

# **Il programma della lista di Claudio Demozzi risultato eletto dal XLV Congresso alla Presidenza dello Sna per il triennio 2012/2015**

## **Distensione e diplomazia**

L'attuale contesto economico non permette ulteriori diversivi; il mercato delle assicurazioni deve riprendere con determinazione un nuovo percorso di crescita. Gli agenti di assicurazione, riappropriandosi della più adeguata azione diplomatica, non dovranno lasciare intentata nessuna strada che riporti, attorno ad un tavolo di responsabilità nazionale, tutte le parti interessate ad un proficuo accordo che regoli il rapporto di agenzia.

### **Come:**

- attivare direttamente i canali della politica, delle autorità e delle istituzioni in genere, nazionali ed internazionali;
- evitare che quando le istituzioni si occupano di assicurazioni abbiano come unico riferimento le compagnie e non anche i rappresentanti degli agenti;
- presidiare le iniziative di stampo europeo sulla riforma della intermediazione avvicinando in modo adeguatamente intermediato gli altri attori del mercato, con il fine di individuare eventuali possibili strategie comuni, a difesa di alcune specificità del mercato nazionale;
- attivare i canali, anche politici, atti a favorire l'eliminazione di alcune storture contenute nei regolamenti che, di fatto, limitano il libero esercizio della nostra attività (come ad esempio il divieto di collaborazione A con A, ed A con D);
- intervenire nei confronti dell'Isvap e di ogni altra autorità competente, al fine di ottenere una profonda revisione del sistema sanzionatorio, riservato agli agenti.

## **Definizione di un nuovo rapporto tra Sna e Gaa**

Non è più rimandabile la definizione dei ruoli, delle funzioni, delle compatibilità e dei criteri della necessaria sinergia tra il Sindacato generalista e i Gruppi aziendali, perché la categoria deve trovare la coesione strategica necessaria al rilancio dell'azione negoziale.

### **Come:**

- un componente dell'Esecutivo sarà delegato a seguire ogni trattativa riguardante il rinnovo o la stipula di accordi integrativi, al fine di mettere a fattor comune le esperienze maturate in altre realtà;
- la disponibilità dello Sna potrà arrivare fino all'affiancamento (se richiesto) del Gaa in sede di trattativa con l'impresa, con l'obiettivo di essere di supporto ai vertici del Gaa nel delicato momento del confronto con la compagnia. Quindi, un Sindacato che non si limita a dare "voti" o ad approvare o meno un accordo, ma un Sindacato partner.

## **Riforma statutaria**

Un nuovo quadro di rapporti deve essere contenuto in una cornice normativa, frutto del lavoro congiunto delle varie anime interne del Sindacato, che faciliti la realizzazione di linee di pensiero condivise, nel rispetto delle singole posizioni.

### **Come:**

- sarà immediata l'individuazione di un gruppo di lavoro di ampia rappresentatività, ed eterogeneo, che affronti la riforma statutaria. Il risultato del gruppo di lavoro verrà reso disponibile per la valutazione e le proposte delle assemblee provinciali. La sintesi della consultazione sarà la proposta portata all'approvazione del congresso;
- all'interno della riforma statutaria verrà definita la cornice dei rapporti con i Gaa che garantisca la piena e condivisa sinergia tra Sindacato e Gruppi.

## **Riprogettazione della macchina sindacale**

L'accelerata evoluzione del settore assicurativo ha generato il bisogno di un Sindacato più agile, a modesto impatto economico, ma insieme efficiente ed efficace nella risposta alle esigenze di tutela degli iscritti.

### **Come:**

- attraverso una razionalizzazione ed attenta gestione dei costi della struttura, dell'apparato amministrativo e dei componenti degli organi statutari;

- attraverso la revisione delle mansioni e delle funzioni delle sedi che devono essere sempre aperte al servizio dei soci;
- un intervento sulla motivazione del personale amministrativo sarà il punto di partenza per un apparato maggiormente orientato alla collaborazione ed al servizio verso gli associati;

### **Coinvolgimento di tutte le intelligenze**

Il futuro della categoria, che passa inevitabilmente attraverso la pacifica e costruttiva collaborazione tra le varie anime del Sindacato, deve essere finalizzato alla ricostruzione di un grande ed autorevole Sindacato degli Agenti di assicurazione italiani.

#### **Come:**

- aprire la partecipazione dei lavori delle commissioni a tutti i colleghi di buona volontà, indipendentemente dalla loro appartenenza ideologica o di corrente;
- le commissioni saranno contenute nel numero dei componenti, ma aperte al contributo di tutti i colleghi;
- i lavori delle commissioni saranno resi disponibili nella loro evoluzione;
- la formazione dei quadri dirigenti sarà riavviata e potenziata;
- la crescita professionale dei colleghi e dei loro collaboratori deve essere funzione del Sindacato e non delle imprese; attiveremo corsi per la creazione di un team di formatori in ogni provincia promuovendo anche, a livello nazionale, la laurea breve in scienze delle assicurazioni;
- valorizzeremo e porteremo in giro per tutto il Paese il progetto di formazione nelle scuole (realizzato dalla Provinciale Milanese).

### **Ripresa della trattativa con le OO.SS. dei dipendenti di agenzia**

L'esasperazione dei rapporti non giova alle parti. È necessario che i Sindacati dei dipendenti condividano con gli agenti la preoccupazione verso le problematiche del settore e l'obiettivo della salvaguardia dei posti di lavoro. La strada non è la radicalizzazione delle posizioni, ma la consapevolezza comune che la categoria versa in una situazione di emergenza, dalla quale si esce soltanto mediante provvedimenti straordinari.

#### **Come:**

- definendo una proposta di piattaforma che, se approvata dal Comitato Centrale, sarà sottoposta alle OO.SS. dei dipendenti ed eventualmente al Ministero del Lavoro;
- valorizzazione delle professionalità, flessibilità e introduzione di meccanismi economici premianti a favore dei dipendenti. Diversificazione in base al numero degli addetti per l'individuazione delle qualifiche .

### **Sna: una casa di cristallo**

Crediamo che un Sindacato tragga la sua forza anche dalla democrazia e dalla trasparenza del suo agire. Tutta la documentazione pubblica della vita associativa, inserita in una apposita area riservata del sito accessibile ai soli iscritti, potrà essere visionabile attraverso specifiche credenziali.

#### **Come:**

- totale trasparenza di tutti gli atti (bilanci, verbali, documenti) del sindacato gran parte dei quali saranno resi disponibili sull'area riservata;
- nella riforma dello statuto proporremo che il Collegio Sindacale possa essere esterno al Sindacato o composto anche da professionisti regolarmente abilitati.

### **La centralità della nostra azione**

È necessario affrontare con determinazione due temi fondamentali: il recupero della redditività agenziale e la difesa della centralità del canale agenziale, sia mono che plurimandatario, fissando i principi della coesistenza delle diverse forme di intermediazione e dei diversi modelli di sviluppo.

#### **Come:**

- collaborazione A con A;
- contrasto alla clusterizzazione delle agenzie e all'adozione di sistemi remunerativi che prevedano provvigioni variabili in base a parametri non direttamente controllabili dagli agenti
- dare alla questione mezzogiorno una nuova chiave di lettura, anche sotto il profilo della problematica sociale, con coinvolgimento di tutte le autorità istituzionali e politiche affinché il problema sia inquadrato nell'ambito di una più ampia lotta ad ogni forma di discriminazione;

- portabilità dei contratti (in caso di poliennalità degli stessi);
- estensione del divieto di esclusiva al ramo vita;
- definizione di una piattaforma Ana per renderla compatibile alla situazione attuale: definizione di un patto generazionale, introduzione della figura unica di Agente Professionista, eliminazione del limite di età, eliminazione dei limiti territoriali, revisione dell'istituto della rivalsa, obbligo di quantificazione e comunicazione annuale degli importi relativi all'indennità di fine rapporto, obbligo dell'invio dei dati relativi agli "studi di settore", regolamentazione unica per le Casse di Previdenza, proposta di un fondo unico di solidarietà sostitutivo delle cauzioni contrattuali dovute dagli agenti, revisione delle modalità di recesso dell'impresa, definizione delle motivazioni sottostanti la revoca per "giusta causa", divieto di discriminazioni tra agenti ivi comprese quelle territoriali;
- valorizzazione delle funzioni del Fondo Pensione;
- promuovere la cultura della copertura assicurativa dei rischi catastrofali;
- riprogettare il Collegio Unico Nazionale di Garanzia alla luce della normativa sulla mediazione legale;
- potenziare la struttura di assistenza sindacale sul territorio con il coinvolgimento, previa formazione specifica, delle strutture provinciali e regionali, realizzando anche una rete capillare di legali specialisti (convenzionati) a disposizione della struttura periferica;
- potenziamento della comunicazione (stampa, sito, convegni, etc.) finanziata anche tramite raccolta di pubblicità;
- creazione di una struttura dedicata allo sviluppo del business degli agenti, anche attraverso la realizzazione di convegni finalizzati alla individuazione di partner di portata europea;
- creazione di ampie sinergie con Unioncamere e Confcommercio;
- ripresa del dialogo con Unapass e con le altre associazioni rappresentative del settore ivi compresi subagenti e broker;
- promuovere incontri con i vertici di Enasarco con l'obiettivo di trovare definitiva soluzione al contenzioso in essere e la definitiva pronuncia circa la non imponibilità delle provvigioni derivanti da intermediazione assicurativa;
- creare momenti sinergici con le associazioni dei consumatori al fine di individuare comuni terreni di azione;
- attivare i canali politici al fine di ottenere finanziamenti agevolati (di provenienza pubblica, nazionale o europea) da destinare allo sviluppo del settore.

### **Vicini ai nostri clienti**

Un mercato cresce in misura direttamente proporzionale alla chiarezza e alla semplicità degli strumenti commerciali messi a disposizione degli operatori, ma anche alla correttezza e alla competenza degli operatori stessi. Formazione tecnica e commerciale per gli intermediari e formulazione di servizi assicurativi "**dalla parte del cliente**" sono aree che il Sindacato deve presidiare con determinazione.

#### **Come:**

- attraverso formazione manageriale, gestionale, tecnica e commerciale da attuare anche con istituti di rango universitario;
- valorizzazione dell'opera delle commissioni tecniche e condivisione dei risultati ottenuti;
- creazione di un organo di informazione tecnica;
- sviluppo di sinergia con le strutture tecniche dei Gaa, al fine della condivisione delle informazioni, con l'obiettivo del miglioramento dei servizi assicurativi;
- realizzazione di uno studio teso alla salvaguardia degli interessi degli agenti e dei clienti per focalizzare le criticità del ramo Rca: dematerializzazione del contrassegno, polizze a forma chilometrica, localizzatore satellitare o altre modalità la cui finalità possa essere la disintermediazione del ramo Rca, revisione del meccanismo bonus/malus, revisione dell'indennizzo diretto, regolamentazione del sistema del tacito rinnovo;
- sostenere la richiesta di un testo normativo contrattuale minimo Rca sia per compagnie tradizionali che on line;
- richiedere che i siti con preventivatori, oltre che il prezzo, prevedano l'evidenza anche delle differenze legate a scoperti, franchigie, limitazioni, etc. (le stesse che noi dobbiamo evidenziare nei questionari di adeguatezza)