

RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE
Comitato Centrale OLBIA 10 aprile 2014

Care Colleghe, cari Colleghi, componenti il 77° Comitato Centrale del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, buongiorno.

Vi ringrazio ancora una volta per il contributo fondamentale che date - con la vostra presenza - allo sviluppo della politica deliberata dal Congresso Nazionale ed al buon funzionamento delle regole democratiche, che stanno alla base del nostro impianto statutario. Ringrazio altresì tutti coloro che, direttamente o indirettamente, hanno partecipato all'organizzazione di questo evento, con impegno, spirito di abnegazione e grande generosità.

Tra questi, i dipendenti del Sindacato, i componenti dell'Esecutivo Nazionale ed i Colleghi che partecipano al Gruppo di Lavoro stampa-comunicazione-immagine-eventi, Gruppo che rientra nella responsabilità politica dell'infaticabile Vicepresidente vicario Roberto Pisano. Ed ancora grazie: al Coordinamento Regionale Sardegna, ben rappresentato dal collega Paolo Bullegas nonché alla Sezione Provinciale ospitante, presieduta dal collega Tomaso Pala.

A tutti gli Agenti di questa splendida Isola, ed alle loro famiglie, con la presenza qui oggi del Comitato Centrale, intendiamo offrire -al di là delle parole di rito- un concreto segno di vicinanza, con l'augurio che possano rimarginarsi al più presto le profonde ferite che gli eventi alluvionali del novembre scorso hanno lasciato.

Un anno fa, con la Relazione al Comitato Centrale di Fermo dell'aprile 2013, abbiamo richiamato l'attenzione sul progressivo ridimensionamento del mercato rami danni in Italia, calato nel 2012 di un ulteriore 2,6% (-5,5% in termini reali); ridimensionamento che, a conferma delle nostre previsioni, si è ripetuto anche nel corso dell'anno 2013 con un -4,9% (-5,9% in termini reali) portando l'incidenza dei rami danni al 28,4% sul portafoglio globale (era il 33,7% nel 2012).

La raccolta premi vita ha raggiunto invece quota 85 Mld di euro, in crescita del 22,1%, con un'incidenza sul portafoglio globale vita e danni che si è attestata al 71,6% (oltre cinque punti di crescita: 66,3% nel 2012).

Dalla ripartizione per canale distributivo della raccolta premi (dati Ivass), si rileva che gli sportelli bancari e postali intermediano il 59,1% del

portafoglio vita (in crescita rispetto al 48,6% del 2012). Seguono i promotori finanziari (16,7%), le agenzie con mandato (14,4%, in calo rispetto al 16,3% del 2012), le agenzie in economia e gerenze (8,6% rispetto al 10,3% del 2012), i brokers (1%) e le altre forme di vendita diretta (0,2%).

Il portafoglio premi dei rami R.C. autoveicoli terrestri e R.C. veicoli marittimi, lacustri e fluviali ammonta complessivamente a 16,2 Mld. di euro, registrando nel 2013 una flessione del 7,5% rispetto al 2012, con un'incidenza del 48,3% sul totale rami danni (49,6% nel 2012) e del 13,7% sulla raccolta complessiva (16,7% nel 2012).

In un simile contesto, i ricavi provvigionali degli Agenti, maturati nei rami danni e prevalentemente nel ramo RCA, hanno subito un marcato ridimensionamento e ciò ha compromesso ulteriormente le già precarie situazioni reddituali di un numero sempre maggiore di Colleghi. Complice anche la totale assenza di una seppur minima contrattazione, a livello aziendale, in materia provvigionale, che tenga conto della ritrovata redditività del settore (dal punto di vista delle Imprese) e delle note previsioni circa la prosecuzione del trend tariffario ribassista che implica il lento, ma inesorabile, impoverimento della raccolta nel ramo RCA.

Il mercato assicurativo nazionale cresce, ma solo nei rami che sono appannaggio di altri canali distributivi; il ramo RCA, del quale gli Agenti detengono la maggiore quota intermediata, si contrae e con esso conseguentemente si contrae anche il portafoglio delle Agenzie. Alcune grandi Imprese, anziché accogliere le pressanti richieste individuali di rimodulazione, in aumento, delle tabelle provvigionali, propongono –a volte impongono- nuovi accordi collettivi (“integrativi”) che troppo spesso concedono qualche prebenda in cambio della rinuncia, temporanea o definitiva, a diritti ed opportunità imprenditoriali degli Agenti. Non è con questi strumenti che si agevola, si accompagna, si favorisce la sostenibilità economica, lo sviluppo e la crescita professionale della Categoria!

Da sempre il Sindacato è stato coerente nel denunciare, non ratificandoli, gli Accordi integrativi che alcuni Gruppi Aziendali Agenti hanno sottoscritto in violazione dei principi sindacali posti a salvaguardia degli interessi collettivi degli Agenti. Nel passato, anche recente, della nostra grande Organizzazione si sono più volte manifestati scontri politici ed ideologici, tra chi sosteneva –e sostiene- l'opportunità di acconsentire alla sottoscrizione di simili Accordi, pur non condivisi, allo scopo di non pregiudicare il legame associativo con i Rappresentanti dei GAA

firmatari degli stessi Accordi integrativi e chi rifiutava –e rifiuta- tale logica pilatesca.

Anche oggi siamo chiamati a ribadire o rivedere la priorità politico sindacale, che la nostra storica Associazione intende attribuire al mantenimento della linea di difesa dei diritti irrinunciabili dei Colleghi. Fino a che punto essere intransigenti? Possiamo accettare –ad esempio- che una grande Impresa sottoscriva l'impegno di non vincolare ad alcun patto di esclusiva i propri Agenti, eliminando qualsiasi discriminazione tra mono e plurimandatari, e poi sottoponga ai medesimi Agenti altre forme di ingaggio contenenti specifiche clausole di esclusiva, di divieto di concorrenza, di rinuncia a qualsiasi diritto derivante dall'Accordo Nazionale Agenti? Fino a quando le segnalazioni dei Colleghi, che documentano quanto vi ho appena detto, potranno rimanere inascoltate?!

Il Sindacato Nazionale Agenti non ha mai finto di non vedere; per quanto mi riguarda: non comincerà oggi!

Signori, Colleghi, se la nostra priorità deve continuare ad essere questa, vi invito ad un'espressione di condivisione! Diversamente, dovrò prendere atto che la *realpolitik* ha avuto il sopravvento anche dentro questo nostro Organo di garanzia democratica.

A questo proposito e passando ad affrontare il tema più generale dei rapporti interni, credo sia necessario ribadire, ancora una volta, quanto l'attuale Esecutivo Nazionale condivida le preoccupazioni espresse dal Comitato dei Gruppi aziendali circa la necessità di trovare nuove strategie di attuazione della politica sindacale. Tali nuove strategie, però, non possono implicare alcuna forma di subordinazione ideologica o politica del Sindacato a soggetti che, siano essi o meno Presidenti di Gruppo, ritengano –per gloriosa militanza o meritata notorietà- di avere diritto di veto sulla linea politica deliberata dal Congresso Nazionale ed attuata –coerentemente- dall'Esecutivo.

Il Comitato dei Gruppi aziendali è un Organo statutario, rappresenta i Gruppi aderenti a SNA ed opera secondo le regole della democrazia. Trasferisce in seno al Comitato Centrale le istanze dei Gruppi tramite i propri rappresentanti e contribuisce all'azione ed alla politica del Sindacato, eseguendone e impegnandosi a far eseguire le delibere con l'attivazione dei Gruppi aziendali, vigilando sull'esecuzione delle stesse da parte di questi ultimi (*rif. Art. 18 Statuto*). Ricopre cioè un ruolo determinante. Credo di interpretare il pensiero di molti di voi chiedendo al suo Presidente, ed a tutti i suoi componenti, di accogliere la richiesta di

un maggiore scambio dialettico con la Presidenza Nazionale e con l'Esecutivo, scevro da pregiudizi ideologici e da personalismi che impediscano una reciproca migliore comprensione.

In questa ottica, l'Esecutivo Nazionale intende compiere un primo passo concreto, offrendo la disponibilità a condividere le principali tematiche attinenti, ad esempio, l'ipotesi di rinnovo dell'A.N.A.2003, al di fuori ed oltre le riunioni del Comitato; in altra sede istituzionale. Il Presidente del Comitato dei GAA, potrebbe essere invitato a partecipare alle riunioni dell'Esecutivo Nazionale aventi ad oggetto tale argomento; ciò dovrebbe impedire il ripetersi di malintesi e dubbi interpretativi sulla reale volontà della dirigenza sindacale in merito agli specifici temi.

Allo stesso modo, potremo altresì sciogliere alcune riserve riguardanti singoli casi di Colleghi, Presidenti di GAA, che si sono resi protagonisti di vere e proprie campagne denigratorie nei confronti del Sindacato. Simili comportamenti sono inaccettabili ed incompatibili con la pretesa di un maggiore coinvolgimento nella fase decisionale ed in quella attuativa della linea politica sindacale. E' compito del Comitato dei GAA vigilare sulla condotta dei propri componenti e valutarne le eventuali ripercussioni sul Sindacato e sulla tutela collettiva degli Agenti. Sono certo che l'attuale esperto Presidente (T.Rosato) e l'energico vicepresidente (A.Canu) sapranno interpretare al meglio il loro ruolo, anche su questa specifica delicata materia.

Inoltre, cercheremo -insieme- di comprendere il fondamento delle critiche che, forse strumentalmente, vengono mosse nei confronti dell'attuale Esecutivo Nazionale, la cui colpa sarebbe quella di aver impresso la spinta decisiva che avrebbe permesso l'avvio della nota istruttoria Antitrust, a carico delle Compagnie.

In proposito, è il caso di rammentare che la prima denuncia all'Antitrust, avente ad oggetto le medesime contestazioni, risale all'anno 2008, e riporta la firma del Presidente Ghironi (vicepresidente Cirasola, vicepresidente vicario Metti); che tale denuncia è stata ripresentata negli stessi termini qualche anno dopo dal Presidente Metti (vicepresidente Melis, vicepresidente vicario Mossino) e per finire, nel 2012, riproposta dall'attuale Esecutivo Nazionale che ne ha ottenuto l'attivazione con conseguente apertura di istruttoria. Ancora una volta, una posizione -forte e determinata- voluta dalla base ed assunta dal Sindacato molti anni fa, portata a compimento dall'attuale vertice nazionale, viene impiegata per attacchi, gratuiti quanto strumentali, alla Presidenza o, per meglio dire, alla sua linea politica chiara e risoluta. Proprio come è avvenuto dopo l'approvazione in via definitiva della

Legge "Fioroni-Vicari" (la c.d. "Legge sulle collaborazioni"), la Legge che ha sancito *"il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo"* e dichiarato apertamente la necessità di *"accrescere il grado di libertà dei diversi operatori"* (art. 22, c.10, L. 221/2012).

Anche in quell'occasione, l'attuale Esecutivo Nazionale ha avuto la fortuna –a giudizio di alcuni la colpa- di essere riuscito ad ottenere, per via legislativa, il risultato tanto auspicato, per il quale tutti i massimi rappresentanti degli Agenti si erano dichiarati disposti a lottare, senza esclusione di colpi (tant'è che il Sindacato della Presidenza Metti aveva persino presentato ricorso alla Corte Europea affinché fosse eliminato l'ingiusto divieto di collaborazione tra Agenti). A risultato conseguito, anziché gioirne ed anziché contribuire alla sua concreta applicazione, alcuni noti esponenti delle rappresentanze agenziali si sono invece precipitati a criticare il provvedimento e con esso la dirigenza SNA, colpevole –secondo loro- di aver compromesso il rapporto fiduciario con le imprese, di aver irrimediabilmente nuociuto alle relazioni industriali con l'ANIA.

Eppure, come hanno scritto i giornali, si è trattato di un risultato storico per gli Agenti, che grazie a questa nuova norma legislativa sono riusciti a garantirsi un ulteriore strumento di sopravvivenza professionale e – secondo molti osservatori- l'apertura a concrete opportunità di sviluppo.

Ma a chi giova disconoscere la valenza di simili risultati? E, ritornando all'istruttoria Antitrust, a chi giova sminuire la portata dell'esposto SNA? Fin dal 2008, non eravamo tutti decisi a non soprassedere ulteriormente alla quotidiana violazione dei nostri diritti imprenditoriali? Non lottavamo tenacemente, in ogni ambito di confronto con le Imprese, contro l'imposizione nei nostri contratti agenziali e negli Accordi integrativi delle clausole di esclusiva, palesi o meno che fossero? Non contestavamo pubblicamente l'illegittimità del c.d. "patto Trilatero", che le Compagnie ci sottoponevano quale *condicio sine qua non* per il rilascio del Mandato? Ci siamo battuti veramente su questi fronti, tutti insieme, o qualcuno di noi fingeva nella speranza di poter continuare a combattere, senza mai vincere la guerra?

Se l'istruttoria si concluderà accogliendo, almeno in parte, le istanze del Sindacato (e non è un caso che Unapass, recentemente, abbia depositato un proprio documento di osservazioni presso Antitrust con il quale vengono contestati alle Imprese alcuni dei passaggi maggiormente critici evidenziati proprio da SNA), potrebbero essere rimossi per sempre i vincoli imposti agli Agenti in materia di:

- Esclusiva nei contratti agenziali
- Obbligo di informativa in caso di assunzione di altri Mandati
- Diritto di subentro della Compagnia nei locali agenziali ed utenze
- Operatività degli agenti su hardware e software
- Conto corrente separato agenziale
- Provvigioni condizionate al mantenimento (conservazione) del portafoglio
- Disparità di trattamento tra Agenti mono e plurimandatari

Inoltre, le Imprese e gli Agenti saranno con molta probabilità chiamati a rimodulare il sistema di calcolo delle indennità e rivalsa. L'Autorità potrebbe rilevare, ad esempio, alcuni aspetti critici nel mantenimento degli attuali sistemi di calcolo delle indennità e delle rivalse, che incentivano la fidelizzazione del rapporto agenziale (cioè la durata) anziché lo sviluppo degli affari.

Per quanto attiene agli Accordi integrativi aziendali, quasi tutte le Compagnie coinvolte nell'istruttoria hanno dichiarato di estendere il trattamento di maggior favore a tutti gli Agenti, senza disparità tra monomandatari "fidelizzati" e plurimandatari. Per quanto a nostra conoscenza, l'esistenza ed il mantenimento di detti Accordi, non sono stati messi in discussione dall'Autorità.

Durante la fase di predisposizione del documento di osservazioni, destinato all'Autorità Garante del Mercato e della Concorrenza, abbiamo richiesto il contributo dei membri dell'Esecutivo Nazionale, dei GAA, dei Coordinatori Regionali, dei Presidenti Provinciali e dei singoli iscritti. La risposta è stata pronta; alcune centinaia di Colleghi hanno recapitato al Sindacato, a me personalmente, ai Colleghi dell'Esecutivo, proprie considerazioni e propri documenti di supporto; alcune Sezioni provinciali hanno formulato valide segnalazioni, con documenti espressi dalle rispettive Assemblee. Due Gruppi Agenti hanno fatto pervenire proprie valutazioni. Con un unico documento, i Presidenti dei 9 GAA della galassia UnipolSai, hanno comunicato che: *"pur valutando positivamente alcuni impegni assunti dalle Compagnie in riferimento ad esempio al trilatero ed alla comunicazione sul plurimandato, sottolinea la forte preoccupazione per i contenuti espressi e sottesi in tutti i documenti di impegno presentati, che manifestano il rischio di disconoscimento delle pattuizioni e degli istituti previsti dall'ANA 2003, riportando tutto all'interno delle contrattazioni integrative aziendali, con grave danno per gli Agenti che già sopportano e dovranno sopportare gli effetti dei profondi cambiamenti in atto nel nostro settore...invita perciò le stesse (Organizzazioni sindacali)...rimarcando in ogni caso la necessità e la*

convenienza a mantenere la riforma del vigente ANA a livello di contrattazione primaria, la sola che può garantire equilibrio sistemico...".

Facendo nostre le considerazioni così pervenute, abbiamo quindi segnalato all'Autorità Garante ulteriori spunti di analisi e raccomandazioni, che potrete approfondire prendendo visione del fascicolo che vi è stato distribuito in copia.

Riguardano principalmente:

- Titolarità dei dati privacy e banca dati clientela
- Esclusiva nei rami vita/effetti anticoncorrenziali
- Conferma mantenimento ANA2003 e s.m.e.v. a/m contrattazione coll.prim.
- Impegno alla diffusione del Plurimandato
- Pubblicità degli impegni assunti al mercato assicurativo

Nel frattempo, l'ANIA ha espresso la propria intenzione di rallentare le riunioni del tavolo ANA, in attesa di conoscere la conclusione dell'istruttoria Antitrust. Tale atteggiamento appare comprensibile, oltre che condivisibile, per ovvie ragioni. E' appena il caso di aggiungere che il procedimento dovrebbe concludersi entro giugno p.v., cioè entro uno-due mesi e che pertanto i tempi del confronto non subiranno alcun ritardo che non sia recuperabile con l'auspicabile buona volontà delle Parti. Su questo tavolo, come noto, abbiamo già ottenuto un primo apprezzabile risultato che consiste nel superamento dell'ipotesi di differenziazione tra Agente fidelizzato/integrato ed Agente libero/indipendente. A risultato ottenuto, anche altre Rappresentanze degli Agenti hanno salutato con favore l'affermazione, cioè il consolidamento, della "figura unica" per mono e plurimandatari.

La "Figura unica" di Agente era uno tra i principali obiettivi del mio programma elettorale. Figurava conseguentemente tra gli impegni politici deliberati dal Congresso nazionale del 2012 e costituisce pertanto un ulteriore obiettivo sindacale centrato dall'attuale Gruppo Dirigente. Essa garantisce, o dovrebbe garantire, l'assenza di disparità di trattamento tra i Colleghi che continueranno a svolgere la loro attività con Mandato di un'unica Impresa e coloro che opereranno per conto di più Compagnie.

Altra questione di rilevanza sistemica è quella connessa al Fondo Pensione Agenti Professionisti. Si tratta di argomento posto all'Ordine del Giorno, sul quale avremo modo di confrontarci intrattenendo direttamente il Presidente Pavanello, che ha accolto il nostro invito e che è presente ai lavori anche in qualità di storico Presidente della sezione provinciale di Padova. Lo ringrazio pubblicamente per la lunga militanza

sindacale, per la generosità sempre dimostrata nei confronti dei Colleghi, per la grande cortesia, per il tatto e l'affabilità che lo hanno caratterizzato, soprattutto recentemente sotto gli ingiusti attacchi di noti esponenti dell'associazionismo agenziale. Non riteniamo opportuno occuparci di iniziative, anche mediatiche, chiaramente finalizzate a delegittimare l'attuale vertice della storica istituzione previdenziale degli Agenti, che altri hanno messo in atto forse con l'intento di intervenire, per via non democratica, nella *governance* del Fondo. Preferiamo rimboccarci le maniche, come sempre abbiamo fatto, e contribuire alla soluzione dei problemi nell'interesse superiore della Categoria che rappresentiamo!

Un passaggio, ma sarà breve, in merito al CCNL dipendenti agenziali: trovate l'ultimo aggiornamento sullo stato della trattativa con le OO.SS. sul sito istituzionale. Il videomessaggio, della durata di dieci minuti, espone con chiarezza la questione, dal punto di vista degli Agenti. Non entrerò nel merito; il Comitato Centrale si è già espresso al riguardo lo scorso anno, confermando -sostanzialmente all'unanimità- la mia linea ed attribuendomi la delega a concludere la trattativa nei termini a suo tempo illustrati. Purtroppo i Sindacati dei lavoratori non hanno accolto con favore la nostra apertura, che avrebbe consentito ai nostri dipendenti di consolidare i miglioramenti economici "consigliati" da SNA negli ultimi anni e liquidati, da una parte degli Agenti, in conto futuri aumenti contrattuali. L'aspetto politico assume evidentemente, anche per le Organizzazioni sindacali nostre controparti, importanza primaria, così che lo scontro sull'impianto normativo del contratto e sul riconoscimento degli arretrati continua a rappresentare un ostacolo pressochè insormontabile. Il GdL CCNL si è già riunito, nella sua nuova composizione, e si è messo al lavoro per essere pronto ad ogni eventuale nuova occasione di confronto con le OO.SS. dei dipendenti.

Da notare che Anapa ha riconosciuto politicamente il CCNL 2011, che contiene le note criticità, senza tuttavia averne disposto l'applicazione (significativo il fatto che gli Agenti iscritti Anapa continuano ad applicare il contratto SNA-2005). Si presume che Unapass abbia disposto l'applicazione del CCNL 2011, ma numericamente quanto è rilevante tale applicazione? Alcuni Colleghi ex iscritti Unapass, che recentemente hanno aderito a SNA, mi hanno personalmente riferito di non avere mai accolto l'invito ad applicare il CCNL 2011 e di aver continuato a rispettare il CCNL Sna 2005.

A proposito di dipendenti, ma non agenziali, come ormai noto ai più siamo finalmente giunti alla nomina del nuovo Direttore del Sindacato, individuato nel dr. Bonfanti, che non ha bisogno di presentazioni. Come

promesso, abbiamo cercato di far coincidere la nomina del Direttore, con la valorizzazione delle risorse interne, con il contenimento dei costi in visione prospettica, con la prosecuzione della *spending review*. *Spending review* che ci ha permesso di sottoporvi, oggi, l'approvazione del secondo bilancio in attivo, alla chiusura del secondo anno di mandato, consolidando così l'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti alla nostra elezione che, come ricorderete, si erano chiusi con bilanci in disavanzo di € -130.178 (anno 2011) e di € -290.291 (anno 2010). Ma non ho intenzione di anticipare il punto all'Ordine del Giorno, vorrei solo rassicurarvi circa la bontà della scelta effettuata, condivisa con tutto lo staff del Sindacato, che conclude un lungo -ma necessario- percorso formativo preparatorio al quale ha contribuito, tra gli altri, l'infaticabile consulente ed ex direttore SNA dr. Fumagalli, che ringrazio pubblicamente per tutto quanto ha fatto e mi auguro continuerà a fare per tutti noi.

Ed a proposito di ringraziamenti, è con piacere che vi annuncio l'intervento per un saluto, durante la giornata, dell'amministratore delegato della Compagnia Coface, leader nel ramo credito e cauzioni, che ringrazio per aver accettato l'invito. Abbiamo recentemente concluso la serie di appuntamenti formativi che Coface ha organizzato per gli iscritti SNA, allo scopo di far conoscere le polizze credito e cauzioni e di incentivare l'apertura di rapporti di collaborazione tra gli Agenti Coface e gli Agenti iscritti SNA. Frutto della partnership stretta tra SNA, il Gruppo Agenti UNAVIS e la Compagnia lo scorso anno, questi appuntamenti hanno permesso l'instaurarsi di centinaia di nuovi rapporti professionali e la moltiplicazione delle opportunità di *business* per i Colleghi. Alcuni Agenti Coface hanno attivato più di quattrocento libere collaborazioni con altri Intermediari, adottando la modulistica e la regolamentazione SNA. Con buona pace di chi ha dichiarato ai mass-media che le collaborazioni non sarebbero mai "decollate" e che non avrebbero certo risolto i problemi degli Agenti.

Non li avranno risolti tutti, ma una piccola parte sì!
Sto pensando al collega -non è il solo- che la scorsa settimana a Milano presso la sede di Coface, mi ha ringraziato per questa opportunità, informandomi di aver già fatturato trentamila euro di provvigioni riferite a polizze cauzioni che la "sua" Compagnia non avrebbe mai accettato di emettere.

Altra partnership messa a disposizione degli iscritti, è quella sottoscritta con CF Assicurazioni SpA, compagnia specializzata nei prodotti per la famiglia e nel settore della protezione assicurativa abbinata al credito al consumo, che sta espandendo il proprio target di riferimento ed ha

recentemente acquisito una Compagnia vita. Lo scopo dell'accordo è quello di incentivare le libere collaborazioni tra Agenti, ma anche quello di permettere l'incontro tra domanda ed offerta di nuovi rapporti agenziali. Creare nuove opportunità di lavoro, è occuparsi della redditività degli Agenti, o no?!

E questi sono soltanto i primi di una serie di strumenti che l'Esecutivo Nazionale intende mettere a disposizione degli Iscritti, per dare loro modo di ampliare la propria operatività nell'intermediazione assicurativa a tutto campo. Strumenti che si aggiungono alle partnership ormai consolidate con AEC, Assimedici, Dual, Tutela Legale, Uca ed altri.

Possiamo tranquillamente affermare che SNA ci ha creduto fin dal primo giorno e che ha contribuito, direttamente ed indirettamente, alla nascita sul territorio di nuovi rapporti agenziali e di migliaia di libere collaborazioni, che in alcuni casi hanno rappresentato, per i Colleghi, la scialuppa di salvataggio per la loro sopravvivenza professionale.

Ed ancora: come non dare merito allo staff semplificazioni, che l'Esecutivo ha costituito in pochi giorni sapendo bene interpretare la valenza strategica di un pronto, puntuale intervento presso l'Ivass, affinché fossero emanate le norme di semplificazione burocratica ed amministrativa, previste dalla nota Legge "Fioroni-Vicari" (L. 221/2012)?

Mentre proseguiva -e prosegue- l'incessante opera di assistenza e tutela sindacale, che tra l'altro ha permesso di accendere un faro, come mai era avvenuto in passato, sui numerosi casi di contenzioso degli Agenti ex INA-Assitalia (ora Generali Italia), con i quali e per i quali stiamo prestando assistenza legale, diplomatica, mediatica, ma anche personale e familiare, grazie all'enorme generosità, abnegazione, passione dei membri di Esecutivo Nazionale preposti, coadiuvati dai Colleghi del GdL tutela sindacale e dai dipendenti SNA dell'ufficio legale.

Alcune di queste posizioni sono state definite, ma molte altre rimangono aperte e le Compagnie, purtroppo, non si dimostrano particolarmente disponibili nonostante lo stato di estrema precarietà in cui versano centinaia di Agenti.

Grazie all'impegno del membro di Esecutivo preposto e dei componenti del GdL servizi Sna, è stato ampliato il numero delle convenzioni riservate agli iscritti; abbiamo proseguito l'attività di riorganizzazione della macchina sindacale, cioè dell'apparato centrale, dell'amministrazione, fornendo altresì supporto ai consulenti per la predisposizione dei bilanci.

L'Esecutivo, attraverso l'impegno del nuovo componente incaricato e dei membri della Commissione Formazione, ha ristrutturato in pochi mesi Snaform. Riuscendo a realizzare un rilevante numero di progetti formativi sul territorio, non ultimo il corso di formazione per l'iscrizione al RUI riservato ad aspiranti Agenti, che ha riscosso un grande successo in termini di partecipazione. Riuscendo altresì a contenere il budget di spesa che, nella prima parte dello scorso anno, aveva superato il limite di tolleranza economica.

Abbiamo proseguito l' incisiva azione diplomatico istituzionale, anche in sede parlamentare, avvalendoci del GdL RCA e dello staff tecnico per la predisposizione di emendamenti, proposte di legge, osservazioni e richieste di modifica. Siamo intervenuti a numerose audizioni parlamentari, abbiamo intrattenuto più volte il Governo sulle principali questioni che interessano il nostro settore e siamo in contatto con numerosi esponenti politici che hanno a cuore le sorti dell'intermediazione assicurativa professionale.

Abbiamo contribuito alla crescita territoriale del Sindacato, partecipando alla costituzione di nuove Sezioni Provinciali SNA, evento che non si verificava da molti anni; io stesso ho preso parte a numerose manifestazioni locali, organizzate dalle Sezioni provinciali, con lo scopo di mantenere vivi i rapporti tra l'Esecutivo Nazionale e la struttura territoriale, nostro cuore pulsante ed anima del Sindacato.

Il Mezzogiorno continua a presentare i cronici problemi di sempre, aggravati dalla crisi economica e dall'indisponibilità delle Imprese ad aprire nuovi rapporti agenziali in loco. L'Esecutivo Nazionale non ha mai messo in disparte l'argomento, cercando di fornire adeguate risposte ai quesiti posti dal Territorio e supportando, in sede istituzionale, le varie iniziative dei Parlamentari meridionali finalizzate all'ampliamento delle possibilità di *business* per gli Agenti del Sud. La componente dell'Esecutivo Nazionale responsabile dell'Area, ha ideato e realizzato tra l'altro il primo censimento sugli Agenti del Sud, di cui abbiamo dato ampio resoconto attraverso i consueti canali comunicativi. Ha altresì depositato alcune denunce contro l'abusivismo che si manifesta, in modo sempre più preoccupante, in vaste aree geografiche del Paese.

Ci stiamo impegnando affinché l'ENBASS possa presto "decollare" cominciando ad erogare le prestazioni previste, soprattutto quelle riguardanti la Cassa Malattia. Anche di questo abbiamo più volte parlato e le comunicazioni SNA sull'argomento certo non mancano. Il vertice dell'Ente non ha facilitato le operazioni di approvazione del Regolamento della Cassa e la sua conseguente operatività. I Delegati

SNA all'Enbass stanno contribuendo a mantenere alta l'attenzione sullo spinoso argomento. I nostri Legali ci hanno più volte assistiti ed appare evidente che qualora l'inerzia dell'Ente dovesse prolungarsi ulteriormente il Sindacato dovrà valutare altre iniziative a tutela degli interessi degli Iscritti.

Nel caso, sarà data tempestiva notizia a tutti gli Iscritti. Del resto ultimamente i nostri strumenti di comunicazione si sono perfezionati. Le newsletter escono regolarmente e snachannel ha raggiunto livelli record di accessi. La sua sapiente direzione giornalistica ha preservato il Sindacato da iniziative legali, pur mantenendo il coraggio, la trasparenza e la lungimiranza di sempre nelle sue azioni e pur continuando ad affrontare, a denunciare, ad approfondire argomenti delicati quanto pericolosi. L'immagine SNA si è consolidata anche sui social-network e nel web la nostra testata online compare sempre più spesso ai primi posti nei motori di ricerca. Ma si può sempre migliorare. Intendiamo valutare la possibilità di riorganizzare l'Area, esternalizzando alcuni servizi, professionalizzandoli, mirando peraltro al contenimento della spesa.

Infine, l'annoso problema dei soci morosi. L'anno 2013 si è concluso con un numero importante di nuove adesioni al Sindacato, quasi cinquecento, ma con diverse centinaia di morosi che non hanno pagato il rinnovo della tessera. Questo elevato numero di Colleghi "non-paganti", aggiunto alle cessazioni fisiologiche, ha causato -ancora una volta- un saldo negativo nel numero finale degli iscritti, rispetto all'anno precedente. L'anno 2014 dovrà vederci impegnati sul territorio, con l'intento di elevare il numero dei soci, promuovendo nuove adesioni e recuperando -almeno in parte- i Colleghi morosi.

Come potete constatare, l'Esecutivo Nazionale non ha mai rallentato la propria azione, non ha mai valutato con leggerezza i problemi né i suggerimenti e le critiche costruttive ricevuti.

Questo Esecutivo e la sua Presidenza sono consapevoli di quanto sia stato fondamentale imprimere una svolta nelle relazioni industriali e istituzionali, per evitare la marginalizzazione degli Agenti nel sistema assicurativo italiano. Ricorderete certo che per SNA, fino a due anni fa, le porte dell'ANIA erano tenute perennemente chiuse e l'Associazione delle Imprese non intratteneva alcun tipo di relazione industriale con il Sindacato, per precisa determinazione strategica.

Dopo una prima fase di convenevoli, questo Esecutivo Nazionale ha instaurato un confronto reale e leale con l'ANIA, non solo sul tema

dell'ANA, superando il mero dibattito convegnoistico, che pur si è rivelato assai utile per la predisposizione dei successivi incontri tecnici e politici.

Fin dai primi incontri informali con i maggiori e più autorevoli esponenti dell'ANIA ci siamo resi conto di quanto le reciproche posizioni appaiano tutt'ora assai lontane, nonostante la radicale trasformazione delle esigenze e delle abitudini dei consumatori impongano, ad entrambe le Parti, di valutare con urgenza le possibili conseguenze sul sistema distributivo agenziale.

Abbiamo segnalato che nell'attuale complessa fase di stagnazione del mercato e di crisi di redditività per gli Intermediari, alcuni Agenti, per porre rimedio alla perdita di portafoglio della loro agenzia, hanno accettato di sottoscrivere patti di collaborazione con Compagnie dirette, se non addirittura con comparatori web e brokers online. In un caso, di tale patto si è fatto promotore un Gruppo Aziendale Agenti e la stessa Compagnia.

Ci riesce difficile pensare che queste modalità possano sopperire alla scarsa offerta dell'industria assicurativa nei confronti degli intermediari Agenti, senza pregiudicare gli interessi della Categoria. Così come ci rifiutiamo di rimanere spettatori silenziosi del disastro che le "nostre" stesse Mandanti rischiano di provocare investendo cifre via via sempre più impegnative in queste nuove strategie distributive. Su questo punto, mi auguro sia possibile costituire una linea difensiva sindacale, che possa contare anche sul contributo indispensabile dei GAA, affinché questo scivolamento verso il basso delle regole di ingaggio degli Agenti, nel rapporto con le Imprese, sia presto interrotto.

Se da una parte, responsabilmente, l'agente deve ripensare il proprio ruolo in chiave più moderna ed integrata con il mondo che cambia, dall'altra compito inderogabile del Sindacato è tentare di preservare le peculiarità del modello distributivo agenziale, per consentire un passaggio progressivo al nuovo mondo, fatto di maggiore libertà imprenditoriale e di un più elevato grado di autonomia dalle Compagnie, che valorizzi l'aspetto consulenziale e la professionalità degli Agenti.

Senza rinunciare ai principi fondamentali contenuti nel nostro programma politico e nei documenti rivendicativi diramati, anche recentemente, dal nostro Sindacato.

Per concludere, anche alla luce di quanto ho appena esposto, non senza un pizzico di orgoglio per i successi che il Sindacato ha ottenuto e

per la determinazione con la quale l'Esecutivo Nazionale ha saputo mantenere le posizioni, difendendole dal fuoco incrociato e talvolta purtroppo anche dal fuoco amico, possiamo ritenere, l'azione dell'Esecutivo Nazionale e di questa Presidenza, coerente con la linea politica a suo tempo annunciata e deliberata dal Congresso Nazionale.

Vi ringrazio per l'attenzione e vi auguro buon lavoro.

Claudio Demozzi