

RELAZIONE MORALE E FINANZIARIA DELL'ESECUTIVO NAZIONALE Congresso Nazionale 28-29 luglio 2014

Care Colleghe, cari Colleghi,
i dati definitivi riguardanti il mercato assicurativo italiano e l'andamento della raccolta premi "lavoro diretto italiano", confermano anche per il 2013 un'ulteriore contrazione del settore "rami danni", con un decremento del 4,6% rispetto al 2012 che ridimensiona il totale premi rami danni a poco più di 33 miliardi di euro (€ 33.701.846 dati Ania). Il ramo vita, al contrario, registra un incremento del 22,1% portando il totale raccolta premi vita "lavoro diretto italiano" a più di 85 miliardi di euro (€ 85.110.056 dati Ania). L'incidenza della raccolta vita sul portafoglio globale vita e danni raggiunge quota 71,63% (66,3% nel 2012); i rami danni, si riducono quindi al 28,37% del portafoglio complessivo (33,7% nel 2012). L'utile delle Imprese, anche nel 2013, si è mantenuto a livelli molto positivi.

Nei rami danni, come confermano i dati Ania contenuti nel documento "la distribuzione in Italia – premi del lavoro diretto italiano 2013 edizione 2014", si rileva la preponderanza della raccolta attraverso le Agenzie con mandato, anche se prosegue la lieve contrazione della relativa quota di mercato che scende dal 81% del 2012 al 80,5% del 2013. Questo dato inoltre va rivisto alla luce di quanto evidenziato nello stesso documento Ania (cfr. *Nota metodologica a pag. 134*) e cioè della quota di premi (stimata in 23,5 punti percentuali) originati dal canale broker ma presentati alle Agenzie e non direttamente alle Imprese, che riduce l'incidenza percentuale "diretta" del canale agenziale dal 80,5% al 57,0%. Si tratta di un fenomeno che, sebbene smentito o strumentalmente sottovalutato da pubblici oratori non sempre adeguatamente informati, è stato da noi più volte segnalato nel recente passato e che trova da qualche tempo conferma numerica nei documenti ufficiali dell'Ivass e dell'Associazione delle Imprese. La situazione si aggrava ulteriormente, per gli Agenti, se analizziamo la nostra quota di mercato "diretta" nei rami danni non auto, che da un ipotetico 73,3% scende al 28,5% per effetto di una quota di premi (stimata in 44,8 punti percentuali) originati dai brokers ma presentati alle Agenzie e non direttamente alle Imprese.

Nel "core business" ideale degli Intermediari professionali, costituito dalle assicurazioni danni non auto: il portafoglio dei brokers rappresenta quindi il 58,1% di quello complessivo, mentre il portafoglio "diretto" degli Agenti rappresenta oggi il 28,5% di quello complessivo (37% nel 2012). Si tratta certo di un dato sul quale riflettere, che mette in evidenza l'anacronismo, la superficialità e forse la strumentalità delle critiche –a volte troppo aspre- che qualcuno ha mosso nei confronti del noto accordo quadro concluso tra SNA e le Associazioni di rappresentanza dei brokers (Aiba, Acb), due anni fa. Accordo che ha avuto ed ha il solo scopo di favorire il mantenimento e la crescita dei rapporti di collaborazione, trasparenti e leali, tra gli Intermediari iscritti alla sezione A e B del RUI. Gioverà ricordare che detto accordo non è vincolante, è



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

facoltativo nella sua applicazione pratica (nessun Agente è obbligato a collaborare, così come non lo è nessun Broker), ma qualora sottoscritto singolarmente tra Agente e Broker garantisce il rispetto di norme deontologiche chiare, basate sulla lealtà e finalizzate ad evitare possibili spiacevoli contenziosi tra Intermediari, o ingiuste rivendicazioni.

Nel ramo vita, la quota di mercato degli sportelli bancari ha ormai raggiunto la soglia del 60% (59,3% dati Ania), quella dei promotori finanziari il 16,5% e quella degli Agenti è scesa al 14,4%.

Ci ripetiamo, evidenziando ancora una volta quanto la grave crisi di redditività, che attanaglia le nostre singole realtà imprenditoriali e la nostra Categoria nel suo complesso, riguardi principalmente, se non esclusivamente, gli Agenti di assicurazione e ben poco le Compagnie. Capaci queste ultime di ottenere, grazie anche a precise strategie messe in atto con abilità e determinazione, elevati profitti. Il fatturato globale delle Imprese in Italia cresce (totale vita e danni +13% sul 2012), ma diminuisce nei rami danni, settore nel quale sono centrali gli Intermediari professionali. La crescita è limitata al Vita, segmento sempre più appannaggio quasi esclusivo di banche, poste e promotori finanziari. Di conseguenza per noi Agenti, le cui provvigioni sono direttamente proporzionali all'ammontare del portafoglio intermediato, la diminuzione della raccolta nei rami per noi vitali si traduce inesorabilmente in una corrispondente contrazione dei ricavi; contrazione che in presenza di elevati costi fissi, compromette irrimediabilmente il risultato economico dell'agenzia. Minacciandone, in molti casi, la stessa sopravvivenza.

Abbiamo più volte cercato, insieme ai maggiori esperti, di delineare quali possano essere le migliori strategie per salvaguardare la centralità della nostra figura professionale, per permettere agli Agenti di evitare di essere vittime del trend ribassista che ormai cronicamente colpisce la raccolta rami danni nel nostro Paese. Ci siamo più volte trovati davanti alla necessità di prendere atto di quanto le logiche industriali delle grandi Compagnie non sempre coincidano con gli interessi di noi Agenti e quanto invece, troppo spesso, coincidano con gli obiettivi di breve o brevissimo periodo di altri canali distributivi, cosiddetti alternativi, non ultimi i brokers online ed i siti comparatori ad essi collegati.

In un simile contesto, derivante più da opinabili scelte strategiche di alcune grandi Compagnie che da una reale spontanea modificazione del mercato, per l'Agente non resta che puntare al ritorno a margini di redditività soddisfacenti, agendo sul contenimento dei costi amministrativi, burocratici e gestionali in genere, ma anche e soprattutto riorganizzando la propria attività, affinché gli sia nuovamente possibile incrementare i ricavi, cioè il monte provvigioni, cioè espandere il proprio target di clientela e quindi il fatturato agenziale. Per perseguire concretamente questi obiettivi, dobbiamo slegarci da lacci e laccioli che, soprattutto negli ultimi anni, ci hanno imbrigliati professionalmente, commercialmente, psicologicamente, dentro pattuizioni contrattuali, schemi operativi e politiche commerciali che non ci appartengono e mortificano le nostre ambizioni di crescita.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Siamo stati privati, nostro malgrado, del necessario dinamismo decisionale e soprattutto di quell'immagine consulenziale, da specialisti dell'assicurazione quali siamo, che sola può distinguerci dalle forme di distribuzione *low cost*.

Dobbiamo riprenderci ciò che è nostro: la centralità nella relazione tra Compagnia e Cliente, fondata sulla nostra professionalità, sulla nostra capacità di essere attrattivi, nei confronti del cliente, sotto l'aspetto consulenziale. Per fare questo, dobbiamo abbandonare i timori reverenziali nei confronti di chi non gratifica, non riconosce o addirittura ostacola la nostra evoluzione professionale. Per coloro che si riconoscono nel Sindacato Nazionale Agenti, l'addetto di un call center non sarà mai "un vero consulente assicurativo pronto a gestire un proprio portafoglio clienti" (cit. *Relazione del Presidente ANIA Minucci, pag. 19, assemblea 2014, Roma 1 luglio: "non è lontano il tempo in cui l'addetto al call center si trasformerà in un vero consulente assicurativo, pronto a gestire un proprio portafoglio clienti"*).

E' per questo che il Sindacato ha perseguito e persegue l'ampliamento del grado di libertà professionale degli Agenti, senza tentennamenti o ripensamenti. Ed è a tale scopo che, con convinzione, abbiamo a suo tempo inserito nel nostro programma elettorale l'obiettivo di ottenere, per via legislativa, una facoltà che appariva, ormai da tempo, pressochè irraggiungibile: la libera collaborazione tra gli Intermediari. Obiettivo che si è concretizzato con la Legge "Fioroni-Vicari" (L. 221/2012) nel dicembre 2012 e che ha permesso, a migliaia di Intermediari di tutta Italia, di mantenere ed acquisire clientela considerata poco appetibile per l'Impresa, ma a volte fondamentale per la tenuta economica dell'Agenzia.

Siamo riusciti nell'intento, grazie anche alla coerenza politica ed alla determinazione di un Esecutivo Nazionale che si è messo in gioco, senza timore, attuando una linea d'azione chiara, trasparente e decisa.

In un'unica Legge: la libertà di collaborare, la piattaforma tecnologica comune (ad oggi ancora un'ipotesi) e la semplificazione burocratica; nonché una dichiarazione di intenti, che suona come un monito a tutto il settore: "*al fine di favorire il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo e di accrescere il grado di libertà dei diversi operatori*" (Art.22 c.10 L.221/2012)

Grande, storico risultato, in grado di modificare le prospettive di tenuta di un modello agenziale che ormai segnava il passo, davanti alle grandi sfide che il tempo impone.

Ma non è certamente l'unico obiettivo che questa squadra di governo ha proposto al Congresso due anni e mezzo fa attraverso il suo programma elettorale e che ha conseguito.

La ripresa di un'efficace azione diplomatica, al primo posto, a livello istituzionale, politico e nel campo delle relazioni industriali; la ricerca di nuove sinergie nel rapporto con i GAA; il miglioramento del grado di efficienza della struttura sindacale, combinato ad una seria e duratura *spending review* che ha permesso il riequilibrio del bilancio del sindacato; la ripresa del confronto con le Organizzazioni sindacali dei nostri dipendenti; la trasparenza degli atti con loro pubblicazione nell'area riservata del sito istituzionale accessibile a tutti gli iscritti; una nuova strategia per il Mezzogiorno; la stretta collaborazione con le Rappresentanze dei brokers per una



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

condivisa azione in sede europea, che già ha prodotti i primi risultati; la rimozione delle discriminazioni tra Agenti mono e plurimandatari e delle clausole di fidelizzazione che limitano ed ostacolano la libertà professionale degli Agenti; la valorizzazione della struttura dedicata anche allo sviluppo del business degli Agenti (Snas srl); la messa in atto di programmi formativi anche di tipo manageriale, gestionale, tecnico e commerciale per contribuire all'evoluzione della Categoria verso livelli più elevati di consapevolezza e di capacità imprenditoriale; la diffusione di una più ampia conoscenza dei fatti che riguardano da vicino la nostra vita lavorativa, con utilizzo di nuove forme di comunicazione (si veda ad esempio l'esperienza snachannel, canale informativo divenuto in pochi mesi uno dei siti di riferimento dell'informazione assicurativa sul web); la difesa, prima di tutto e sopra tutto, dei principali diritti inviolabili della tutela collettiva; sono i punti sui quali vorremmo fosse richiamata l'attenzione, per l'obiettivo, libera valutazione della coerenza della linea politica attuata dall'Esecutivo Nazionale uscente, rispetto al programma elettorale a suo tempo votato dal Congresso.

Perché la coerenza, era e rimane uno dei valori irrinunciabili sui quali basare l'azione dirigenziale di ogni Rappresentanza, a qualsiasi livello. Coerenza che ci auguriamo rimarrà, anche per la nuova squadra di governo che scaturirà da questa Assise, l'unità di misura con la quale noi tutti giudicheremo l'opera di chi sarà chiamato ad attuare la volontà congressuale.

Uno specifico punto, a pagina 4 del programma elettorale approvato nel 2012, prevedeva altresì l'estensione del divieto di esclusiva al ramo vita. Come sapete, anche questo obiettivo è stato –seppure parzialmente- ottenuto, grazie alla sentenza dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (*Antitrust*) che ha reso vincolanti gli impegni sottoscritti dalle Compagnie coinvolte nella nota istruttoria. Alcune Imprese si sono infatti impegnate a considerare sciolto ogni vincolo di esclusiva con gli Agenti, anche nel ramo vita.

La determinazione con la quale sono state mantenute le posizioni durante le fasi più delicate dell'istruttoria *Antitrust*, ha permesso di superare, forse per sempre, le principali debolezze che da decenni caratterizzavano i rapporti tra Agenti ed Imprese. Ci riferiamo: alle disposizioni relative alla disciplina dell'esclusiva nei contratti agenziali e negli accordi integrativi aziendali, alle disposizioni relative all'informativa in caso di assunzione di altri Mandati, alla disciplina del subentro nei locali agenziali (cd. Patto trilatero/trilaterale), alle disposizioni relative all'operatività degli agenti in relazione agli strumenti hardware e software, alle disposizioni relative ai c/c separati agenziali, alle disposizioni riguardanti la disparità di trattamento anche provvisoria tra agenti mono e plurimandatari, alla disciplina delle utenze agenziali.

Gli Agenti non sono mai riusciti per via negoziale, o concertativa, ad ottenere l'abbandono da parte delle Compagnie degli inaccettabili vincoli sopra elencati, che a tutt'oggi figurano ancora in migliaia di Mandati agenziali.

Si comprende dunque facilmente il motivo per cui, inevitabilmente, si è dovuti ricorrere all'Autorità Pubblica per permettere alla Categoria di uscire da detti vincoli,



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

che per lungo tempo hanno compresso le potenzialità degli Agenti ed ostacolato la loro evoluzione imprenditoriale. Chi oggi cerca di attribuire agli importanti risultati ottenuti dagli Agenti su questo fronte, il deludente esito della trattativa con l'ANIA per il rinnovo dell'A.N.A., strumentalizza maldestramente la scarsa disponibilità dell'Associazione delle Imprese, emersa chiaramente fin dal primo incontro, ad accettare l'esito di un processo evolutivo che ha interessato gli Agenti negli ultimi otto anni (a partire dalla prima "Legge Bersani").

Per stessa ammissione dell'ANIA, non è chiaro quali siano i passaggi dell'ANA che potrebbero essere oggetto di contestazione in sede Antitrust, nel caso fossero nuovamente oggetto di negoziazione tra le Parti a livello collettivo nazionale. E' nostro parere che solamente gli articoli dal chiaro contenuto fidelizzante potrebbero essere considerati critici ai fini dell'eventuale rinnovo dell'A.N.A. Sarà tuttavia opportuno approfondire la tematica, ricorrendo ai migliori specialisti della materia, allo scopo di poter ragionevolmente individuare i limiti alla contrattazione posti dalla nuova situazione normativa ed i limiti eventualmente posti dall'ANIA per precisa volontà politica.

Ma ritorniamo alla coerenza, al programma elettorale che ha impegnato questo Esecutivo. In due anni e mezzo circa, l'Esecutivo Nazionale uscente ha mantenuto le promesse ed onorato la totalità del programma triennale approvato dal Congresso, fatta eccezione per la riforma dello Statuto che, sottoposta agli Organi territoriali, non è risultata condivisa. Dal confronto con la base degli iscritti è emerso anzi il generale convincimento che l'attuale impianto statutario risulta, in linea di massima, adeguato alle attuali esigenze del nostro Sindacato.

Per quanto riguarda il complesso rapporto con i GAA, evidenziamo come anche durante il nostro mandato esso sia stato caratterizzato da debolezze e criticità che richiederanno un'attenta valutazione da parte della nuova squadra dirigente. La necessità di un protocollo condiviso, che identifichi con chiarezza gli ambiti di competenza del Sindacato e quelli dei Gruppi Aziendali, impone di raccomandare, al prossimo Esecutivo Nazionale, di provvedere alla realizzazione di detto strumento con la massima celerità.

Negli ultimi mesi ci sono giunte numerose segnalazioni di pressioni, esercitate da alcune grandi Imprese nei confronti dei singoli Gruppi Agenti, affinché fossero affrontate le problematiche connesse alle liquidazioni e rivalse in ambito aziendale. Tali pressioni rappresentano il tentativo da parte delle Imprese maggiori di sottrarre alla contrattazione collettiva nazionale le principali tematiche di primo livello e di ricollocarle nell'ambito della negoziazione aziendale, campo sul quale lo squilibrio di forza tra Compagnie ed Agenti risulta ancora maggiore.

Risulterà fondamentale l'atteggiamento che assumeranno al riguardo i Gruppi Aziendali agenti. La loro auspicabile resistenza su questo fronte, cioè il rifiuto a negoziare i diritti di primo livello degli Agenti, rafforzerebbe la posizione del Sindacato al tavolo di confronto con l'ANIA e salvaguarderebbe la rilevanza primaria dell'Accordo Nazionale Agenti, della contrattazione nazionale generalista.

Il grande tema che si pone alla nostra attenzione è proprio questo: utilizzando magistralmente l'esito dell'istruttoria Antitrust, anche sotto l'aspetto mediatico e con la colpevole collaborazione di alcuni esponenti del mondo della rappresentanza agenziale, le Compagnie stanno cercando di riappropriarsi di alcuni strumenti di pressione nei confronti degli Agenti. Caduti gli accordi di fidelizzazione, vietata l'esclusiva ed impedita la disparità di trattamento, le Imprese si trovano infatti prive di strumenti coercitivi che garantiscano loro il mantenimento di una posizione preconstituita di vantaggio nella negoziazione aziendale. Potendo modificare quello che a tutt'oggi costituisce un minimo comune denominatore nella tutela di ciascun singolo Agente, cioè l'indennità di fine Mandato e le varie penalità in caso di revoca, ciascuna singola Compagnia si troverebbe nuovamente nella condizione di poter indurre la propria rete agenziale ad accettare condizioni economiche e normative non coerenti con l'attuale impianto legislativo e con le attese della Categoria.

Per evitare questo, gli Agenti devono fare ricorso a tutto il loro coraggio, alla loro forza, alla loro determinazione. Evitando di dare credito a chi diffonde notizie tendenziose, con campagne mediatiche che oscurano la verità ed impediscono alle persone di ragionare con la propria testa. Tra noi Agenti c'è infatti anche chi purtroppo è asservito ai Poteri forti e mette in atto una subdola politica di persuasione occulta, che cerca di indurre quote crescenti di Colleghi a sposare le tesi delle Imprese, a diffondere un comune senso di abbattimento che pregiudica la capacità rivendicativa della Categoria.

Questo è uno dei temi che ha dato carattere di urgenza alla convocazione di questo Congresso Nazionale. Ecco perché. Qualche settimana fa l'ANIA ci ha proposto ufficialmente la costituzione di una Commissione Tecnica, per la valutazione collegiale degli impatti della nota determinazione Antitrust sulle possibilità di rinnovo dell'ANA2003. Sarebbe intenzione dell'ANIA concordare quali siano gli articoli dell'ANA2003 che possano essere oggetto di negoziazione tra le Parti e quali al contrario debbano essere ritenuti soggetti esclusivamente alla concertazione su base aziendale.

Un'Impresa, ha già aperto il confronto con i GAA su indennità e rivalsa, adempiendo allo specifico impegno volontariamente assunto in sede Antitrust. La disponibilità del Sindacato ad accettare che questo genere di confronto possa radicarsi a livello di singola Compagnia, rischierebbe di compromettere la tenuta e la valenza dell'intero Accordo Nazionale Agenti, che sarebbe in questo modo svilito a ruolo di semplice accordo quadro minimalista. Altre Imprese stanno seguendo l'esempio ed entro breve tempo da parte dei Gruppi Aziendali Agenti vi sarà la necessità di una presa di posizione collettiva al riguardo.

Il Sindacato Nazionale Agenti non può che schierarsi a difesa di tale posizione, purchè coerente con la politica generale deliberata dal Congresso. Come intervenire, subito, nei confronti dell'iniziativa della singola Impresa alla quale poc' anzi ci siamo riferiti?

E come nei confronti dei GAA che accogliessero la richiesta?



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Urge l'assunzione di una linea politica ben definita che, per gli scenari appena illustrati e per le conseguenze che ne deriveranno, non può che essere deliberata dal Congresso Nazionale.

(art. 22 Statuto)

Come nel caso del Fondo Pensione Agenti. Ed eccoci giunti ad un altro motivo di urgenza nella convocazione di questo Congresso Nazionale. La situazione economica e patrimoniale del Fondo è nota a tutti. Abbiamo da tempo diramato ogni informazione in nostro possesso e diamo per scontato che, anche grazie ai numerosi interventi sul territorio del Presidente del Fondo Francesco Pavanello, sia ormai assodato che non ci troviamo davanti ad un caso di *mala gestio* o di improvvisa incapacità della dirigenza ad adempiere ai propri compiti. Sappiamo bene che il problema attuariale del Fondo è quello insito in ogni forma previdenziale a prestazione definita, trovandoci (fortunatamente) in una fase storica caratterizzata dal costante allungamento della vita media e quindi della durata media del periodo di sopravvivenza post-pensionamento. Sappiamo altrettanto bene che ci troviamo anche di fronte ad un periodo economico di grave crisi generalizzata, che non permette di ipotizzare, almeno per il futuro più prossimo, di disporre delle risorse necessarie per provvedere ad un consistente aumento di contributi provenienti dagli Agenti. Inoltre, fino a qualche tempo fa sarebbe stato impensabile immaginare di procedere al taglio delle pensioni in corso di erogazione, così come sarebbe stato inimmaginabile che le Compagnie, messe davanti alla necessità -resa urgente dall'innovazione legislativa dello scorso anno- di contribuire al riequilibrio prospettico del nostro Fondo pensionistico nazionale di riferimento, si ponessero il quesito se farlo o meno, prendendosi un anno di tempo, per giungere poi alla conclusione che la Categoria merita solamente un contributo una tantum pari a circa il 4% di quanto richiesto. Certo non ha aiutato l'ANIA ad interpretare meglio il proprio ruolo, l'opera di chi ha ostacolato la diffusione di una consapevole determinazione della Categoria a difendere questo nostro fondamentale strumento di previdenza collettiva, ma anzi ha spregiudicatamente infangato l'immagine pubblica del Fondo e dei suoi Amministratori. Questi ultimi sono e sono stati espressione paritetica delle Compagnie e degli Agenti, per cui ogni critica, ogni apprezzamento ed ogni perplessità sulla conduzione, presente e passata, del Fondo va semplicemente suddivisa pariteticamente e questo dovrebbe bastare, di per sé, ad eliminare ogni ombra su chi ieri, oggi e domani ha rappresentato, rappresenta e rappresenterà i nostri interessi in quella Sede!

Se ne doleva persino Erasmo ai tempi del Concilio di Trento quando affermava: "val più la maschera che la verità, più l'illusione che la realtà, più il traballante che il solido, più l'effimero che l'eterno...", ma qualcuno è andato oltre i limiti, ha tolto persino il significato delle parole, ridotte a puro suono, svuotate del loro contenuto, per non parlare dei processi logici e della coerenza etica. Qualcuno ha anteposto la propria arroganza intellettuale, la propria tracotanza politica agli interessi generali della Categoria, colpendo ripetutamente l'autorevolezza dell'intero apparato del Fondo, che si è visto così costretto a difendere le proprie posizioni da attacchi multicentrici, provenienti anche da una parte di Agenti.

Questa Categoria non può accettare che chi, a qualsiasi titolo, dichiara di rappresentarla tenti continuamente di gettare al nemico le chiavi del portone, mentre gli Agenti con scudo e spada, in prima fila quelli SNA, resistono ai colpi di artiglieria e non indietreggiano, schierati lungo le mura, vendendo cara la pelle (mi scuserete la metafora un po' forte).

Siamo circondati da benpensanti che ci vorrebbero indurre a ritenere accettabile l'offerta dell'ANIA, cioè il versamento una-tantum di un importo complessivo che ammonta a circa la metà dell'utile di bilancio realizzato dal Fondo in un solo anno di attività (2013). Versamento di 16 milioni di euro, a fronte di un importo necessario di circa 700 milioni, da raggiungere attraverso un ulteriore apporto, esclusivamente a carico degli Agenti, da effettuare con il pesante taglio delle pensioni, presenti e future, nell'ordine di circa il 40%. Quindi, versamento una-tantum, dimezzamento (quasi) delle pensioni e, pregiudiziale posta dalle Imprese, trasformazione del Fondo da prestazione definita a contribuzione definita.

Questi provvedimenti secondo i più risulterebbero propedeutici al progressivo smembramento del Fondo, perché? Perché trasformare il Fondo Pensione Agenti in una sorta di gestore di un insieme di "pip" (piani individuali pensionistici che non offrono garanzia sulla misura della prestazione futura) significherebbe cancellare ogni peculiarità solidaristica collettiva ed aprire la strada ad eventuali trasferimenti delle posizioni individuali presso piani pensionistici offerti dalle singole Compagnie. C'è chi sostiene, forse non sbagliando, che distruggere di fatto l'unico organismo pensionistico collettivo privato degli Agenti, sostituendolo con strumenti di previdenza individuale a base aziendale, potrebbe risultare strategico per le Compagnie al fine di reintrodurre elementi di fidelizzazione e di persuasione nei confronti degli Agenti. Le imprese tenterebbero così di aggirare i limiti attualmente imposti dall'Antitrust in chiave anti-oligopolistica ed a tutela della libera determinazione delle reti agenziali.

Il Fondo Pensione Agenti è nato nel 1974, frutto di dura rivendicazione sindacale. Oggi dobbiamo valutare –e decidere collegialmente- se accettarne il progressivo smantellamento soltanto perché l'aumento della speranza media di vita e la diminuzione dei tassi di rendimento finanziario, alla luce delle nuove disposizioni legislative, ne hanno compromesso la futura tenuta, pur essendo noi stessi disposti a contribuire, per la quota di nostra spettanza (50%) al risanamento dello squilibrio tecnico. E pur avendo predisposto, il Fondo, un piano pluriennale di graduale riallineamento tra prestazioni e contributi, peraltro previsto dalla legge e sul quale Covip pare abbia già dato provvisorio parere non ostativo. Questo piano, avallato da autorevoli società di consulenza selezionate collegialmente dal Consiglio di Amm.ne del Fondo (che ricordiamo è composto pariteticamente da rappresentanti degli Agenti e delle Imprese), avrebbe mantenuto tutte le caratteristiche principali che oggi caratterizzano il nostro trattamento pensionistico ed avrebbe permesso di limitare i sacrifici richiesti ai Colleghi, ma è stato accantonato dall'ANIA per non meglio precisati motivi. Solo SNA, in quella sede, ha mantenuto fede all'impegno di voler salvaguardare le caratteristiche peculiari del Fondo e giungere quindi ad un piano di riequilibrio che risolva le criticità attuali, ma non ne comprometta la valenza

solidaristica collettiva. SNA dovrà tuttavia dichiarare, entro i primi di settembre come espressamente richiesto, l'accettazione o meno dell'offerta dell'ANIA.

Nessun Presidente Nazionale, nessun Esecutivo, avrebbe potuto o dovuto assumersi autonomamente la gravosa responsabilità di questa decisione. L'accettazione della proposta dell'ANIA, che non è soggetta ad ulteriore negoziazione e che va eventualmente sottoscritta entro i primi giorni di settembre, per molti di noi comporta sostanzialmente la cancellazione, con un sol colpo di spugna, delle aspettative pensionistiche costruite in 30-35 anni di contribuzione. Per gli undicimila Colleghi pensionati, indipendentemente dall'età di ciascuno, si tradurrebbe in un taglio del 40% della somma in corso di erogazione. L'accettazione potrà comportare inoltre, come realisticamente sembra di poter immaginare, l'apertura di tavoli di concertazione su base aziendale aventi ad oggetto proprio il trattamento pensionistico e previdenziale degli Agenti. Le considerazioni poc'anzi espresse al riguardo, ci hanno impedito e ci impediscono di assumere decisioni che potrebbero compromettere irrimediabilmente la forza rivendicativa della Categoria su questo fronte.

D'altra parte, siamo consapevoli che il rifiuto dell'unica proposta ad oggi esistente al tavolo ANIA sul FpA, potrà comportare l'interruzione delle relazioni industriali ed il probabile congelamento del tavolo ANIA riguardante l'ipotesi di rinnovo dell'ANA. Tavolo quest'ultimo sul quale, comunque, non si registrano novità di rilievo se non il consolidamento della figura unica di Agente, frutto come noto dell'indisponibilità del Sindacato a formalizzare qualsiasi discriminazione tra Agente "integrato", fidelizzato, monomandatario ed Agente "libero", non fidelizzato, plurimandatario (il virgolettato si riferisce alla terminologia ANIA).

Si tratta dunque di esprimere la volontà della Categoria, di deliberare un aspetto critico della politica generale del Sindacato, compito esclusivo del Congresso Nazionale (*cit. Art. 22 Statuto*).

Un altro tema, che richiede di esprimere la volontà della Categoria è quello che, ormai da troppi anni, tiene in stallo il Sindacato per opera dei Poteri forti e di rilevanti interessi in conflitto con i nostri. L'accordo per l'ipotesi di rinnovo del CCNL, raggiunto nel 2011 con le più note sigle sindacali dei lavoratori dipendenti agenziali, è stato ripetutamente respinto dal nostro Organo deliberante (Comitato Centrale). Organo il quale, nelle sue due ultime riunioni, ha definitivamente chiuso con voto unanime ogni possibilità di elaborare ipotesi di rinnovo del CCNL SNA 2005 sulla base della piattaforma 2011.

Da parte loro, le OO.SS. dei dipendenti si sono invece irrigidite su detta piattaforma, che continua a rappresentare ostacolo insuperabile alla ripresa di un leale confronto sul tema. Inoltre, le aperture espresse dal Sindacato Nazionale Agenti sotto l'aspetto economico, non hanno sortito l'effetto sperato tant'è che l'impianto normativo sembra tutt'ora rappresentare, per le più note sigle sindacali nostre controparti, una pregiudiziale in grado di far passare in secondo piano le importanti somme messe a disposizione dagli Agenti.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

La paludosa situazione nella quale si è venuta a trovare l'ENBASS, inoltre, pare utilizzata dalle nostre controparti quale arma di ricatto per ottenere un ammorbidimento della nostra linea sul fronte CCNL e nello specifico l'accettazione incondizionata della piattaforma elaborata dalle OO.SS. dei dipendenti.

Abbiamo più volte rappresentato ai sindacati dei dipendenti che, anche al fine di poter mantenere i livelli occupazionali, necessitiamo di maggiore flessibilità d'orario (lavoro al sabato), di abolire l'avanzamento automatico di carriera correlato al titolo di studio, di concordare a forfait il contributo di vacanza contrattuale da intendere compensativo anche di eventuali arretrati e poco altro. A fronte di queste seppur minime richieste, ci siamo resi disponibili a consolidare gli aumenti retributivi raccomandati dal Sindacato negli ultimi anni, prevedendo altresì forme di adeguamento economico per il prossimo triennio ed a procedere in questi termini al rinnovo del CCNL SNA-2005.

La risposta delle OO.SS. è stata negativa e ci è stata, anche recentemente, riproposta la pregiudiziale della piattaforma 2011, nonché del riconoscimento di importi esorbitanti a titolo di arretrati, come abbiamo illustrato in dettaglio durante i lavori del Comitato Centrale di Olbia, qualche mese fa.

Recentemente, inoltre, le stesse OO.SS. hanno dichiarato pubblicamente che dal rinnovo del CCNL potrà derivare l'inizio dell'operatività dell'ENBASS e della collegata Cassa Malattia.

Qualsiasi persona, in simile situazione, avvertirebbe di essere sotto scacco, si sentirebbe ostaggio di una controparte che antepone il proprio disegno politico agli interessi ed all'equilibrio di lungo periodo del sistema distributivo agenziale.

Dobbiamo tutelare le nostre Agenzie, dobbiamo impegnarci per mantenere la sostenibilità dell'impianto normativo e retributivo dei rapporti di lavoro che ci legano ai nostri dipendenti. Non ci possiamo permettere fughe in avanti, nel nome di una ritrovata ipotetica pace sociale, che non ha costituito -per questo Esecutivo uscente- una priorità. L'unica vera priorità del nostro Esecutivo nazionale è stata, in questo ambito, la tutela degli Agenti e della loro redditività, della sostenibilità nel tempo dei rapporti di lavoro che sono da sempre l'anima e il cuore delle nostre agenzie!

E dunque... dunque ci troviamo ad un altro bivio, un'altra svolta. E' giunta l'ora di stabilire se queste note sigle sindacali debbano possedere l'esclusiva della contrattazione del nostro contratto collettivo nazionale di lavoro. Se esse possano determinare la mancanza di un valido CCNL per più di cinque anni, senza che la nostra storica Associazione possa intraprendere altre strade che le permettano di regolarizzare le decine di migliaia di posizioni lavorative, attraverso un nuovo ed innovativo strumento normativo o conformandosi ad un altro CCNL esistente.

L'Esecutivo uscente, dopo aver tentato con buona volontà e grande disponibilità la via del rinnovo del CCNL Sna/2005, ha ritenuto di non protrarre oltre l'ormai inutile confronto con le tradizionali sigle sindacali. Ha quindi effettuato, con il supporto dei



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

migliori esperti del settore, un accurato sondaggio per stabilire se esistano altre soluzioni per ottenere la chiusura della lunga e dolorosa vicenda.

Si è quindi ritenuto opportuno proporre al Congresso Nazionale un'altra scelta di politica generale che esprima la volontà della Categoria: l'affidamento al nuovo Esecutivo Nazionale dell'incarico di intraprendere un confronto con altre sigle sindacali nazionali, finalizzato al raggiungimento di un nuovo CCNL che ricalchi sostanzialmente l'impianto normativo del CCNL Sna/2005, con le innovazioni sopra dette, ed aggiorni le tabelle retributive sulla base di quanto già raccomandato dal Sindacato ed eventualmente elargito "in conto futuri aumenti", più eventuali aggiornamenti correlati all'inflazione. In alternativa, nel caso tale strada dovesse risultare non percorribile per la mancata disponibilità di altre sigle sindacali, l'Esecutivo Nazionale di prossima nomina potrà optare per l'adozione di altro CCNL, compatibile ed applicabile, che preveda già alcune o tutte le innovazioni richieste nonché i sistemi di tutela per il caso di assenza per malattia del personale dipendente.

Questa proposta, se accolta interromperebbe decenni di difficili relazioni con le tradizionali sigle sindacali dei dipendenti, ci permetterebbe di risolvere in tempi accettabili la questione ENBASS (estranea ad altri CCNL) e stabilizzerebbe i rapporti di lavoro all'interno delle nostre Agenzie, oggi soggetti nostro malgrado a pressioni di vario tipo che intenderebbero condurli verso piattaforme contrattuali, respinte da SNA, che non corrispondono alle nostre esigenze imprenditoriali.

Le notizie, riportate dalla stampa di settore, che danno per concluso a giorni il percorso di approvazione, da parte di Anapa e Unapass, della piattaforma di CCNL proposta dalle OO.SS. dei dipendenti di cui sopra, impongono una scelta urgente ed improcrastinabile, per non pregiudicare la forza negoziale del nostro Sindacato nel percorrere le eventuali strade alternative proposte.

Colleghe e Colleghi congressisti, ho evitato di elencarvi altri obiettivi raggiunti, altri risultati conseguiti dal Gruppo dirigente uscente, o di porvi altre questioni che mi auguro potranno scaturire dal dibattito, al quale è stato riservato ampio spazio. Non ho inteso infatti distogliere l'attenzione dalle questioni principali che ho appena esposto e sulle quali dovrà, prima di tutto, esprimersi il Congresso. Dopo quasi tre anni di lavoro, ho dato per scontato che conosciate bene la quantità e la qualità dell'opera prestata dall'Esecutivo Nazionale uscente. Ho ritenuto superfluo ribadire, elencandone i punti, la coerenza dell'azione politica attuata rispetto al programma votato dal Congresso.

Mi preme però ringraziare sinceramente, di cuore, per l'enorme dispendio di energia, per la generosità, l'abnegazione, la disponibilità che hanno dimostrato fin dal primo giorno di insediamento, tutti i componenti -presenti e passati- dell'Esecutivo Nazionale che ho cercato di presiedere con il massimo dell'impegno. Sono certo che il vigore, il coraggio, la coerenza che questo gruppo dirigente è riuscito a portare non svaniranno con l'insediamento del nuovo Esecutivo Nazionale, al quale auguro di



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

poter proseguire la strada tracciata e di ottenere altrettanti ambiziosi risultati per la Categoria.

Un editoriale pubblicato recentemente da snachannel, scriveva testualmente: "in un momento nel quale il combinato disposto tra la legge Bersani e la legge Fioroni-Vicari rende il mercato totalmente libero e mette gli agenti nelle condizioni di conquistare davvero una indiscussa centralità, creando network professionali inattaccabili da qualsiasi competitore, le compagnie, guarda caso, scoprono la concertazione, il legame a doppio filo, la partecipazione alle scelte aziendali e noi abbochiamo all'amo inneggiando al nuovo corso e al nuovo modo di intendere le relazioni industriali. Dopo avere predicato per decenni che il prezzo è soltanto una delle componenti della trattativa con il cliente, le imprese si muovono sul doppio binario della "stariffazione" ad oltranza attraverso i loro marchi telematici-telefonici, nel sogno mai sopito di poter fare a meno degli agenti. E noi abbochiamo di nuovo accettando di collaborare con i comparatori che sono l'alternativa più sfacciata alla rete agenziale. Non vi siete vergognati e insieme indignati quando un cane, ad ogni ora del giorno e della notte, esortava in TV e alla radio gli assicurati a non impietosirsi di fronte al tentativo piagnucoloso dell'agente di non farsi abbandonare? Ebbene ora andiamo a fornire ai comparatori ciò che più manca loro: la prossimità sul territorio. Poi verrà il giorno che i consumatori si convinceranno che è più facile acquistare la polizza dell'auto, o della casa, o sulla vita mediante il PC senza spostarsi dal salotto e che sono in grado di fare a meno della consulenza e dell'assistenza del loro agente di fiducia, dopo di che, chiunque di noi piangerà, starà versando lacrime di coccodrillo! Ma insomma, quand'è che tireremo fuori un po' di coraggio e decideremo di fare gli imprenditori, attori principali del nostro futuro, artefici delle nostre sconfitte e dei nostri successi?"

L'editoriale parla di coraggio. Di coraggio vi ho parlato nella mia relazione. Ed è coraggio che vi chiedo nell'esprimere la volontà della Categoria, nel deliberare la politica del Sindacato per i prossimi anni.

A questo coraggio, domani, con il vostro voto darete anche un volto ed un nuovo programma di lavoro.

Vi ringrazio per l'attenzione con un grande abbraccio collettivo.

Claudio Demozzi
Presidente nazionale