

CONGRESSO NAZIONALE

18-19 febbraio 2026

RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE

*A cura del Presidente nazionale
Claudio Demozzi*

Care Colleghe, cari Colleghi, Autorità, Ospiti,

aprire i lavori del Congresso nazionale della nostra Organizzazione non è mai un gesto rituale, né un passaggio scontato. È un atto politico, sindacale e morale. È il momento in cui la comunità professionale, degli Agenti di assicurazione italiani, si guarda allo specchio, prende atto delle difficoltà affrontate e da affrontare, decide se limitarsi a subire i cambiamenti oppure governarli con determinazione, competenza e coraggio. Stabilendo soprattutto se fare tutto questo, insieme!

La distribuzione assicurativa sta vivendo una delle fasi più complesse e critiche della sua storia. Negli ultimi anni abbiamo assistito a trasformazioni profonde: concentrazioni societarie, spinte commerciali sempre più aggressive, reiterati tentativi di disintermediare il rapporto con i Clienti, digitalizzazione non governata o imposta con modalità poco compatibili con le esigenze degli Agenti, moltiplicazione degli adempimenti normativi e un progressivo squilibrio nei rapporti di forza tra Imprese e Intermediari, in modo particolare a livello di contrattazione aziendale. In questo scenario, troppo spesso, il rischio è che a pagare il prezzo più alto siano proprio le persone che, sole, continuano a garantire professionalità, prossimità al cliente e tenuta del sistema: gli Agenti, i loro collaboratori e, in generale, le strutture agenziali.

Noi diciamo con chiarezza che tutto questo non è accettabile. Non è accettabile che l'innovazione venga usata come alibi per comprimere diritti. Non è accettabile che la sostenibilità delle imprese venga perseguita scaricando costi, responsabilità e rischi sugli Intermediari. Non è accettabile che si metta in discussione ciò che è stato costruito in decenni di lavoro, di investimenti, di relazioni fiduciarie con la clientela e di rivendicazione sindacale.

Il nostro Sindacato nasce e vive per questo: per riequilibrare rapporti che, lasciati a sé stessi, diventerebbero inevitabilmente asimmetrici. Per affermare che la distribuzione assicurativa mediante Agenti indipendenti, non è un semplice canale commerciale, ma una professione regolata, centrale per la tutela dei consumatori e per la stabilità del mercato, in quanto basata sull'impegnativo Codice etico SNA, su stringenti norme di comportamento sancite per Legge e su principi di lealtà e trasparenza consolidati in oltre un secolo di storia. Senza Agenti forti, autonomi e rispettati, non può esistere un sistema assicurativo sano.

Questo Congresso si svolge in un contesto storico in cui i diritti acquisiti vengono troppo spesso messi in discussione, come se fossero "vecchi" privilegi. Noi ribadiamo un principio non negoziabile: i diritti non si concedono, si conquistano e una volta conquistati, non si barattano. Non si negoziano al ribasso, non si sacrificano in nome di presunte modernizzazioni, non si cancellano con interpretazioni unilaterali o forzature contrattuali!

Essere combattivi, oggi, non significa essere ideologici o pregiudiziali. Significa essere lucidi. Significa saper distinguere tra ciò che è realmente necessario per far evolvere il settore e ciò che, invece, serve solo a spostare valore, potere contrattuale, da una parte all'altra. Significa saper dire dei no chiari, quando vengono superati limiti che non possono essere oltrepassati, come ad esempio ogniqualvolta ci si trovi davanti alla riscrittura in *pejus* di una qualsiasi disposizione dell'ANA a tutela dell'Agente, sia in sede di contrattazione individuale che collettiva, sia nazionale (SNA/ANIA-Ivass-Mimit, ecc.) che aziendale (GAA/Mandante).

Da sempre, ma soprattutto nell'ultimo decennio, abbiamo difeso con ogni mezzo, con tutta la determinazione di cui siamo capaci, i diritti degli Agenti, la dignità del nostro lavoro e il valore della solidarietà, che si esprime anche attraverso la salvaguardia, senza se e senza ma, delle prerogative professionali della Categoria, di tutte le Colleghe e di tutti i Colleghi, senza distinzione di area geografica, di Compagnie rappresentate, di importanza in termini economici. Sì, perché -lo sapete bene- il nostro è il Sindacato di tutti gli Agenti! Abbiamo scelto di non essere un club esclusivo, di non essere l'associazione dei migliori o dei più fortunati, ma di rappresentare la casa comune degli Agenti di assicurazione professionisti italiani! Ed è per questo che non abbiamo permesso -e non permetteremo- a nessuno di mancare palesemente di rispetto alle regole che, democraticamente, ci siamo dati e ci siamo impegnati ad osservare.

Chi non intende riconoscere: i nostri consolidati principi sindacali, etici e morali, le nostre norme ed i nostri Organi statutari, la nostra linea politica che, democraticamente, viene discussa, proposta e approvata dalla maggioranza del Congresso Nazionale; non può far parte dello storico, glorioso Sindacato Nazionale Agenti! Anche chi riteneva di poter beneficiare di corsie preferenziali o di una presunta immunità, magari in forza di una carica elettiva come la presidenza di un Gruppo Aziendale, ha dovuto prendere atto che nel nostro sistema di rappresentanza non esistono zone franche: regole, responsabilità e rispetto delle decisioni assunte collettivamente valgono per tutti, senza alcuna eccezione!

Sapete, quando regole e responsabilità valgono per tutti, nessuno è "più rappresentato" di altri. Da qui nasce la solidarietà sindacale, cioè la certezza che ogni Iscritto è sullo stesso piano, indipendentemente dal ruolo ricoperto.

Con questo spirito affrontiamo i nostri lavori, consapevoli della responsabilità che ci unisce e dei valori che ci guidano, nella ferma convinzione che solo attraverso l'unità e la partecipazione di chi li condivide, sia possibile costruire un futuro più giusto, più dignitoso, per noi e per tutti coloro che qui rappresentiamo, sotto la gloriosa bandiera dello SNA, patrimonio comune di storia, identità e coerenza sindacale.

Sono trascorsi appena pochi mesi dall'ultimo Congresso nazionale, nel quale abbiamo trattato in dettaglio il tema della difesa dei diritti acquisiti e della negoziazione *in pejus* a livello di singolo contratto agenziale e di Accordi Integrativi aziendali. Le dinamiche con le quali, negli anni, gli Agenti hanno perso potere contrattuale con le Mandanti le conosciamo tutti piuttosto bene. La posizione del Sindacato non è cambiata, ma forse è cambiata la

capacità di fermare la mano di chi sottoscrivere pattuizioni al ribasso, a volte inconsapevolmente, a volte in cambio di promesse quasi mai mantenute o di riconoscimenti economici quasi sempre temporanei. La questione, già posta in precedenza quale tema di riflessione congressuale, è assai complessa. Si tratta di decidere se, ad esempio, la firma di un Accordo Integrativo bocciato dal Sindacato, magari perché viola in pejus i diritti sanciti dall'ANA, debba essere sanzionata con il rinvio automatico al Collegio dei Probiviri, o se vadano previste delle attenuanti, o se il vincolo associativo debba prevedere che tutti gli Accordi, anche quelli aziendali, per essere validi debbano essere sottoscritti anche dal Sindacato.

Sarebbe auspicabile e di grande utilità che, in questa sede, i Presidenti dei GAA intervenissero attivamente nel confronto, esprimendo le proprie valutazioni e contribuendo alla definizione di una rinnovata modalità di collaborazione sinergica tra Sindacato e Gruppi Aziendali, capace di orientare l'azione comune verso obiettivi condivisi e di prevenire arretramenti sul piano dei diritti acquisiti, che sempre più frequentemente emergono nell'ambito della contrattazione di secondo livello (aziendale).

Il tema di confronto congressuale, che propongo all'Assemblea, è: fino a che punto siamo disposti a spingerci per difendere i diritti acquisiti? Siamo pronti anche a fermare la contrattazione per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, se il prezzo richiesto per continuarla fosse un arretramento sul fronte delle tutele? Chi vi parla e la squadra di Esecutivo Nazionale uscente non hanno mai avuto e non hanno alcun dubbio al riguardo, ma il Congresso nazionale o, meglio, la sua maggioranza è ancora convinta di saper resistere al "canto delle sirene"?

L'Assemblea conferma il mandato, al prossimo Presidente Nazionale ed al futuro Esecutivo Nazionale, a non riprendere la trattativa di rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, qualora essa comporti la compressione o la messa in discussione di diritti fondamentali acquisiti? Che, badate bene, significa anche: l'Assemblea è disposta, se necessario, a interrompere il percorso di rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti per impedire arretramenti, cioè riformulazioni in pejus e per difendere integralmente i "diritti acquisiti" della Categoria?

Ed ancora, sempre in tema di diritti non negoziabili, riterrei opportuno che l'Assemblea si esprimesse con una chiara presa di posizione, come questa: *il Congresso Nazionale, nel riaffermare il carattere inderogabile dei diritti acquisiti e delle tutele sancite dagli accordi nazionali, raccomanda in modo fermo e vincolante a tutte le rappresentanze sindacali aziendali (Gruppi Agenti) di astenersi da qualsiasi forma di contrattazione che comporti arretramenti, compressioni o deroghe peggiorative rispetto ai livelli di tutela esistenti, sia sul piano dei diritti (tutti) che dei trattamenti economici (in particolare le tabelle provvigionali e le indennità ANA).* Ribadiamo così che la contrattazione di secondo livello deve avere esclusivamente funzione integrativa e migliorativa e non può in alcun caso essere utilizzata per negoziare al ribasso i diritti, le garanzie e le condizioni economico-professionali già consolidate, riservandoci ogni conseguente valutazione sul piano politico-sindacale in caso di comportamenti difformi.

Sull'importanza del tema della difesa dei diritti acquisiti, vi inviterei a leggere l'articolo pubblicato su L'Agente di assicurazione, la nostra gloriosa rivista, che potrebbe offrirvi numerosi spunti di riflessione, riportato di seguito.

L'Agente
di Assicurazione

IL PUNTO DEL PRESIDENTE


Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

FERMIAMOCI UN ATTIMO

A cura di Claudio Demozi



In un settore che non concede pause, dove le compagnie ridefiniscono strategie e processi con crescente rapidità, gli agenti di assicurazione professionisti non possono permettersi di abbassare la guardia. I diritti acquisiti, frutto di decenni di impegno sindacale e di difficile negoziazione, non sono un semplice dato di fatto, sono un patrimonio che va difeso con consapevolezza quotidiana. Oggi più che mai, a tutti noi e soprattutto a chi ci rappresenta in ogni sede, servono: lucidità, determinazione, capacità di leggere in anticipo i cambiamenti del mercato e le reali strategie delle imprese.

12

Ogni agente ha il dovere, verso sé stesso, verso la propria impresa-agenzia e verso la categoria, di vigilare affinché il proprio ruolo resti centrale, rispettato e adeguatamente riconosciuto.

Ogni agente ha il dovere di rifiutare qualsiasi ipotesi di riformulazione al ribasso dei diritti acquisiti e di presidiare tali diritti in ogni sede negoziale, ad ogni occasione di confronto con la mandante, sia a livello individuale, sia a livello collettivo, come ad esempio nella contrattazione degli Accordi integrativi aziendali (di secondo livello, ndr), generalmente affidata ai Gruppi aziendali agenti, ovvero ai loro presidenti pro-tempore.

In questo percorso non siamo soli! La nostra Associazione sindacale continua ad essere il punto di riferimento per la categoria agenziale. Sna assicura la necessaria visione di lungo periodo, l'indispensabile competenza contrattuale e negoziale e la reale, concreta, rappresentanza degli agenti in ogni ambito. Affidarsi alla propria Organizzazione sindacale, anche per i Presidenti di Gaa, non significa certo esprimere debolezza, ma costituisce una scelta di forza, tutela e unità. Esprimendo questi concetti, che vengono ribaditi e condivisi ad ogni Congresso nazionale e sui quali nessuno ha mai espresso perplessità, vengono alla mente fatti spiacevoli che, dal punto di vista sindacale, lasciano esterrefatti. Alludo ad esempio al recente Accordo aziendale Reale Mutua, che prevede tra le altre cose alcuni passaggi in pejus, cioè peggiorativi per gli agenti, rispetto ai diritti sanciti dall'Ana (Accordo Nazionale Agenti Imprese), in materia di Indennità di fine mandato. Il vertice del Gruppo Agenti Reale Mutua non ha trasmesso al Sindacato la bozza dell'Accordo, contravvenendo agli impegni statuari, forse perché consapevole delle criticità in esso contenute. Sna, essendone venuto comunque in possesso, dopo averlo analizzato, ha chiesto formalmente al presidente del Gruppo Agenti, Mauro Preatoni, di sospendere la sottoscrizione e di approfondire i passaggi ritenuti maggiormente pericolosi per gli agenti. Tra essi, la riformulazione in pejus del calcolo e del pagamento delle Indennità di fine mandato rispetto a quanto previsto dall'Ana vigente. Di tutta risposta, il Presidente del Gaa ha convocato gli Organi statuari del Gruppo ed ha sottoposto l'Accordo alla loro approvazione, ottenuta di misura (54%). Poi, si è precipitato a firmare il documento predisposto dalla compagnia.

Questo non è, purtroppo, un caso isolato!

Fermiamoci un attimo, a riflettere se una simile modalità di confronto con l'Associazione di appartenenza sia normale o, meglio, sia concepibile.

Fermiamoci un attimo a valutare se chi ci rappresen-



ta e negozia, anche a nostro nome, le regole di ingaggio con la mandante, sia sempre lucido e consapevole della grande responsabilità che lo investe e delle gravi conseguenze che possono derivare dalle sue scelte, dalla sua mancata contrapposizione a scelte sbagliate imposte dalla controparte negoziale. A volte sembra di dover constatare un'ignoranza diffusa dei principi fondamentali della contrattazione collettiva, che rischia di mettere in pericolo la tenuta della categoria. I diritti acquisiti non si negoziano, perché rappresentano un livello minimo e irrinunciabile di tutela già consolidato nel tempo e riconosciuto nel rapporto contrattuale o nella normativa di riferimento. Parliamo del principio elementare che sta alla base della negoziazione collettiva e che sempre dovrebbe essere rispettato da chi rappresenta la Parte debole, nel nostro caso gli agenti.

Fermiamoci un attimo, comprendiamo perché questo principio è fondamentale, quanto inviolabile. Ecco le ragioni principali. I diritti acquisiti sono frutto di accordi già perfezionati. Derivano da patti, contratti collettivi e norme che hanno prodotto effetti stabili. Una volta maturati, non possono essere

rimessi in discussione, unilateralmente, senza violare l'equilibrio originario. Essi tutelano, tra l'altro, l'affidamento, la continuità, la stabilità della relazione professionale tra agenti e imprese. Gli agenti costruiscono, giorno dopo giorno, la loro organizzazione lavorativa, effettuano investimenti e mettono in atto strategie professionali contando su consolidate condizioni stabili. Metterle in discussione, significa minare la certezza del lavoro e del reddito.

I diritti acquisiti inoltre sono garanzia di equità nei rapporti con le mandanti. Stabiliscono un perimetro, che va considerato inviolabile, che impedisce alle compagnie di comprimere il ruolo dell'agente o modificarne le regole di ingaggio professionale in modo arbitrario. Anche per questo non possono essere derogati al ribasso (in pejus, ndr). Eventuali

negoziazioni devono riguardare il miglioramento del quadro vigente, non la riduzione delle tutele già consolidate: farlo significa indebolire l'intera categoria. I diritti esistenti sono un presidio di dignità professionale. Difenderli non è rigidità, ma salvaguardia della funzione dell'agente e della sostenibilità economica delle agenzie nel tempo. Salvaguardia del modello distributivo, della sua centralità.

In sintesi: ciò che è acquisito, come l'Ana, non si rinegozia, si protegge. Solo così si preserva equilibrio, rispetto e forza contrattuale nel rapporto con le compagnie, sia a livello collettivo che su base individuale. Ritroviamo fiducia, valorizziamo l'orgoglio professionale e sindacale, continuiamo, insieme, a far pesare la nostra voce. Il futuro della nostra figura professionale e dell'intermediazione assicurativa dipende anche da noi.



Vi esorto a riflettere su quali sacrifici siamo disposti a sostenere, per indurre l'Associazione delle Imprese (ANIA) a riaprire il confronto rispettando un principio che per noi è irrinunciabile: gli Agenti non accettano trattative in pejus. Un principio che purtroppo solo SNA continua a rispettare, con coerenza, non a parole ma nei fatti!

Se è vero come è vero, che il Congresso nazionale ha condiviso, unanime, questo principio irrinunciabile, chiediamoci: con quale spirito sindacale qualcuno, pur essendo nostro Iscritto, lo ha rinnegato formalmente? Addirittura, sottoscrivendo un documento che chiede all'ANIA l'apertura di un tavolo ANA senza la presenza di SNA, senza la nostra pregiudiziale, cioè senza la nostra condizione preliminare vincolante, la nostra clausola di salvaguardia?! Chiediamoci anche: ci siamo mossi, a livello individuale e associativo aziendale, per impedire a quei Presidenti di GAA di firmare il pericoloso, quanto sconveniente, documento Anapa? E dopo la firma, abbiamo preteso l'apertura di una discussione sul punto, negli Organi preposti di ciascun singolo GAA interessato? Abbiamo chiesto in forza di quale delibera, con quale delega quei Presidenti di GAA, firmatari del documento Anapa, hanno agito su un terreno, la trattativa di primo livello, che a loro non compete? Queste domande non possono, non devono rimanere senza risposta!

Trattativa A.N.A.? A tempo debito. E sul documento Anapa... Intervista al Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi

05 Marzo 2025



MILANO - Qualche giorno fa il sodalizio di Vincenzo Cirasola (**Anapa**, ndr) ha inviato all'**Ania** una nuova ulteriore richiesta di apertura di un tavolo di trattativa per la stipula di un Accordo Nazionale Agenti "separato", cioè slegato dall'**A.N.A. 2003** e soprattutto fuori dai canoni della contrattazione che vedono inevitabilmente coinvolto, con il ruolo di guida, il Sindacato maggiormente rappresentativo degli agenti, cioè **Sna**.

La lettera di preghiera, indirizzata all'Associazione delle imprese, l'ennesima di Anapa, è stata sottoscritta e dunque condivisa da 8 presidenti di Gaa, tra i quali due risulterebbero iscritti a Sna. Sull'argomento abbiamo interpellato il Presidente nazionale **Claudio Demozzi**. Di seguito uno stralcio dell'intervista, che sarà pubblicata integralmente sul prossimo numero de "L'Agente di Assicurazione", la storica rivista degli agenti

Presidente, come legge il documento di Anapa con il quale, ancora una volta, il sodalizio di Cirasola prega l'Ania di aprire un confronto per la stipula di un Accordo Nazionale Agenti, senza peraltro produrre alcuna ipotesi concreta?

Semplicemente lo ritengo un atto sfavorevole, se non pericoloso, per la categoria, che dimostra il fallimento della linea politica di un'associazione nata dieci anni fa con il dichiarato scopo di concludere il nuovo A.N.A. entro "pochi mesi". Il tempo è sempre galantuomo ed ha dimostrato come quelle dichiarazioni fossero totalmente fuori luogo e soprattutto infondate. Sono passati dieci anni e Anapa si trova al punto di partenza, tra l'altro, come ha detto Lei, senza alcuna piattaforma rivendicativa, cioè senza aver prodotto alcuna ipotesi concreta di nuovo A.N.A.. Diversamente da Sna che, come noto, ha prodotto la propria ipotesi di

rinnovo e sta lavorando ad alcuni accorgimenti tecnici e giuridici per superare i principali ostacoli alla negoziazione, ed alle famose pregiudiziali che proprio Sna ha posto a difesa dei diritti acquisiti dagli Agenti.

Il documento in parola è firmato anche da 8 presidenti di Gruppo Agenti, questo cosa comporta?

In termini pratici nulla, anche perché i Gaa realmente significativi, sotto l'aspetto numerico, tra quelli firmatari del documento sono la minoranza. Piuttosto si apre la questione di due presidenti che hanno firmato il documento di Cirasola, pur risultando iscritti al Sindacato e questo non è proprio un esercizio di coerenza sindacale, oltre a costituire una vera e propria violazione statutaria ai doveri di ogni Iscritto.

Tra essi anche Olivieri del GAZ, il gruppo agenti Zurich?

Sì, anche Enrico ha firmato il documento di Anapa. Pur risultando iscritto al Sindacato, dopo essere stato Vicepresidente di Anapa ed averla abbandonata proprio per aderire a Sna, alcuni anni fa. Nel caso specifico, l'incoerenza politico-sindacale appare evidente. Ciò che stupisce è che tutto questo possa avvenire senza che i colleghi aderenti al GAZ abbiano qualcosa da ridire su questo percorso politico, che definirei perlomeno altalenante, che non riguarda soltanto la persona di Enrico Olivieri, ma inevitabilmente trascina con sé la collocazione dell'intero Gruppo Agenti Zurich. Con questa mossa Enrico si è chiaramente posto fuori dal Sindacato e questo mi dispiace, sia a livello personale che politico ed associativo. Devo ammettere tuttavia che da alcuni anni la sua partecipazione al Comitato Gaa era discontinua e ben poco costruttiva. Come dire: non tutto il male viene per nuocere...

Perché il documento di Anapa per lei è dannoso alla categoria?

Semplicemente perché dimostra debolezza, perché non si prega per dieci anni la controparte di sedersi ad un Tavolo che evidentemente non presenta ancora le condizioni per un confronto costruttivo. Perché un tavolo che si è rotto su alcuni passaggi strategici, su punti essenziali, non si sostituisce con la richiesta di un tavolino minore, facendo intendere tra le righe che si è disposti a cedere su quei punti essenziali, pur di vedersi seduti a discutere con il "padrone della ferriera"! Queste sono le regole basilari della contrattazione, che evidentemente altri non conoscono.

I presidenti di Gaa firmatari del documento sono Alessandro Lazzaro (AXA), Enrico Olivieri (Zurich), Donato Lucchetta (Generali), Federico Serrao (Generali), Giuseppe Muollo (Vittoria), Maurizio Baroni (DAS-Generali), Mauro Preatoni (Reale Mutua), Pierangelo Colombo (Allianz Next).

In quanto presidenti di Gaa, non dovrebbero essere esperti in queste valutazioni?

Dovrebbero, ma evidentemente sono guidati da altre logiche. Penso inoltre che forse farebbero meglio ad occuparsi delle tabelle provvigionali, della contrattazione aziendale che negli ultimi decenni ha peggiorato gravemente i bilanci agenziali, anziché inseguire l'utopia di poter risolvere i problemi dell'A.N.A. con la strategia della genuflessione ai voleri delle imprese, a volte praticata in altri ambiti.

Effettivamente, la contrattazione aziendale da troppo tempo non riesce ad occuparsi degli aspetti critici che Lei ha menzionato. Eppure dal palco del Congresso nazionale Lei, ormai da anni, sollecita l'azione su questo fronte.

Sì, grazie per averlo ricordato. Ormai da diversi anni nella relazione al Congresso inserisco sempre un richiamo ai Gaa affinché siano aperti, finalmente, tavoli per la rinegoziazione delle tabelle provvigionali, i cui livelli remunerativi sono ormai fuori mercato, cioè in alcune imprese sono molto al di sotto della media di mercato. Inoltre, l'impianto normativo di alcuni mandati, negoziati a livello collettivo aziendale, appare vetusto, nemmeno in linea con il Provvedimento Antitrust del 2014. Sono riapparso vincoli di fedeltà ed ostacoli alla libertà di iniziativa degli agenti, con la firma del Gaa. Sono lacci e laccioli dei quali non si sentiva proprio il bisogno e dei quali dobbiamo sbarazzarci appena possibile. L'unica strada percorribile per porre rimedio a tutto ciò è quella di una seria negoziazione in ambito aziendale, fatta da uomini che prendono sul serio il loro ruolo e che non confondono la rappresentanza aziendale degli interessi degli agenti con la loro smania di affermazione personale.

La Redazione

Ancora, chiediamoci: perché 2.646 (duemilaseicentoquarantasei) Agenti, iscritti alla Sezione A del RUI, hanno sottoscritto un contratto da produttori/"segnalatori occasionali" con la Compagnia di assicurazioni Allianz Direct SpA, 55 lo hanno fatto con QUIXA (la Diretta/ex diretta di AXA), 192 con LINEAR (la ex telefonica di Unipol) ed alcune migliaia lo hanno fatto con Prima.it (l'Agenzia grossista di proprietà di AXA), ConTe.it (Agenzia divenuta recentemente Compagnia) e Facile.it (il noto Broker/comparatore online)? Sebbene chi vi parla abbia dimostrato che, creando le condizioni necessarie, anche con le Compagnie ex dirette è possibile negoziare un regolare mandato agenziale, con pieno riconoscimento dell'Accordo Nazionale Agenti. Certo, non è facile. Certo, è complicato farlo da soli.

Sì, perché unendo le forze, mettendoci la faccia, io e qualche altro Collega abbiamo dimostrato proprio questo: che si può fare! E forse è questo il motivo per il quale certe iniziative vengono strumentalmente criticate, osteggiate, denigrate... ed è ora che la Categoria ne tragga il giusto insegnamento: non si firmano contratti capestro, non ci si ridimensiona a "segnalatori di affari", nemmeno quando ci viene offerta quella che può apparire come la migliore tariffa Auto del momento! Perché invece non unire le forze, creare un'entità collettiva e proporsi alla Compagnia con un piano industriale credibile? E' giunta l'ora di dimostrare che sappiamo fare squadra, non solo a parole e che la solidarietà può farci fare un grande passo avanti anche nel business!

Che i tempi stavano maturando, verso la trasformazione del modello industriale improvvidamente adottato dalle Compagnie dirette, fortemente voluto da alcuni grandi Gruppi con il fine, mal celato, di disintermediare la clientela RCA, era chiaro a tutti già all'epoca della pubblicazione di questo articolo sulla stampa nazionale (ved. pag. seguente); ma questa verità, che smentiva le distorte previsioni delle grandi società di consulenza ed i desiderata di chi le finanziava, appariva troppo scomoda per essere approfondita e, magari, condivisa. Solo il tempo ci ha dato ragione, perché il tempo è sempre galantuomo.

Oggi, sappiamo di essere nuovamente centrali, di detenere saldamente una quota di mercato largamente maggioritaria, che non è diminuita nonostante il rilevante incremento della raccolta rami danni, che ha caratterizzato il mercato italiano negli ultimi anni.

Attenzione però. Questa centralità degli Agenti, riscoperta anche dalle grandi società di consulenza, è altresì la ragione per cui alcune Imprese hanno cambiato strategia, puntando al controllo diretto delle Agenzie. Dal tentativo, fallito, di disintermediare gli Agenti, si è passati alla volontà di trasformarsi esse stesse in Agenti o, meglio, di interferire in maniera invasiva nella gestione delle Agenzie. E noi, gli Agenti, come abbiamo reagito? Solo e soltanto il Sindacato, chi vi parla e l'Esecutivo Nazionale uscente in testa, ha preso posizione di ferma contrarietà. Senza riuscire, purtroppo, a sollevare la protesta dei Colleghi, alcuni dei quali hanno invece contribuito alla messa in atto di tali propositi, aderendo ad esempio alla costituzione delle agenzie-51 (di Allianz), oppure accettando forme "innovative" (non convenzionali) di ingaggio presso le agenzie Assicoop (di Unipol) o altre strutture agenziali, diversamente nominate, partecipate o appartenenti totalmente ad una Compagnia.

Tutto ciò non contribuisce alla difesa dei nostri diritti di Agenti indipendenti, né alla salvaguardia ed al rinnovo dell'ANA, né alla diffusione del Plurimandato, delle Libere collaborazioni, né facilita la negoziazione rivendicativa della Categoria. Dobbiamo impedire che si perda la memoria del nostro ruolo: siamo Agenti professionisti, Agenti liberi, Agenti che rivendicano con orgoglio la propria autonomia dalle Compagnie!

Dossier Agenti e compagnie dirette

NUOVI TREND

Questo matrimonio non s'ha da fare. O forse sì

Seguendo l'esempio delle compagnie aeree low cost, il mondo delle assicurazioni on line cerca di dialogare con la distribuzione tradizionale. La situazione non piace a molti leader del mondo agenziale, preoccupati che l'abbraccio del *remote insurance* finisca per intaccare notevolmente tutele e provvigioni. Tuttavia, sempre più intermediari accettano di percorrere questa strada

Alberto Mazza

Voli d'affari Ryanair venduti nelle agenzie di viaggi con tariffe dedicate. Potrebbe essere questa la prossima mossa della compagnia aerea specializzata dei voli low cost. «Recentemente», ha ricordato **John Alborante**, sales & marketing manager del carrier irlandese per l'Italia, «abbiamo nominato un nuovo head of corporate (si tratta di **Tim Howe Schröder**, ndr) che segue il traffico business. Per il momento non abbiamo accordi con le *travel management company*. Ma ora, all'interno dei sistemi per la prenotazione e l'acquisto dei biglietti, le agenzie possono vedere tutte le nostre tariffe, comprese quelle ancillari - cosa che non era possibile in precedenza». Insomma: nulla di ancora ufficiale, ma le premesse per un allargamento ci sono tutte. Per la verità, questa non è una novità assoluta: Ryanair ha infatti scoperto il canale "fisico" già da qualche anno, mentre la sua grande rivale EasyJet lavora da tempo con le agenzie di viaggi. Il tutto condito dalle sospirate commissioni di vendita retrocesse ai canali tradizionali. La scelta di offrire tariffe

dedicate agli agenti di viaggio da parte di Ryanair chiuderebbe simbolicamente il cerchio, innescando la multicanalità specializzata (a ogni canale, una tariffa). E partendo proprio da quel segmento, quello corporate, che più ha la necessità di una consulenza approfondita.



24 | marzo 2016

«È positivo che anche una società come Ryanair, che della vendita diretta nel settore viaggi ha fatto un tratto distintivo, scopra il valore aggiunto dell'intermediazione. E che lo faccia proprio nel segmento corporate», commenta **Michele Acampora**, agente assicurativo storicamente plurimandatario (sono 19 le compagnie con cui lavora).

«Che cosa si dimostra, dunque? Che dove l'utente non ha bisogno del valore aggiunto, si arriva alla disintermediazione. Quando invece questo valore serve, si finisce di scoprire che l'intermediario specializzato ha un ruolo importante».

Scelta obbligata Agenti di viaggio e agenti di assicurazione: pur nella diversità di condizioni, il parallelismo è fin troppo scontato. E infatti, anche il mondo della *direct insurance* si sta già interessando a stringere accordi con il

canale "fisico". E non è certamente una velleità, o un lontano intento: Genialloyd ha già stretto accordi distributivi con agenti, e nel sito dedicato alle reti tradizionali (quello del marchio *Genial-Più*) campeggia un pulsante "intermediari" (proprio accanto a quello "clienti"), che trasferisce gli agenti partner alla loro area riservata.

Da cosa dipende questo improvviso interesse? «Forse, da un punto di vista commerciale, le compagnie dirette avevano raggiunto una quota di mercato

non potevano sfondare con la vendita diretta mediante l'accordo con gli intermediari».

Secondo **Roberto Conforti**, presidente di Uea, «le compagnie dirette evidenziano un fatturato in diminuzione. E, nello stesso tempo, devono mantenere una forte visibilità. Essere sempre "ad altezza occhi", facendo un paragone con i prodotti del supermercato. Ma, per raggiungere questo traguardo, spendono una follia. Per questo motivo, i loro costi di struttura sono ben mag-

giori rispetto a quelli tradizionali degli agenti (ciò dimostra, *en passant*, che non è la provvigione a essere il problema). Che cosa hanno fatto, dunque, per riequilibrare il fatturato? Semplice: hanno iniziato ad andare dagli agenti, che vendono le polizze perché gestiscono la relazione da molti anni e per molti anni. Anche perché (sembra un paradosso, ma non lo è) è ormai chiaro che, se le compagnie dirette vogliono vendere l'on line, devono passare da noi agenti».

Prosegue il presidente Uea: «sono convinto che nessuna polizza possa essere venduta in rete senza consulenza. Neppure l'assistenza viaggi, che è la più standard di tutte. Dico questo (ed è solo un esempio) perché, assistendo i clienti, ho scoperto che le garanzie si riducono per gli over 80. Peccato che l'agenzia viaggi non lo comunichi. E che il cliente rischi di scoprirlo alla fine, quando il guaio è combinato. Che cosa può pensare un viaggiatore che non si vede risarcito il viaggio perché non era stato informato dell'esclusione? Semplice: che avrebbe fatto meglio ad acquistare un biglietto più caro, ma rimborsabile. Naturalmente, a certe condizioni. Provvigioni più alte. E, magari, un sistema di tariffazione alla francese, dove tutte le polizze di un gruppo hanno premi uguali, non importa se sottoscritta in rete o dall'agente. Dove non esiste il monte sconti, ma le offerte speciali. Del tipo: compri la copertura entro fine mese? Risparmi il 20%».



Tariffe per le agenzie

EasyJet e Ryanair lavorano già da qualche anno con le agenzie di viaggio. E ora la compagnia irlandese starebbe elaborando per loro tariffe dedicate. «Per il momento non abbiamo accordi con le travel management company», ha detto John Alborante, sales & marketing manager di Ryanair per l'Italia. «Ma ora, all'interno dei sistemi per la prenotazione e l'acquisto dei biglietti, le agenzie possono vedere tutte le nostre tariffe, comprese quelle ancillari - cosa che non era possibile in precedenza».

difficilmente superabile con il solo strumento on line», sostiene **Marco Temellini**, coordinatore delle commissioni tecniche di AAA. «Una quota magari soddisfacente nelle aree metropolitane o in grandi città, dove le distanze sono più ampie, la vita più dinamica, e non sempre è facilmente raggiungibile un agente "di prossimità". Ma più difficile nelle città piccole, in provincia o nei paesi, dove il cliente prende la bicicletta e va dal suo intermediario, che magari conosce da anni, o addirittura è stato ereditato dai genitori. Per questo motivo, le compagnie telefoniche erano probabilmente arrivate a un punto difficile da superare, almeno per quanto riguarda le realtà più piccole. E quindi, hanno deciso di attaccare le aree in cui



Dossier Agenti e compagnie dirette

Passo indietro dal "tutto on line"

Sta di fatto, però, che i nativi digitali non sono mai entrati in un'agenzia assicurativa, né in una filiale bancaria. Quindi questo discorso, prima o poi, dovrà essere rivisto... «I ventenni e i trentenni hanno l'impressione - sbagliata - che un prodotto auto sia una commodity, non percepiscono le differenze tra un contratto e l'altro, né la qualità della consulenza che un agente può dare e neppure la complessità del prodotto motor», afferma Temellini. «Ma, per prodotti come la pensione integrativa, neppure il *millennial* va on line. Quindi, per la consulenza ci sarà sempre spazio. Anche nell'era digitale».

Un passo indietro rispetto al «tutto on line»? Sì, afferma Claudio Demozi, presidente dello Sna. «Il fatto che le compagnie virtuali, cioè quelle on line e telefoniche che non dispongono di una rete agenziale sul territorio, da tempo stiano cercando di instaurare rapporti distributivi con agenti professionisti di assicurazione di per sé costituisce la prova di quanto abbiamo sempre sostenuto», dichiara il leader sindacale. «Il cliente, dopo l'ubriacatura iniziale della vendita a basso costo effettuata tramite internet o per mezzo di call centre - molto spesso con modalità commercialmente aggressive e fornendo informazioni stringate e superficiali - si sta rendendo conto di quanto sia insostituibile la consulenza dell'intermediario professionista, agente o subagente che sia, per essere adeguatamente assistito nell'acquisto del



Previsioni infondate

L'ingresso delle compagnie dirette nel mondo agenziale, afferma Claudio Demozi, presidente di Sna, «dimostra l'infondatezza della tesi di chi, dieci anni fa, sosteneva, con ingiustificata certezza, che la distribuzione virtuale delle polizze avrebbe soppiantato l'intermediazione professionale, chiamata tradizionale».

prodotto più confacente alle sue esigenze. Che non è necessariamente quello a minor costo. Il canale internet e la televendita non possono certo soddisfare le aspettative, in termini di qualità della consulenza e del consiglio all'acquisto, del cliente medio italiano».

Ma l'ingresso delle compagnie dirette nel mondo agenziale è positivo o negativo? «Positivo perché dimostra l'infondatezza della tesi di chi, dieci anni fa, sosteneva, con ingiustificata certezza, che la distribuzione virtuale delle polizze avrebbe soppiantato l'intermediazione professionale, chiamata tradizionale», sostiene Demozi.

«Ma il fatto diventa negativo se gli intermediari accetteranno di svendere la loro professionalità con modalità di ingaggio che nulla hanno a che vedere con il con-

Le polizze on line rimangano on line

Secondo Vincenzo Cirasola, presidente del gruppo agenti Generali e di Anapa, gli organismi aziendali «dovrebbero censurare il collocamento da parte di agenti di polizze pensate da compagnie dirette e destinate alla vendita diretta, perché queste focalizzano esclusivamente l'attenzione sul prezzo e sviscerano la necessaria consulenza sui contenuti del prodotto».



solidato rapporto agenziale e con le tutele previste dall'Accordo nazionale agenti-imprese. Le compagnie on line infatti stanno cercando di assoldare intermediari, spesso utilizzando modalità anomale e al limite della legalità. Gli agenti devono sempre pretendere l'adozione del contratto di agenzia con le modalità consigliate da Sna e note ai professionisti del settore, indipendentemente dall'interlocutore con il quale si rapportano», ricorda Demozi.

Attenti alla deregulation

«Il sindacato ha sempre avvertito i colleghi avvicinati da queste compagnie virtuali della pericolosità di accettare regole di ingaggio diverse da quelle connesse al rapporto agenziale, e assistendoli nel contenzioso che a volte è sorto con questi operatori», risponde Demozi. «Se il fenomeno dovesse crescere e assumere una certa rilevanza numerica, sarà necessario intervenire a livello di rappresentanza collettiva, fissando i paletti per garantire l'ancoraggio di questi rapporti professionali alle regole base della nostra professione. Anche attraverso lo strumento rivendicativo o propriamente sindacale, se richiesto. Non possiamo certo permettere che si crei un proletariato dell'intermediazione assicurativa, un lavoro senza garanzie minime e senza certezze economiche». Il fenomeno è, dunque, destinato ad avere un futuro? «Credo che abbia un presente», puntualizza Demozi, «visto che dal nostro osservatorio possiamo affermare che diverse centinaia di agenti hanno già sottoscritto rapporti distributivi con compagnie telefoniche e virtuali. Per il futuro vedremo, visto che queste compagnie, così facendo, finiscono con il trasforma-





Prezzo unico

Nel mercato francese, tutte le polizze di un gruppo hanno premi uguali, non importa se vengono sottoscritte in rete o in agenzia

si in assicurazioni tradizionali, con le opportunità e i problemi di tutte le altre, ma operando con regole di ingaggio assolutamente inadeguate e tali da non garantire la necessaria stabilità nei rapporti che, nel caso delle rete agenziali, sono tipicamente di media e lunga durata. Quello che nell'immediato può apparire come un vantaggio competitivo, cioè l'ingaggio di venditori privi di garanzie contrattuali e sottopagati, nel futuro potrà rivelarsi come un punto di debolezza se non addirittura fonte di fenomeni involutivi.

Problemi con la clientela È proprio la mancata applicazione dell'accordo Ana che induce Temellini a esprimere una valutazione «assolutamente negativa» sul fenomeno - almeno per quanto riguarda gli agenti Allianz impe-



gnati a vendere polizze con il marchio GenialPiù. Per quale motivo? «Non certo per lo strumento in sé. Ma perché il rapporto di collaborazione con la compagnia diretta del gruppo non prevede tutte le tutele stabilite: non è un mandato di agenzia bensì un accordo di collaborazione, con tutto ciò che ne consegue».

La valutazione non è, quindi, commerciale. «No, non è una questione di offerta, ma di inquadramento. Perché un intermediario può distribuire due o più prodotti Rca con tariffa e normativa differenziata. Ma a patto, però, che la compagnia diretta gli riconosca gli standard minimi di ogni rapporto impresa-agente: liquidazione, titolarità della privacy del cliente, gestione e paternità del cliente stesso, e via dicendo».

Ciò che, secondo molti agenti, non è accaduto. Anche se la situazione sembra in pur parziale miglioramento. «All'inizio, le compagnie dirette non offrivano nulla in cambio, sostenendo che il guadagno dell'intermediario consistesse nella mera fidelizzazione del cliente», ricorda Conforti. «Poi, per ingolosire gli agenti e rintuzzare le obiezioni dei loro rappresentanti, hanno iniziato ad alzare il tiro, a dare prima il 3%, poi il 5%, poi il 7%», dice Conforti.

È solo una questione di percentuali? «Uea non entra nel merito delle politiche sindacali dei gruppi agenti relative all'acquisizione di mandati di compagnie dirette. Questi non devono costituire un grimaldello per disintermediare. Ma se ci vengono riconosciuti i diritti acquisiti, perché opporsi?»

«Se le condizioni degli agenti che collaborano con le compagnie dirette fossero parificate con quelle dei regolari mandati», è d'accordo Temellini, «accettare o meno la collaborazione diventerebbe solo una valutazione strategico-commerciale. In questo caso, ognuno farà le sue scelte. Liberamente. Ma se la collabora-

Valore aggiunto

«È positivo che anche una società come Ryanair, che della vendita diretta di viaggi ha fatto un tratto distintivo, scopra il valore aggiunto dell'intermediazione. E che lo faccia proprio nel segmento corporate», dice Michele Acampora, agente plurimandatario. «Ciò dimostra che dove l'utente non ha bisogno del valore aggiunto, si arriva alla disintermediazione. Quando invece questo valore serve, si scopre che l'intermediario specializzato ha un ruolo importante».



La consulenza è necessaria

«È ormai chiaro che, se le compagnie dirette vogliono vendere l'on line, devono passare da noi agenti», sostiene Roberto Conforti, presidente di Uea. «Sono convinto che nessuna polizza possa essere venduta in rete senza consulenza»

zione è accettata ora, in una situazione come quella attuale, finisce di svilire la professione, di svendere i diritti. Tanto è vero che molti di quelli che hanno preso il mandato Genialloyd preferiscono non dirlo in giro».

Perché ciò crea imbarazzo nei confronti degli altri agenti? «In parte sì: ci lamentiamo tutti della disintermediazione e poi siamo i primi ad allearci con chi la promuove. Ma non è solo questo. Distribuire polizze con una "diretta" può creare problemi anche nel rapporto con i clienti», dice Temellini. «Occorre, infatti, effettuare un'attenta valutazione strategico-imprenditoriale. Se un intermediario ha 1.000 assicurati che pagano 200, ma contemporaneamente distribuisce anche un prodotto che costa 80, ha due possibilità. O comunica ai primi che c'è anche la seconda opportunità - e, in quel caso, rischia di perdere volumi - oppure nasconde la notizia ai clienti storici, mantenendola soltanto per quelli da acquisire - comportamento che, però, sarebbe decisamente scorretto».

Sembra un po' un circolo vizioso... «È uno dei motivi per cui il nostro gruppo agenti aveva sconsigliato di prendere un mandato dalle compagnie dirette», dice Temellini. Intanto, però... «Intanto Allianz, da questo punto di vista, ha un atteggiamento molto aggressivo: alla convention di Monza del 2013 c'era addirittura uno stand di Genialloyd che "offriva" rapporti di collaborazione agli agenti».

Dossier Agenti e compagnie dirette



Stagnazione

«Forse, da un punto di vista commerciale, le compagnie dirette avevano raggiunto una quota di mercato difficilmente superabile con il solo strumento on line», sostiene Marco Temellini, coordinatore delle commissioni tecniche di AAA. «E quindi, hanno deciso di attaccare le aree in cui non potevano sfondare con la vendita diretta mediante l'accordo con gli intermediari»

Canali inconciliabili Ancora più radicale l'opinione di Vincenzo Cirasola. Secondo il presidente di Anapa e del gruppo agenti Generali, gli organismi aziendali «dovrebbero censurare il collocamento da parte di agenti di polizze pensate da compagnie dirette e destinate alla vendita diretta, perché queste focalizzano esclusivamente l'attenzione al prezzo e sviscerano la necessaria consulenza sui contenuti del prodotto. Inoltre da un punto di vista sindacale minano le tutele degli intermediari e i principi dell'Ana 2003. Il futuro della distribuzione è all'insegna della multicanalità e prevede la compresenza di diversi soggetti che svolgendo attività diverse si rivolgeranno a target di clientela diversi», dice Cirasola.

«Il mercato però dovrà adeguarsi e stabilizzarsi prevedendo livelli di prezzo coerenti con la qualità e tipologia del servizio acquistato. Non sarà verosimile per il cliente consumatore pretendere il servizio, la consulenza e la professionalità del canale professionale tradizionale degli agenti al prezzo del call centre o del web, che saranno riservati ai clienti evoluti e non molto esigenti. Succede già così, per esempio, per la scelta delle compagnie aeree o per servizi che ri-

guardano il turismo, per i quali la scelta acquistabile a condizioni vantaggiose via web è limitata nel tempo oppure è di base con servizi aggiuntivi, anche essenziali, acquistabili in aggiunta», afferma, riprendendo il parallelismo con il settore *travel* da cui è nata questa inchiesta.

Nessuno spiraglio, quindi, per Cirasola, secondo cui il rimesscolamento delle carte nasce da un equivoco. «L'argomento scaturisce dalla confusione tra due temi, originati nella distribuzione delle polizze», aggiunge Cirasola. «Il primo è quello della multicanalità, intesa come modalità di distribuzione di un prodotto assicurativo. Il secondo riguarda la digitalizzazione intesa come processo funzionale alla distribuzione. Occorre, quindi, analizzare il problema da diverse prospettive, a seconda dei diversi attori

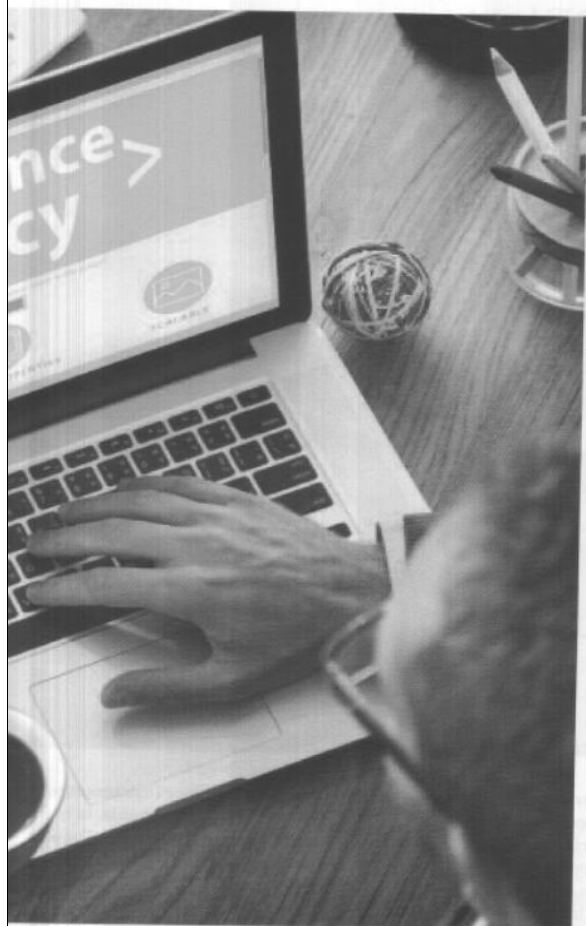
e del ruolo che interpretano nel processo».

Partiamo dal cliente consumatore, «che deve avere possibilità di accesso libero alle compagnie in maniera autonoma, scegliendo la modalità di contatto che preferisce e che gli è più congeniale, sia questo il web, il telefono, l'agente, la banca, il concessionario auto e via dicendo. Con la consapevolezza, ovviamente, del fatto che esistano livelli di professionalità e di competenza diversi, a cui corrispondono consulenze e servizi differenti. Ci sono poi le compagnie, per le quali il cliente deve essere comunque soddisfatto già al momento del contatto sul web o di altri canali distributivi ma che devono, a nostro avviso, indirizzare il cliente agli agenti. Perché questi sono gli unici in grado di fornirgli la maggior qualità in termini di consulenza e assistenza valorizzate dalla relazione personale. Gli agenti svolgono inoltre un ruolo fondamentale anche per la compagnia perché sono in grado di fidelizzare il cliente e aggiungere valore a questa relazione».

«Perché no?» Possibilista, invece, Francesco Bovio, presidente del Gaap. «In un mercato libero», afferma, «que-



sto fenomeno tende ad ampliarsi sempre più. Non vedo, quindi, particolari controindicazioni. Il problema non è il mandato in sé, ma le regole di ingaggio, dove serve una disciplina corretta. Una compagnia diretta che offre un mandato a un agente snatura un po' il suo senso; tuttavia, questa potrebbe essere un'evoluzione intelligente, perché le cose più duttili, si dimostrano più longeve. La compagnia diretta nasce senza intermediari: poi ha capito che, senza fare ricorso a chi davvero capitalizza la relazione, è tutto più difficile. Certo: se Genialloyd propone la collaborazione a un agente, dovrebbe fargli capire perché questo



mandato è interessante».

Quindi il vostro organismo di rappresentanza non avrebbe nulla da dire? «No, il mio gruppo agenti non avrebbe sospetti. La categoria era inizialmente preoccupata che si imboccassero strade verso la disintermediazione. Non credo che questa fosse l'intenzione delle compagnie. Ma, anche se lo fosse stata, nulla sarebbe cambiato. Perché il mercato italiano, al momento, non è pronto a immaginare l'assenza dell'agente di assicurazione. L'Italia è un paese di relazione. Personalmente, non investirei soldi nell'immaginare servizi senza componente umana. Poi, certamente, bisogna spingere sul

persona esterna al settore che sia in grado di capire da sola un normativo di polizza. E quindi, per il consumatore, fare i dovuti confronti diventa impossibile, come anche capire che cosa ha comprato. Per esempio, ci sono compagnie che non rinunciano alla rivalsa, altre che non danno garanzie se i passeggeri non sono in numero regolare, o se qualcuno non indossa le cinture. On line è possibile capire che esistono tutte queste limitazioni, queste differenze? Naturalmente no. Al massimo, il cliente può confrontare prezzo, massimali e - se è particolarmente evoluto - spuntare il quadratino che indica la rinuncia alla rivalsa. Ma neppure

Nuovo slancio

Il mercato delle polizze on line, nell'ultimo anno, ha rallentato la sua crescita. Ma il canale potrebbe ritrovare slancio quando i nativi digitali raggiungeranno la maturità e, con quella, la libertà di effettuare scelte economiche

digitale e tecnologico. Ma la mia vista non è così lunga da vedere la sostituzione del rapporto personale».

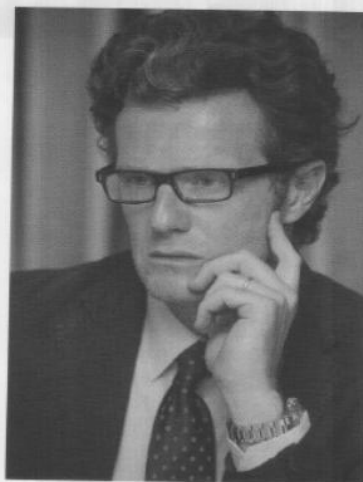
Tranelli ovunque Ma è proprio così difficile, per un consumatore, comprare tutto on line, senza l'intervento di un intermediario? Non è un po' sottovalutare le potenzialità di un cliente? Secondo Conforti, assolutamente no. «Le polizze assicurative - e la Rc auto non fa eccezione - sono prodotti complessi scritti in un linguaggio incomprensibile», dice il presidente di Uea. «Se si pensa che possano essere acquistati on line e senza assistenza, questo diventa addirittura un ossimoro. Proprio perché non esiste una

re questo è agevole, perché non c'è una compagnia che proponga un'opzione di questo tipo che sia uguale alle altre», afferma Conforti.

Il problema delle differenze tra condizioni, clausole e clausolette delle varie polizze, però, non è solo un problema delle compagnie dirette...

«Tempo fa, avevo chiesto un contratto base italiano uguale per tutti, e un foglio supplementare dove, in rosso, la compagnia sia tenuta a specificare quello che vuole escludere, e in verde quello che dà in più», rivela Conforti. «Ma ancora non abbiamo visto nulla di simile».

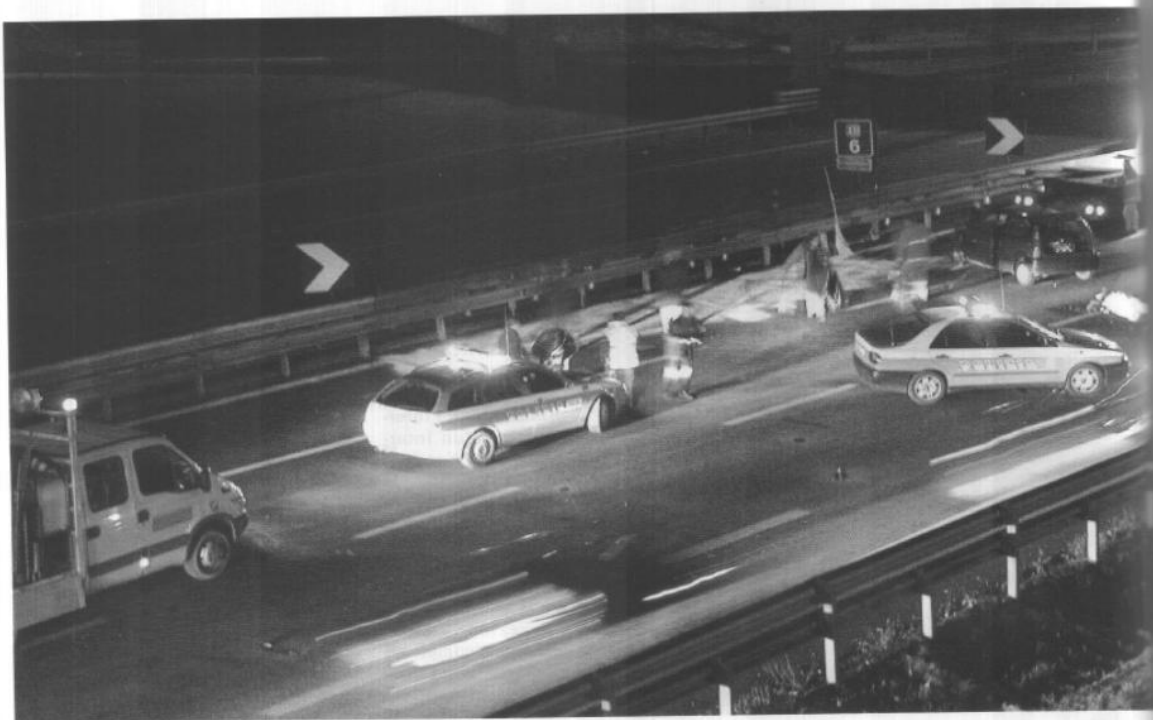
Compagnie dirette, collaborazioni, plurimandato Tornando alle compagnie dirette, la situazione emersa è quindi abbastanza ambivalente. Perché, mentre sempre più agenti scelgono questo tipo di collaborazione (magari, come ha ricordato Temellini, non dicen-



Regole di ingaggio

«Non vedo particolari controindicazioni nella collaborazione fra agenti e compagnie dirette», dice Francesco Bovio, presidente del Gaap. «Il problema non è il mandato in sé, ma le regole di ingaggio, dove serve una disciplina corretta»

Dossier Agenti e compagnie dirette



dolo troppo in giro), gran parte dei loro rappresentanti è più o meno sospettosa rispetto a questo "strano incontro", anche se con toni e motivazioni non sempre identici.

Certo è che, a parte chi sostiene ancora il monomandato, i leader agenziali sostengono che i modi di ampliare il business sono altri: collaborazioni e plurimandato. «Non esiste sul mercato nessuna compagnia generalista in grado di soddisfare tutte le esigenze della persona, della famiglia o di un'azienda: quindi, se un agente vuole restare legittimamente monomandatario, deve per forza ricorrere alle collaborazioni tra intermediari, o ai mandati specializzati», dice Conforti.

Anche perché dove finisce il best advice, con l'esclusiva vecchia maniera? Lei ha studiato il caso irlandese, dove per gli agenti è forse improprio persino parlare di plurimandato: tutti vendono tutto, è così? «Gli agenti irlandesi hanno ottenuto cose semplici, ma importanti e l'hanno fatto

dieci anni fa. Hanno creato uno standard comunicativo dove le compagnie sono obbligate a costruire, virtualmente, una "casa comune". L'intermediario entra nella piattaforma con log in e chiave d'accesso unici e ha accesso a tutte le polizze presenti».

Altro che i famigerati tre preventivi... «Esattamente. Inoltre, in questo modo si innesca un circolo virtuoso: gli agenti fanno benchmark continuo e questo costringe le compagnie a migliorare continuamente i loro prodotti per restare competitive». Sarebbe meglio se la soluzione fosse così anche in Italia? «Sicuramente sì. Ma intendiamoci: non sono assolutamente contro il monomandato. Lo ritengo accet-

tabile, a condizione che ci sia un patto di ferro tra l'agente e la compagnia, la quale si impegna a tutelare e sostenere l'agente

Plurimandato totale

Gi agenti assicurativi irlandesi hanno superato persino il nostro concetto di plurimandato: grazie a una piattaforma on line, ognuno di essi può vendere prodotti di tutte le compagnie. In questo caso, vengono valorizzati best advice e consulenza





Prodotto complesso
La Rc auto è vista come un settore molto semplice, dove la consulenza non è necessaria; dal mondo agenziale, però, si levano molti dissensi: in particolare, si evidenzia che franchigie, esclusioni e rivali non sono adeguatamente spiegate on line, e comunque non sempre comprensibili a chi è digiuno di assicurazioni

stesso. Il mio sogno è, quindi, che le compagnie entrino in competizione vera sulla qualità dei prodotti, cioè sulla trasparenza delle norme assicurative, sulla comprensibilità delle polizze. Sogno quindi compagnie in competizione e intermediari evoluti in grado di distinguere un'offerta da un'altra. E tutelare i clienti. Chi è in grado di farlo, continuerà a lavorare come intermediario. Chi non ce la fa», sostiene Conforti, «ha moltissime altre strade. Può riciclarsi e diventare impiegato. O subagente. Lo status non è certo la targhetta sulla porta dell'ufficio».



Formazione a cura di IFOAP

IFOAP, le novità 2016

IFOAP - ente di formazione specializzata nell'offerta formativa per i settori assicurativo, finanziario e bancario - propone:

- **Corso di Laurea Triennale in Economia Aziendale per operatori del settore assicurativo, in modalità Executive** per operatori del settore assicurativo, in partnership con la **Link Campus University di Roma**. I corsi, partiti a gennaio, sono composti da lezioni frontali videoregistrate e in aula, corredate da materiali didattici messi a disposizione degli studenti, fruibili dai discenti 24 h su 24, con possibilità di consultare i tutor ogni giorno. I corsi sono progettati per conciliare le esigenze di lavoro e quello di studio dei laureandi. Agli iscritti che abbiano superato il corso di aggiornamento MASS 30 ore realizzato da IFOAP, verrà riconosciuta ogni anno la valenza formativa equivalente al superamento di un esame parte del piano di studi del Corso di Laurea in Economia Aziendale Internazionale.

Ulteriore vantaggio per gli iscritti sarà quello di beneficiare della cd. Abbreviazione di carriera, ovvero il riconoscimento da parte dell'Università di un massimo di 12 crediti formativi, per l'esperienza lavorativa acquisita.

Sono aperte le iscrizioni per l'anno accademico 2016/2017 (scadenza 31 ottobre 2016)
Per informazioni: info@ifoap.it

Corsi RUI e OAM: i corsi IFOAP sono compliant ai requisiti previsti dal Regolamento n. 6/2014 MASS e dalle ultime Circolari OAM sia in termini di contenuti, realizzati secondo criteri di elevata qualità formativa, sia in termini di requisiti dei docenti, sia infine per quanto concerne i requisiti tecnici della piattaforma e-learning IFOAP.

E' disponibile in piattaforma il nuovo percorso di formazione "Neofiti" MASS 60 ore, con test di verifica finale in aula

presso la sede IFOAP oppure, mediante apposito software scaricabile dalla piattaforma, dotato di meccanismo di firma elettronica avanzata, presso l'Agenzia per la quale il dipendente o collaboratore svolge l'attività di intermediazione.

Per quanto riguarda i corsi OAM, la nostra offerta comprende sia i corsi base di preparazione per l'Esame e per la Prova Valutativa, che i corsi di aggiornamento biennale per tutti gli operatori del settore.

- **La piattaforma didattica LMS Edotta di IFOAP** è sviluppata per soddisfare tutte le esigenze formative/informative delle imprese che gestiscono la formazione dei propri addetti. Può essere fornita in modalità SaaS (Software as a Service) su uno spazio dedicato e personalizzato in base alle esigenze specifiche del Cliente. Edotta è compatibile con lo standard SCORM 1.2 e 2004 e consente, tra l'altro, la gestione di corsi in presenza (aule) e a distanza, la gestione attestati, funzionalità avanzate di reportistica e monitoraggio della fruizione, talent management, Help Desk, Live Streaming e Video On Demand, Videoconferenza. Per approfondimenti: <http://www.ifoap.it/piattaforma-lms-edotta>
- **Corso di coaching: "Il Coach in Tasca"** per l'allenamento alla vendita, anche attraverso gestionale software.
- **Corsi di Apprendistato, finanziati al 100% dalla Regione Lazio**, destinati agli apprendisti di ogni settore aziendale (saltanto per aziende situate in Lazio).

Per info: info@ifoap.it
tel. 06 4520701
cell. 327 4283163
www.ifoap.it
IFOAP Smart E-learning!

marzo 2016 | 31

Plurimandato totale

Gi agenti assicurativi irlandesi hanno superato persino il nostro concetto di plurimandato: grazie a una piattaforma on line, ognuno di essi può vendere prodotti di tutte le compagnie. In questo caso, vengono valorizzati best advice e consulenza

La nostra libertà imprenditoriale va difesa, perché rischia ogni giorno di essere messa nuovamente in discussione, da un'industria assicurativa sempre più ricca, influente e mossa da logiche oligopolistiche. Vi invito a leggere questo articolo, a firma di un nostro noto Iscritto socio-onorario del Sindacato, che riassume molto chiaramente la questione.

L'Agente
di Assicurazione

SINDACATO


Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Libertà professionale, riprendiamoci il futuro

*Non facciamo l'errore di **sottovalutare i segnali** che provengono dal mercato*



■ ■ ■ ■ ■

Negli ultimi dieci anni, gli agenti di assicurazione hanno compiuto passi da gigante verso una maggiore libertà professionale. Basti pensare al plurimandato e alle collaborazioni tra intermediari: mica poco in chiave di indipendenza dalle mandanti! Però, queste conquiste non devono essere considerate come un punto d'arrivo, quanto piuttosto un trampolino di lancio per spingere ancora di più sulla nostra autonomia. Sono temi vitali, complessi, certo, attraverso i quali passa però il futuro stesso della professione.

Allora, perché, nonostante tutte le buone intenzioni, molti di questi cambiamenti si sono incagliati proprio nel momento in cui doveva essere rinnovato l'Accordo Nazionale Agenti? Per capirlo, dobbiamo guardare oltre le apparenze. Diciamocelo chiaramente: l'industria assicurativa, sta facendo di tutto per spingerci verso una sorta di parasubordinazione. L'obiettivo è evidente, trasformarci in "tied agent" – in pratica, agenti collegati – e assorbire direttamente tutto ciò che oggi rende noi agenti e le nostre strutture attività indispensabili e professionalmente evolute al servizio della collettività.

Questo è il vero problema, il cuore della questione, il motivo per cui la trattativa sul rinnovo dell'Ana 2003 è bloccata. Non possiamo più far finta di niente. Dobbiamo iniziare una riflessione seria e urgente per capire che strada intraprendere, e soprattutto per ridefinire i nostri meccanismi di remunerazione e le dinamiche che le compagnie ci stanno imponendo. Perché, se continuiamo così, rischiamo di perdere presto, insieme alla libertà anche la nostra identità professionale.

A cura di Filippo Guttadauro La Blasca

L'Agente **TIED AGENT**



Perché non vogliamo essere agenti legati

Il sogno nel cassetto delle compagnie consiste nel fare dell'agente professionista un parasubordinato a provvigioni



A cura di Filippo Gattadeuro La Biasca

In Italia, il tied agent (l'agente collegato o legato) e l'agente di assicurazione sono due figure fondamentali nella distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi. Entrambi operano a contatto con il pubblico, offrono consulenza e promuovono prodotti complessi, ma appartengono a sistemi regolamentari in modo distinto, con norme, responsabilità e controlli distinti. In questo articolo intendo illustrare esclusivamente gli aspetti normativi e disciplinari che li distinguono e mettere in luce le strategie delle compagnie.

In Italia, il tied agent (l'agente collegato o legato) e l'agente di assicurazione sono due figure fondamentali nella distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi. Entrambi operano a contatto con il pubblico, offrono consulenza e promuovono prodotti complessi, ma appartengono a sistemi regolamentari in modo distinto, con norme, responsabilità e controlli distinti. In questo articolo intendo illustrare esclusivamente gli aspetti normativi e disciplinari che li distinguono e mettere in luce le strategie delle compagnie.

L'agente collegato o legato

La figura del tied agent nasce nel settore dei servizi di investimento ed è regolata dalla Direttiva 2014/65/UE (MiFid II). È definito come la persona fisica o giuridica che opera in via esclusiva per un'unica impresa di investimento, con il compito di promuovere servizi e strumenti finanziari, ricevere o trasmettere ordini, oppure assistere il cliente nella prestazione dei servizi.

Nel settore assicurativo, la logica della distribuzione vincolata è ripresa dalla Direttiva (UE) 2016/97 (IDD), soprattutto per gli IbiPS (prodotti assicurativi con componente di investimento), ma non introduce una figura sovrapposibile a quella prevista dalla MiFid. Il tied agent finanziario agisce esclusivamente per una sola impresa di investimento e il rapporto è disciplinato da un contratto che definisce poteri, limiti ed eventuali deleghe di rappresentanza. Questa condizione è definita dalla direttiva MiFID II, che specifica come un agente collegato agisca sotto la piena e incondizionata responsabilità di una sola impresa d'investimento.

In Italia, è soggetto all'iscrizione all'Albo OcF e alla vigilanza della Consob per ciò che riguarda i servizi di investimento e all'OcF per i requisiti professionali. È infine soggetto alla formazione e all'aggiornamento professionale previsti dalla disciplina MiFid II.

L'impresa di investimento risponde dell'operato del collegato, come previsto dall'art. 29 MiFid II, anche se rimangono a suo carico le responsabilità dirette in caso di

106

L'Agente **TIED AGENT**



violazione delle regole MiFid, di comportamenti non corretti verso i clienti, del rilascio di informazioni inesatte o fuorvianti.

Quando il tied agent svolge anche l'attività assicurativa

L'aspetto più rilevante sotto il profilo regolamentare riguarda il caso in cui il promotore operi anche nella distribuzione di prodotti assicurativi. In tale situazione non mantiene la qualifica originaria anche ai fini assicurativi, ma rientra integralmente nella disciplina propria del settore assicurativo.

Le norme di riferimento nel caso egli svolga attività assicurativa saranno pertanto le seguenti:

- Codice delle Assicurazioni Private (D.lgs. 209/2005),
- Direttiva Idd 2016/97/UE,
- Regolamento Ivass 40/2018 (requisiti di iscrizione nel RuI),
- Regolamento Ivass 41/2018 (regole di informativa e Pdg).

Per svolgere attività assicurativa, deve essere iscritto al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi (RuI), in una delle sezioni previste:

- Sezione A - agente con mandato diretto da parte di una compagnia;
- Sezione E - collaboratore di un intermediario a sua volta iscritto al RuI;
- Sezione C - produttore diretto di un'impresa di assicurazione.

Va da sé che l'iscrizione all'OcF non autorizza la distribuzione assicurativa.

Quando svolge attività assicurativa risponde all'impresa assicurativa mandante se iscritto in Sezione A o all'intermediario per cui collabora se iscritto in Sezione E, è vigilato dall'Ivass, dovendo osservare le norme di comportamento prescritte dalla Idd. La responsabilità verso il cliente è condivisa con l'impresa assicurativa, per gli atti compiuti entro i limiti del mandato in A, mentre se opera come iscritto in Sezione E la responsabilità è sempre in capo dell'intermediario primario per quanto concerne le violazioni degli obblighi informativi, di correttezza o di adeguatezza.

Nel ruolo di agente o subagente deve rilevare le esigenze assicurative del cliente (art. 119-ter CAP), fornire la documentazione informativa (Mup, DIP, Dip Aggiuntivo e Kid per i prodotti IbiPS) e rispettare i requisiti di product governance (Pdg). Deve inoltre avere sottoscritto e rinnovato annualmente una RC professionale se opera

in sez. A (art. 110-bis CAP), mentre se opera come iscritto in sez. E la polizza RC professionale è quella dell'intermediario primario. Dovrà infine seguire la formazione obbligatoria di 30 ore annuali riconducibili all'aggiornamento professionale.

Per gli IbiPS si applicano principi analoghi alla disciplina MiFid, così come declinate dall'Ivass.

In ogni caso, quando il soggetto opera in entrambi i settori, deve distinguere chiaramente l'attività finanziaria da quella assicurativa, prima, durante e dopo le trattative, dichiarando al cliente la veste in cui agisce in ogni fase del rapporto e facendo molta attenzione a non generare conflitti di interesse nell'indirizzarlo verso un'impresa di investimento o verso una compagnia assicurativa.

L'Agente di assicurazione

L'agente di assicurazione in Italia, ma in questo caso mi rendo conto che sto per dire cose ben note alla maggior parte dei lettori, è una figura professionale centrale e altamente qualificata nel panorama della distribuzione assicurativa. La sua operatività è attentamente regolamentata e monitorata dall'Ivass attraverso l'iscrizione obbligatoria al RuI, garanzia di trasparenza e professionalità per i consumatori. È un imprenditore autonomo e responsabile, un consulente di fiducia del consumatore che offre un servizio essenziale, come sancito in via ufficiale durante la pandemia.

Gli elementi distintivi per l'agente di assicurazioni il cui ruolo è definito sia sul piano tecnico, sia su quello regolamentare, sono principalmente i seguenti:

- la facoltà di agire in nome e per conto di una o più imprese di assicurazione, oppure in collaborazione con altri intermediari (art. 109, c. 3 Cap), fungendo da punto di contatto diretto e qualificato tra le compagnie e i clienti. Questo ruolo di rappresentanza implica una profonda conoscenza dei prodotti e delle esigenze del mercato;
- la piena autonomia decisionale e gestionale essendo imprenditore a tutti gli effetti, con la responsabilità personale e professionale nella gestione della propria attività, inclusa la gestione di dipendenti e collaboratori (art. 1742-1753 c.c.). Questa indipendenza permette di operare con flessibilità e dinamismo, libero da vincoli gerarchici quotidiani. È il fulcro decisionale della propria impresa, una figura chiave che, con piena libertà e autonomia, determina le strategie e definisce le modalità operative più efficaci per raggiungere gli obiettivi e servire al meglio i clienti;

107

L'Agente **TIED AGENT**



- la sua remunerazione è legata alla raccolta e dei premi assicurativi e avviene tramite provvigioni percepite sulle polizze stipulate e sui rinnovi, mediante incentivazioni commerciali erogate nello sviluppo mirato del portafoglio, attraverso provvigioni ricevute dai colleghi con cui collabora e infine grazie la prestazione consulenze retribuite da parte dei clienti (art. 119 ter comma 3 o 4 CAP).

Alla base di tutto ciò risiede la capacità di costruire relazioni solide e durature con la clientela, cosicché l'agente non si limita alla semplice vendita, ma si posiziona come un professionista di fiducia, alla stregua dell'avvocato o del commercialista di famiglia, che accompagna il cliente nella scelta delle soluzioni più adeguate e coerenti con le sue esigenze assicurative. Alla luce di ciò, offre la propria disponibilità professionale in ogni fase, dalla valutazione dei rischi fino all'affiancamento nella gestione degli eventuali sinistri.

Il suo è un ruolo di partner strategico per la sicurezza e la tranquillità dei singoli e delle collettività, in una società complessa che non può contare soltanto sull'ombrello protettivo di un welfare pubblico sempre più in affanno per motivi di bilancio.

Due mondi paralleli

Il tied agent e l'agente assicurativo operano entrambi nella distribuzione di prodotti complessi, anche se appartengono a regimi giuridici differenti, modellati sulle caratteristiche dei mercati di riferimento, posto che nel sistema finanziario prevale la distribuzione esclusiva e la responsabilità centralizzata dell'impresa di investimento, nel sistema assicurativo prevale l'autonomia dell'intermediario, oltreché il rapporto diretto e continuativo con la clientela.

Quando un operatore agisce in entrambi i settori, è fondamentale rispettare la separazione normativa tra MiFid e Idd, garantendo sempre piena trasparenza verso il cliente sulla funzione svolta in ciascun contesto.

Il pericolo maggiore resta comunque l'arrendevolezza di una Categoria agenziale che non riesce più ad indignarsi, neppure davanti a scelte strategiche e modalità operative imposte da talune Mandanti, che impediscono agli Agenti di svolgere con professionalità il loro mestiere.

Come hanno potuto ad esempio accettare, migliaia di noi, di far sottoscrivere ai nostri Clienti, ad ogni polizza emessa, un contratto che affida all'Impresa, anziché all'Intermediario, l'analisi dei loro bisogni assicurativi e la selezione dei contratti (polizze) coerenti a tali necessità? Con tutto ciò che ne consegue a livello di autonomia professionale, di titolarità/proprietà dei dati, di ambito consulenziale? Perché non ci siamo opposti, con ogni forza, a livello di confronto aziendale, potendo contare anche sul fatto che SNA aveva prontamente denunciato, questa anomala prassi, alle Autorità del settore (Ivass, AGCM)?

Perché non ne hanno chiesto conto, i Colleghi coinvolti, ai loro vertici associativi aziendali (GAA), che pur presentavano -apparentemente- una certa predisposizione alla lotta sindacale? Perché solo il Sindacato ha avuto la forza di prendere posizione e di agire in coerenza con tale posizione? Perché nemmeno ora, che sono venute alla luce le reali intenzioni, non si registra un moto di ribellione? Perché gli Agenti che hanno subito tali e analoghi ridimensionamenti non riprendono il controllo delle loro Rappresentanze aziendali, rivelatesi inadeguate quando serviva una vera opposizione all'Impresa?

Assistiamo invece alla moltiplicazione degli incarichi in capo ai protagonisti di queste vicende poco edificanti, alla proliferazione di sigle associative fantasma. Sigle associative prive di un'effettiva rappresentatività, la cui attività appare prevalentemente funzionale a interessi non chiaramente riconducibili alla tutela collettiva degli iscritti. Ed è evidente che una parte, seppure modesta, della categoria, invece di opporsi a queste dinamiche, contribuisce di fatto a legittimarle. Ci vogliamo chiedere, una volta per tutte, chi sta realmente rappresentando chi? Al di fuori di SNA, non vedo alcuna forza rivendicativa, alcuna capacità di rappresentanza, alcuna linea politica a tutela della nostra libertà, a salvaguardia del nostro futuro!

Credo che negli ultimi anni, grazie ad un Comitato GAA particolarmente coinvolto e maturo sindacalmente, abbiamo iniziato a costruire un nuovo fronte comune, che andrà certamente rafforzato, agendo in modo coordinato con quei vertici dei Gruppi Aziendali che hanno dimostrato senso di responsabilità, disponibilità ad un leale confronto e linearità nell'azione.

Dobbiamo invece continuare ad isolare coloro che scambiano SNA per un autobus, sul quale salire o scendere ad ogni fermata per esclusiva utilità personale. Dobbiamo rafforzare il senso di appartenenza, anche tra i Presidenti ed i Dirigenti dei Gruppi Aziendali, denunciando sul piano politico -come sto facendo ora- ed applicando gli strumenti statutari contro i comportamenti che strumentalizzano il Sindacato a discapito degli interessi collettivi degli Agenti.

UNIAGENTI SI RAFFORZA: ECCO ANTONIO CANU

21 Gennaio 2026

Il sindacato degli agenti di assicurazione presieduto da Roberto Salvi annuncia l'ingresso del vice presidente di Asap e, tra l'altro, ex presidente del Gruppo agenti Lloyd Italico ed ex vice presidente del Comitato dei gruppi agenti in seno allo Sna.



Antonio Canu

L'Unione nazionale italiana agenti assicurativi (UniAgenti), il sindacato presieduto da Roberto Salvi che si pone l'obiettivo di tutelare gli agenti di assicurazione, ha annunciato «con grande soddisfazione» l'ingresso di Antonio Canu, ex presidente del Gruppo agenti Lloyd Italico e attuale vice presidente dell'Associazione agenti professionisti (Asap). In passato, Canu ha rivestito, tra l'altro, la carica di vice presidente del comitato dei gruppi agenti in seno al Sindacato nazionale agenti.

Proprio dal collegio dei probiviri dello Sna, Canu era stato espulso inizialmente (a giugno del 2022) salvo poi in sede di commissione di deontologia vedersi riformulare la sentenza *con una sospensione di 10 mesi*.

L'anno duemilaventitré il giorno ventisette del mese di luglio
- 27 luglio 2023 -
in Roma e nel mio studio in Via Guidubaldo Del Monte n. 13,
Innanzitutto a me Dottor ALESSANDRO BONANNI , Notaio in Roma, con studio in Via Guidubaldo Del Monte 13, iscritto nel Collegio dei Distretti Notarili Riuniti di Roma, Velletri e Civitavecchia,
sono comparsi:
- GAETA EMILIO , nato a Stornara (FG) il giorno 25 novembre 1952, residente in San Severo (FG), Via Alessandro Minuziano n. 80, codice fiscale dichiarato GTA MLE 52S25 1962H,
- ROSANO CARLA , nata a Saluzzo (CN) il giorno 12 settembre 1971, residente in Roma, Via Vercelli n. 52, codice fiscale dichiarato RSN CRL 71P52 H727L,
- GOVERNATORI ANDREA , nato a Firenze il giorno 5 agosto 1964, residente in Vaglia (FI), Via di Basciano n. 868, codice fiscale dichiarato GVR NDR 64M05 D612Z,
- LIBERATI PISANA , nata a Montegiorgio (FM) il giorno 19 dicembre 1973, residente in Falerone (FM), Strada Faleriense a Monte n. 42b, codice fiscale dichiarato LBR PSN 73T59 F520E,
- D'ANDREA UMBERTO , nato a Napoli il giorno 16 giugno 1958, ivi residente in Via Terracina n. 354, codice fiscale dichiarato DND MRT 58H16 F839M,
- PERRONE ADRIANO , nato a Chivasso (TO) il giorno 9 luglio 1961, residente in Mazze' (TO), Cascina L'Aurora n. 1, codice fiscale dichiarato PRR DRN 61L09 C665Z,
- SALVI ROBERTO , nato a Ancona il giorno 9 dicembre 1968, residente in Treia (MC), Contrada Vallonica n. 22, codice fiscale dichiarato SLV RRT 68T09 A271R,
- BRUNETTI MAURIZIO , nato a Taranto il giorno 16 marzo 1965, residente in Leporano (TA), Via Cedro n. 14, codice fiscale dichiarato BRN MRZ 65C16 L049E e
- BRACCI CARLO , nato a Pesaro il giorno 20 agosto 1966, residente in Pietrarubbia (PS), Via Ca' Boso n. 6bis, codice fiscale dichiarato BRC CRL 66M20 G479Y.
Detti componenti, cittadini italiani cogniti tra di loro, della cui identità personale io Notaio sono certo, di comune accordo, stipulano e convengono quanto segue:
ARTICOLO 1
I signori GAETA Emilio , ROSANO Carla , GOVERNATORI Andrea , LIBERATI Pisana , D'ANDREA Umberto , PERRONE Adriano , SALVI Roberto , BRUNETTI Maurizio e BRACCI Carlo
Costituiscono, secondo le vigenti norme del codice civile e delle leggi applicabili

Atto costituzione UNI AGENTI

Di seguito, il punto di vista del Sindacato, espresso magistralmente dal Direttore delle Testate SNA, già presidente di GAA (Uia-RAS), già membro di EN, giornalista professionista ed Agente dott. Roberto Bianchi, che vi invito a leggere con la necessaria attenzione.

“Si costerna, s'indigna, s'impegna, poi getta la spugna con gran dignità”, indovinate di chi stiamo parlando

(Snachannel, 09/01/2026)



Roberto Bianchi

♦ Roberto Salvi, presidente per 25 anni del Gruppo Agenti di Assicurazione Toro, rinominato Agit dal novembre scorso, ci ha informato alla vigilia di capodanno che "dall'inizio del processo di integrazione" (nel Leone di Trieste, ndr.) "ben 87 agenzie (ex Gaat, ndr.) non esistono più". Un fenomeno che si manifesta nella gran parte delle reti agenziali mandatarie di compagnie "minori" incorporate dai colossi dominanti, in particolare Generali, Unipol e Allianz. Si tratta di una logica decimatoria delle realtà agenziali più lontane dai benchmark aziendali caratterizzante il cosiddetto consolidamento del mercato assicurativo italiano, un modo diverso per dire che le imprese intendono sfolire il numero degli agenti e degli sportelli in nome del gigantismo agenziale. Esattamente all'opposto di ciò che avveniva quando la moda del tempo era imperniata sullo scorporo e sull'apertura di agenzie a portafoglio zero accanto a ogni campanile, nella convinzione che il bisogno fosse la leva più efficace per spingere gli agenti a produrre per sopravvivere. Nel contesto attuale, in cui piccolo non è più bello, con frequenza crescente i portafogli a conduzione personale o familiare, molto diffusi nelle compagnie sottoposte ad assorbimento ove all'agente professionista veniva riconosciuto un ruolo primario, vengono assegnati ai poli agenziali cui è più facile imporre budget asfissianti in cambio di premi e rappel molto consistenti che sono nel contempo indispensabili per il mantenimento in vita della struttura produttiva e gestionale.

L'obiettivo dei brand dominanti è quello di rafforzare il loro oligopolio creando un meccanismo che spinga gli agenti ad operare in monomarca, rinunciando a trarre profitto dalle opportunità imprenditoriali derivanti dal plurimandato. Questo comporta che i poli strutturati si trasformino da punti di consulenza e assistenza al cliente in centri di raccolta coerenti con le politiche di sviluppo dell'impresa, nei quali si attui attraverso le sottoreti una vendita aggressiva e quindi adeguata alla pressione commerciale subita dall'impresa. Per di più concentrata sui segmenti di rischio ad essa più graditi, con buona pace dei bisogni reali, espliciti o latenti, della clientela come prescriverebbero le norme di settore. Assistiamo pertanto a una falcidia costante di agenzie della quale tutti i Gruppi aziendali prendono atto, quasi fosse l'ineluttabile epilogo del processo di contrazione dei marchi, senza mettere in atto alcuna azione significativa per la tutela dei propri iscritti i quali, a loro volta, sembrano essersi assuefatti all'eliminazione selettiva e coltivare l'unico auspicio di non esserne vittime e magari di somigliare al modello di agenzia gradito alla mandante, così da beneficiare dell'attribuzione di qualche portafoglio vacante. Grandi simposi sulla tradizione culturale del marchio d'origine e sulle modalità di integrazione dei brand, dichiarazioni ad effetto per rivendicare la pari dignità, qualche sporadico abbandono dei tavoli di trattativa rientrato a tempo record affinché la compagnia non sospetti che si faccia sul serio e intanto la mattanza continua indisturbata. Per riassumere il concetto appena espresso, potremmo prendere a prestito le parole utilizzate da Fabrizio De André in una delle sue ballate più note e adattare all'impotenza dimostrata dalla rappresentanza aziendale di turno che, di fronte all'eliminazione sistematica delle agenzie, "si costerna, s'indigna, s'impegna, poi getta la spugna con gran dignità". Per essere sincero fino in fondo ritengo peraltro specioso affermare che "sì, è vero, i Gaa non sono sempre lineari, costituiscono il fianco debole della rappresentanza agenziale, a volte sono persino fiancheggiatori delle imprese, ma non possiamo fare a meno di loro", in quanto nessuno, dico nessuno, ha in mente di eliminarli. Anzi, al contrario, tutti siamo convinti che possano svolgere un ruolo importante nella contrattazione di secondo livello. La questione è di tutt'altro genere, si tratta infatti di riflettere e una volta per tutte decidere, in cosa consista e come vada messo in atto il ruolo sussidiario che essi sono tenuti a svolgere a fianco del Sindacato generalista. Affinché questa complementarietà risulti vincente oltretutto effettiva, alle espressioni di buona volontà provenienti dai (tanti) volenterosi dotati di buon senso, vanno però abbinate le regole, la cui inderogabilità dovrà valere anche per i (pochi) dribblatori che non mancheranno di smarcarsi per avere le mani libere al cospetto del management aziendale. È giunto il momento, dopo essersi costernati, indignati, impegnati, di dimostrare la propria condivisione che la tutela degli iscritti non passa attraverso la simbiosi con la mandante al cui cospetto è necessario sempre gettare la spugna pur di mantenere buone relazioni industriali, quanto piuttosto aumentando l'autonomia imprenditoriale e la competenza professionale della categoria che, nonostante la sua autolesionistica inclinazione all'arrendevolezza, costituisce ancora il perno della distribuzione assicurativa italiana. Verrebbe quasi da dire, suo malgrado.

Roberto Bianchi

Comprenderete dunque con quali difficoltà siamo stati impegnati a contribuire alla difesa dell'indipendenza dei GAA dalle lunghe mani delle Imprese, cercando di impedire che le direttive delle Mandanti potessero trasformarsi in ordini esecutivi, per quei vertici associativi non sufficientemente supportati (o controllati?) dai Colleghi aderenti, o inadeguati al ruolo.

Fortunatamente dall'altro lato, quello prettamente SNA, abbiamo potuto contare, anche in questi ultimi tre anni di mia presidenza, che si concludono oggi, sulla convinta e concreta coerenza sindacale dei nostri Dirigenti e dell'intera base associativa.

Grazie a tale continuità ideale, politica, partecipativa, abbiamo potuto esprimere la necessaria forza sindacale, che ci ha permesso di ottenere risultati impensabili fino a qualche anno fa, dei quali vi è stata data puntuale informazione e che eviterò di elencare in questa sede, anche perché -fortunatamente- sono davvero molti.

Tra essi, a titolo di esempio, citerò l'ultimo in ordine di tempo: il riconoscimento dei benefici contributivi agli Agenti, ed a tutti gli Intermediari della filiera della distribuzione assicurativa, "Decontribuzione Sud" e "Under 36", inizialmente negati per un'interpretazione arcaica e strumentale della norma, che non riconosceva la netta distinzione esistente tra Intermediari professionisti ed Imprese assicuratrici. Grazie alla nostra intensa, a volte caparbia, azione lobbistica ed alle iniziative che abbiamo messo in atto, con l'interessamento dei massimi livelli istituzionali europei e nazionali, il Governo si è ricreduto ed ha accolto la nostra istanza attraverso una specifica disposizione contenuta nella Legge Finanziaria del 30 dicembre scorso. La questione "Decontribuzione sud" e "Under 36" è finalmente risolta, almeno in larga parte!

Si tratta di un risultato molto rilevante, non solo a livello politico sindacale, ma anche economico. La norma rimette nelle tasche delle nostre Agenzie (e di tutti gli Intermediari) centinaia di milioni di euro, anche attraverso il meccanismo del credito d'imposta. Ci sono voluti alcuni anni di lavoro, proteste, incontri, audizioni, interventi formali e informali, ma alla fine, ancora una volta, la continuità dell'azione, la chiarezza degli obiettivi e la coerenza ci hanno premiati! Mi chiedo e vi chiedo, in un mondo fatto anche di chiacchiere e di millanterie, chi avrebbe ridato agli Agenti questo consistente sostegno economico, se non avessimo, tutti, confidato nell'azione di SNA?

Esprimo, esprimiamo un ringraziamento a chi ha contribuito, a qualsiasi livello, all'esito di questa battaglia. Grazie ad alcuni esponenti parlamentari, come gli onorevoli Antonio D'Alessio e Giulio Sottanelli, nonché il sen. Marco Lombardo, che in stretto contatto con SNA hanno mantenuto le posizioni a livello nazionale, soprattutto nei confronti del competente Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, Marina Elvira Calderone, che ha dimostrato la giusta sensibilità al tema.

Non posso evitare di riferire altresì l'attenzione che è stata riservata al Sindacato Nazionale Agenti dal dott. Michele Ghiggia, della Rappresentanza permanente d'Italia presso l'Unione Europea e dalla Vicepresidente del Parlamento Europeo, On. Antonella Sberna, decisivi per l'esito finale della vicenda.

Grazie anche agli infaticabili e sempre presenti Vicepresidenti nazionali uscenti Elena Dragoni e Sergio Sterbini che, anche su questo fronte, non si sono mai tirati indietro, non hanno mai fatto mancare la loro grande generosità e disponibilità sindacale, così come tutti i componenti dell'Esecutivo uscente che meritano sicuramente un plauso di ringraziamento.

"Decontribuzione Sud" e "Decontribuzione Under 36", il Presidente nazionale Claudio Demozzi scrive alla categoria agenziale: Non dimenticate questo grande successo targato Sna

▲ Luigi Giorgetti 21 Gennaio 2026 ● Visite: 4356



Claudio Demozzi

Decontribuzione Sud e Decontribuzione Under 35, via libera alla Legge che interessa gli agenti di assicurazione

▲ Luigi Giorgetti 07 Gennaio 2026 ● Visite: 1627



Fabio Occhiuto

MILANO - La **Legge di Bilancio** (Legge 30 dicembre 2025, n. 199, pubblicata in Gazzetta Ufficiale il 30 dicembre 2025) ha messo la parola fine alla spinosa questione relativa agli esoneri contributivi in materia di **"Decontribuzione Sud"** e **"Decontribuzione Under 36"** per gli agenti di assicurazione. La disposizione è retroattiva e prende in considerazione il periodo che parte dal giorno 1° luglio 2022.
In una nota a firma del componente dell'Esecutivo Nazionale Sna con delega alle Normative e ai Regolamenti, **Fabio Occhiuto**, si esprime tutta la soddisfazione per il lungo lavoro svolto dal Sindacato in questi anni: **"Il risultato conseguito - si legge - che conferma ancora una volta la piena rappresentatività e l'efficacia dell'azione del nostro Sindacato nelle sedi**

A Salerno per dibattere della vittoria storica conseguita da Sna: agenzie assicurative incluse negli sgravi contributivi

26 Gennaio 2026



Un momento dei lavori

SALERNO - Il lavoro di pressing istituzionale svolto dal **Sindacato nazionale agenti** in Italia e in sede europea ha portato a un risultato senza precedenti nella Legge di Bilancio 2026 che, al comma 860 dell'articolo 1, riconosce alle agenzie di assicurazione l'accesso alla **Decontribuzione Sud** e agli sgravi contributivi per l'occupazione **Under 36**. Se ne è parlato a **Salerno** nella mattinata di venerdì scorso durante l'evento organizzato dalla locale sezione Provinciale Sna al quale hanno preso parte oltre 80 colleghi in presenza e diverse centinaia collegati on line. Ancora una volta il Sindacato c'è e fa la differenza, tutelando interessi e diritti dei propri iscritti nonché, in definitiva, dell'intera categoria sulla quale ricade il beneficio ottenuto dall'equiparazione delle agenzie assicurative alle altre Pmi. Alla buona politica il merito di avere colmato il vuoto legislativo venutosi a creare dall'interpretazione, rivelatasi del tutto errata da parte dell'**Inps** che aveva equiparato agenti, broker e altri intermediari assicurativi a banche e assicurazioni. Il Coordinatore regionale Sna della Campania, **Alfonso Santangelo**, nel suo saluto introduttivo ha sottolineato proprio il contrasto tra la posizione intrapresa dall'Istituto di Previdenza e il punto di vista del legislatore europeo che aveva inteso escludere il settore finanziario e non gli intermediari, dai benefici previdenziali soltanto perché oggetto di specifici aiuti di altra natura. Nella sua appassionata introduzione **Luigi Laudati**, Presidente provinciale Sna di Salerno, promotore dell'iniziativa convegnistica e, prima ancora, punto di riferimento durante la fase di costruzione della lobby politica dalla quale è scaturito l'esito positivo della lunga vertenza, nella sua introduzione ha ricordato con forza il ruolo centrale svolto dallo Sna nazionale e dalla sua Provinciale, così come dalle altre interessate dal fenomeno dei procedimenti di recupero da parte dell'**Inps**. Fermo l'entusiasmo per quanto ottenuto, non ha tralasciato di puntualizzare che il percorso non può considerarsi concluso, dal momento che il periodo contributivo 2020-30 giugno 2021 rimane al momento escluso dal provvedimento legislativo. Nel corso della tavola rotonda moderata con la consueta esperienza dal nostro direttore **Roberto Bianchi**, si sono avvicendati relatori di grande competenza tecnica e politica che hanno catturato l'attenzione dei partecipanti, ansiosi di conoscere lo stato delle cose e le procedure necessarie per sanare la propria posizione.

Gerardo Indennimeo, titolare dello Studio di Consulenza del Lavoro Pellegrino & Indennimeo che sta seguendo numerosi ricorsi degli agenti contro gli avvisi di addebito da parte dell'Istituto previdenziale, dopo essere entrato nel merito degli aspetti di carattere tecnico, ha sottolineato tra l'altro la necessità di tenere

monitorata con la massima attenzione la decorrenza dei termini di prescrizione che potrebbero costituire il vero vulnus del tentativo di estendere gli effetti di legge anche all'intervallo temporale non compreso. Di analogo avviso riguardo ai rischi prescrizionali, anche se orientati a un moderato ottimismo **Piero Cucchi e Nicola Gargano**, titolari dell'omonimo Studio Legale convenzionato con lo Sna, che hanno patrocinato numerose cause concluse con successo a favore degli agenti ricorrenti e si apprestano a rappresentare quanti abbiano ricevuto nuovi avvisi di addebito inerenti la summenzionata finestra contributiva che l'Inps sembra intenzionata a prendere di mira continuando a ignorare il principio di non equiparazione delle Pmi agenzie ai colossi assicurativi adottato dallo stesso Governo a fondamento del succitato Comma 860.

Anche l'on. **Antonio D'Alessio**, al quale va la massima gratitudine per l'impegno profuso nel sostenere le tesi dello Sna e nel tenere fede agli impegni presi con la categoria, ha confermato la propria convinzione che non si sia trattato di una gentile concessione della politica nei confronti degli agenti e tantomeno di una regalia improvvisata, quanto piuttosto del giusto riconoscimento di un diritto. Esiste, ha detto, una convinzione bi-partisan che le agenzie di assicurazione, nella grande maggioranza composte da ditte individuali e società di persone di piccole dimensioni, non sono assimilabili alle banche e alle compagnie di assicurazione e pertanto la loro esclusione dalla Decontribuzione Sud e dagli sgravi Under 36 era del tutto ingiustificata. L'onorevole si anche è detto fiducioso che, posto una volta per tutte il principio secondo cui la comune attribuzione di mandanti e mandatarie al Codice Ateco K non giustifichi l'assimilazione di due soggetti economici così diversi tra loro, che non a caso appartengono rispettivamente alla Divisione 65.11 e 65.12, le imprese e alla 66.22, gli agenti, sia possibile riaprire il contenzioso, meglio se utilizzando la leva del dialogo costruttivo, magari in occasione della Finanziaria 2027, per sanare l'attuale lacuna. Estremamente utile per mettere in luce il lungo lavoro svolto dal Sindacato per conseguire lo questo storico successo, la cronistoria degli interventi istituzionali e politici enucleata dal Presidente nazionale Sna **Claudio Demozzi** a partire dalle prime missive inoltrate all'Inps e al Ministero dello Sviluppo Economico a partire dai primi mesi del 2021. Si ricordi peraltro che già nel 2020, su forte pressione del Sindacato, il cd. Decreto Liquidità consentiva esplicitamente agli agenti di assicurazione di beneficiare del Fondo di Garanzia per i prestiti garantiti dallo Stato, nonostante il settore assicurativo ne fosse inizialmente escluso. Nel corso degli anni, come dimostra l'ampia documentazione acquisita agli atti, il Sindacato si è rivolto ai Governi succedutisi alla guida del nostro Paese negli ultimi 5 anni, ai Ministeri competenti, alle Commissioni Bilancio, ai singoli parlamentari italiani ed europei e non ultima alla Commissione UE affinché si esprimesse sulla ratio del Temporary Framework da cui hanno preso avvio le misure denominate Decontribuzione Sud e Under 36.

Lo scopo era sempre quello di ottenere giustizia a beneficio degli agenti assicurativi e tutto sembrava finalmente andare per il verso giusto quando è stata resa nota una bozza di stesura contenente una conclusione negativa della vertenza. "Dopo il forte richiamo alla coerenza rivolto al Governo Meloni - ha proseguito Demozzi - soltanto alla buona politica e tra gli altri in particolare all'Onorevole Antonio D'Alessio, si deve l'ultimo provvidenziale colpo di coda che ha assicurato l'introduzione del Comma 860 nell'articolo 1 della Legge di programmazione economica 2026 concernente l'interpretazione autentica che ha consentito l'applicazione delle due misure di esonero contributivo anche agli agenti". Un risultato di per sé di grande portata, ha concluso il Presidente Demozzi, che non costituisce un punto di arrivo, quanto piuttosto la piattaforma da cui ripartire verso nuovi traguardi indirizzati a ottenere il miglioramento delle condizioni che fanno da scenario ambientale all'attività professionale e imprenditoriale degli agenti di assicurazione italiani.

L'incontro di Salerno si è chiuso con un vivace question time durante il quale i presenti hanno potuto rivolgere ai relatori numerosi quesiti soprattutto di carattere giuridico e procedurale che hanno consentito loro di chiarire i residui dubbi. Un bravo va sicuramente rivolto a Luigi Laudati e al suo Esecutivo provinciale per la scelta dei relatori e per l'ottima ospitalità offerta. La Redazione

Come ho sempre detto, come sappiamo, per proseguire la nostra coraggiosa e necessaria strategia politico sindacale, approvata più volte ed a larghissima maggioranza da questo Congresso, per mantenere una visione condivisa sul presente e soprattutto sul nostro futuro, per rafforzare la nostra unità, è fondamentale rimanere su questi binari, continuare in questa direzione. I risultati ottenuti dimostrano che siamo sulla strada giusta! Sappiamo quanto sono grandi, decisive, le sfide che ci attendono... Solo uniti e dunque forti e determinati possiamo continuare a scommettere su un futuro fatto anche di libertà imprenditoriale, operativa, ideale. Solo se manterremo un sufficiente grado di autonomia, potremo negoziare con coraggio e credibilità con le Istituzioni, con le Imprese, con i Governi e tutelare con gli strumenti più efficaci la nostra Categoria!

Vi ho già detto: questa non vuole essere la Relazione di ciò che abbiamo fatto, perché lo sapete bene, ciò che è stato fatto. Come sapete bene che chi vi parla e la sua squadra non sono mai stati e mai saranno disponibili a negoziare al ribasso, a chiudere un occhio, a fingere di non sentire, di non vedere, di non capire, quando ci sono in ballo i diritti e gli interessi degli Agenti!

E questo non deve essere il Congresso dei ricordi, del riconoscimento per le battaglie vinte o dei rimpianti per quelle perse. Oggi siamo qui per prepararci ad altri tre anni di trincea, di diplomazia e di scontro, di coinvolgimento, di confronto e di denuncia, di Tavoli aperti e chiusi se necessario, senza tentennamenti né ripensamenti. Perché il nostro è il Sindacato degli Agenti, non è una delle tante sigle fantasma, nate negli ultimi anni, in cerca di giochi di potere o accordi sottobanco!

Vi esorto, al riguardo, a fare in modo che il prossimo vertice SNA, ed anche quelli a seguire, rinnovino il giuramento di lealtà ai nostri dogmi strategici, come abbiamo fatto tutti noi alcuni anni fa (ricordate quel momento, così toccante?). Dogmi che non sono per nulla superati dai tempi e che anzi appaiono più attuali che mai: Plurimandato, Libere collaborazioni e in generale Libertà professionale con maggiore autonomia organizzativa, decisionale, commerciale, operativa, tecnologica; Titolarità nel trattamento e proprietà dei dati dei nostri clienti; nessuna contrattazione al ribasso, né nazionale né aziendale né individuale; libertà consulenziale (e tariffaria); NO alla discriminazione algoritmica ed all'intelligenza artificiale sostitutiva, NO all'esclusione digitale di chi non è in grado di interagire con le tecnologie più evolute; NO alla messa in discussione, a qualsiasi livello, dei diritti acquisiti (sanciti nell'ANA, o per contratto, per Legge o per uso e consuetudine); SI ad una reale semplificazione burocratica e ad una normativa di settore maggiormente coerente con le necessità e gli obiettivi strategici della Categoria agenziale; tutela di ciascun singolo Agente, in ogni situazione di necessità, e salvaguardia degli interessi della Categoria nel suo complesso, rinunciando ad ogni forma di neo-consociazionismo con le Imprese; difesa della legittimazione e della credibilità del Sindacato, della sua immagine e della sua autorevolezza; coerenza politica in tutte le sue articolazioni e rispetto delle decisioni comuni, democraticamente assunte. Noi siamo: Unità, Libertà, Forza, Solidarietà.

Quanto ad unità, della Categoria che si riconosce in SNA intendo, nonostante qualche rumorosa fuoriuscita "spintanea", nel corso del 2025 il numero degli Iscritti è risultato ancora una volta in crescita, seppure in misura modesta (9.925 nel 2025; 9.915 al 31.12.24)

Negli ultimi dieci anni della mia presidenza alla guida di SNA, il numero totale degli Iscritti è aumentato da 8.659 del 2013 a 9.925 del 2025, segnando uno straordinario +14,6%, a fronte di un "mercato" di riferimento (Iscritti alla sezione A del R.U.I.) che, come sapete, nello stesso periodo si è ridotto di quasi un terzo (-30%). E poiché i numeri non sono opinioni, a chi ha ripreso a spargere disinformazione, pronosticando sale vuote alle nostre riunioni, dico che rimarrà deluso, che il Sindacato Nazionale Agenti continua ad essere l'unico polo di attrazione, nel quale si riconoscono, militano, discutono, soffrono e gioiscono gli Agenti italiani!

Ed ora un messaggio ai più giovani, ai quali il Sindacato dovrà riservare ancora più attenzione. Io e la mia squadra abbiamo in programma una serie di iniziative, parte delle quali già in fase di progettazione, che sarò felice di poter mettere in atto, se il Congresso me ne affiderà l'incarico chiamandomi, ancora una volta, a presiedere il nostro Sindacato. Attraverso il coinvolgimento, dovremo spiegare ai giovani -ed anche a noi stessi- che dall'analisi dei dati emerge come il mondo della distribuzione assicurativa sia in evoluzione e come si vada verso lo sviluppo di una pluralità di offerta, realizzata anche affiancando, alla modalità agenziale tradizionale, lo strumento della collaborazione orizzontale strategica, non solo più tattica, con altri Distributori e verticale con altre Imprese (Plurimandato), anche "dirette" (o, sarebbe meglio dire, ex-dirette), il tutto concentrando la differenziazione dagli altri canali distributivi e puntando sugli aspetti propriamente consulenziali.

Il tema centrale è come gestire in modo efficiente e consapevole l'esercizio del Plurimandato e la Libera collaborazione tra Intermediari, garantendone la piena tutela e rimuovendo ogni ostacolo di natura normativa, tecnologica e organizzativa. Al tempo stesso, occorre ricondurre tutti i rapporti verticali con le imprese "dirette" o "ex dirette" nell'alveo del contratto di Agenzia assicurativa e, in particolare, dell'Accordo Nazionale Agenti (ANA).

Di questa evoluzione ci siamo occupati già quasi dieci anni fa e, come i più attenti ricorderanno, abbiamo sempre ribadito con chiarezza che non è il nome dell'Impresa a fare la differenza – Allianz o Allianz Direct, Unipol o Linear, per citare alcuni esempi – bensì la tipologia di rapporto contrattuale che ci lega, le tutele riconosciute, il rispetto dell'ANA e il trattamento economico concordato.

A far comprendere, ai nostri Clienti, quanto sia fondamentale mantenere stretto il rapporto fiduciario che li lega al loro Agente di riferimento, ci penserà anche SNA, con la più massiccia campagna di comunicazione mai vista, incentrata sul ruolo dell'Agente professionista. Anche così, contribuiremo a costruire un futuro più giusto per i nostri giovani, per l'intera Categoria.

ASSICURAMENTE, torna il format televisivo sul Canale 128 del digitale terrestre. Ogni domenica (dal 1° febbraio) alle ore 21.00

Views: 23



Snachannel

“Assicuramente”: Renata Cantamessa torna a “far magie” sulla TV nazionale



Cultura assicurativa e storytelling, quando la polizza diventa “pop” (e pure della domenica!). Confermato per il 2026 il nuovo format del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione che vede al timone la conduttrice alassina



stampa nazionale

30.000 spettatori: quando la cultura assicurativa diventa rappresentanza

Nel panorama televisivo italiano non è frequente trovare spazi di approfondimento dedicati a un settore specialistico come quello assicurativo. Ancora meno frequente è che tali spazi riescano a intercettare un pubblico significativo e costante. *Assicuramente*, la trasmissione promossa dal Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, sta dimostrando che questo è possibile.

La media di **circa 30.000 spettatori a puntata** rappresenta un risultato di rilievo per un programma che non punta sull'intrattenimento generalista, ma sulla divulgazione di temi complessi: diritti del consumatore, funzionamento delle polizze, innovazione tecnologica, tutela dei dati, regole contrattuali. Numeri che, letti nel contesto di una trasmissione di settore, assumono un valore che va oltre la semplice dimensione quantitativa.

Per una categoria come quella degli agenti di assicurazione — numericamente contenuta ma centrale per l'equilibrio del sistema economico e sociale — questo risultato è un segnale importante. Dimostra che esiste una domanda di informazione qualificata e che, quando il linguaggio è chiaro e accessibile, il pubblico risponde.

Assicuramente non nasce come vetrina commerciale, ma come progetto di **cultura assicurativa**. L'obiettivo è raccontare l'assicurazione come strumento di protezione e responsabilità, contribuendo a superare la percezione di distanza che spesso caratterizza il rapporto tra cittadini e sistema assicurativo. Ogni puntata affronta temi concreti della vita quotidiana, con l'intento di rendere comprensibili regole e meccanismi che incidono direttamente sulle scelte delle famiglie e delle imprese.

A rafforzare la credibilità del format è anche la partecipazione di soggetti istituzionali e rappresentativi del settore, come **ANIA** e **IVASS**, la cui presenza testimonia la qualità del confronto e la rilevanza dei temi trattati.

In questo contesto emerge con chiarezza il ruolo degli agenti di assicurazione: non semplici intermediari, ma professionisti chiamati a svolgere una funzione di consulenza, orientamento e presidio sul territorio. Figure che ogni giorno traducono norme e prodotti in soluzioni concrete per la tutela delle persone.

Proprio per questo, la crescita del progetto passa anche dalla partecipazione attiva della rete agenziale. Se vogliamo rafforzare la cultura assicurativa nel Paese e consolidare il ruolo pubblico della categoria, è fondamentale che ciascun agente contribuisca alla diffusione di questa iniziativa. Parlare con i propri clienti, informarli dell'esistenza della trasmissione, invitarli a sintonizzarsi su **Gold TV – canale 128 del digitale terrestre** per approfondire i temi assicurativi significa alimentare consapevolezza e fiducia.

E laddove sia presente un televisore in agenzia, trasmettere le puntate può trasformare un momento di attesa in un'occasione di informazione e confronto, generando interesse e rafforzando il valore della consulenza professionale. I risultati di ascolto indicano che questa impostazione funziona. Ma soprattutto mostrano che, quando una categoria sceglie di investire nella qualità dell'informazione e nella trasparenza, può contribuire in modo significativo al dibattito pubblico. Fare cultura assicurativa significa rendere visibile un settore che opera quotidianamente per la protezione delle persone e delle comunità.

In questo senso, *Assicuramente* rappresenta qualcosa di più di una trasmissione televisiva: è uno strumento di rappresentanza culturale, capace di parlare al Paese con competenza e responsabilità. La sua crescita è una responsabilità condivisa.

Roberta Marcello

Ricorderete il titolo del Congresso di ottobre scorso: NO TIED AGENT! Che significa: mai più tied Agent, mai più Agenti ultra-para-subordinati!

Ad ottobre abbiamo condiviso che stiamo assistendo ad una nuova fase di polarizzazione degli Agenti. Da una parte, molti di noi hanno perseguito la strada del Plurimandato, delle collaborazioni orizzontali strutturate, dei Consorzi e delle "società consortili" più o meno strutturate e più o meno palesi. Molti di noi hanno scoperto la capacità e la gioia di lavorare insieme, di dare vita a veri e propri poli agenziali territoriali, plurimandatari, indipendenti. Dall'altra parte, nascono gli Hub e le Agenzie partecipate (dall'Impresa), rigorosamente monomandatari, legate da vincoli di iper-fidelizzazione e da limitazioni all'autonomia professionale proprie di un'epoca, ingloriosa sotto questo punto di vista, che speravamo terminata definitivamente nel 2014 (storico Provvedimento AGCM). Cose che credevamo appartenere al passato, come i patti tri-latero ed i sistemi (dis)incentivanti coercitivi e condizionanti, tornano purtroppo davanti agli occhi, a ricordarci che nulla è davvero scontato.

Abbiamo chiarito che non c'è più spazio per esitazioni, ambiguità o strategie ondivaghe nei rapporti con le Imprese, tali da consentire loro di pianificare, orientare o determinare unilateralmente il nostro futuro. Sarebbe una resa inaccettabile, una rinuncia alla nostra dignità, alla nostra rappresentanza e alla capacità di incidere realmente sulle scelte che ci riguardano. Il nostro destino deve nascere dal confronto, dall'equilibrio e dalla partecipazione consapevole, non da decisioni calate dall'alto né da interessi che non sono i nostri! Ogni volta che restiamo in silenzio, lasciamo che le Imprese parlino per noi. Ogni volta che non ci informiamo, lasciamo che esse scelgano per noi. Per questo, oggi più che mai, dobbiamo affermare con forza che il nostro destino ci appartiene. E nessuna Impresa, da sola, può scriverlo al posto nostro!

Colleghe e Colleghi congressisti, ascoltate!

Solo uniti nella solidarietà possiamo rivendicare la giusta libertà! E solo con la giusta libertà nelle nostre mani, potremo plasmare un futuro che sia davvero nostro! Nessuno ci regala nulla: dobbiamo conquistarci ogni diritto, insieme, con coraggio e determinazione!

Solo così potremo avere Libertà & Futuro, Futuro & Libertà! A tutti, grazie per l'attenzione.

Claudio Demozzi
Presidente Nazionale

*Viviamo un tempo in cui il mondo sembra aver dimenticato la parola solidarietà.
Vediamo conflitti armati, divisioni, ricatti, abusi, ingiustizie. Tanta paura.
Ma ogni epoca difficile porta con sé una domanda silenziosa:
Chi sceglie di amare, di costruire, invece di odiare, di distruggere?
Noi non siamo solo una Categoria professionale, siamo una comunità.
Una comunità fatta di persone, che ogni giorno scelgono di proteggere altre persone.
E proteggere non è solo un contratto, è un atto di fiducia, un atto di responsabilità.
E' un atto di pace, di solidarietà.
Questo è un Congresso elettivo.
Le cariche cambiano, i ruoli passano.
Ma ciò che non deve mai cambiare è il rispetto reciproco, l'unità, la fratellanza che c'è tra noi, lo spirito solidale che lega ogni Iscritto e che ispira ogni nostra azione sindacale.
Perché possiamo avere idee diverse,
possiamo confrontarci con passione.
Ma non dobbiamo mai dimenticare che siamo dalla stessa parte.
Dalla parte della dignità, della correttezza.
Dalla parte dell'aiuto reciproco, della lotta per un mondo più giusto e solidale.
Se oggi c'è una cosa che dobbiamo lasciare a chi verrà dopo di noi...
Non è l'incarico.
E' l'esempio.
L'esempio di una Categoria capace di discutere senza dividersi; capace di scegliere senza ferire.
Capace di restare unita anche quando il mondo intorno si frantuma.
Qualunque sia il risultato, restiamo uniti! Perché una comunità divisa è fragile.
Una comunità unita è forte, giusta e solidale.
E oggi, più che mai, il mondo, il nostro mondo, ha bisogno di rispetto, giustizia e solidarietà.
Oggi non eleggiamo solo una guida... rinnoviamo un impegno.*

*Autorità Garante
della Concorrenza e del Mercato*

Rif. n. DC10687/DCC

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
SNA
c.a. Presidente Claudio Demozzi
PEC: sna@pec.snaservice.it

Oggetto: redazione e pubblicazione su *web* di una tabella unica nazionale di riferimento contenente ipotetiche provvigioni minime per i mandati agenziali.

L'Autorità, a seguito della ricezione di una segnalazione, ha verificato l'esistenza di una tabella riportante una proposta di provvigioni minime per i mandati agenziali pubblicata, a far data dal 17 marzo u.s., sul sito *web* di SNA channel (www.snachannel.it), e riproposta sullo stesso sito in data 7 agosto 2023 in una lettera del Presidente SNA indirizzata agli agenti di assicurazione. I valori delle provvigioni riportati in tabella, da quanto emerge dalla documentazione in atti, dovrebbero essere utilizzati dai Gruppi Aziendali Agenti ai fini della determinazione del trattamento economico minimo al quale ambire in fase di negoziazione con le compagnie di assicurazione.

Al riguardo, l'Autorità, nella propria adunanza del 2 ottobre 2023, sulla base delle informazioni disponibili, ha ritenuto di rappresentare a codesta Associazione che la pubblicazione su *web*, e la possibile adozione di una tabella unica nazionale di riferimento per le provvigioni degli agenti, sarebbero idonee a integrare una violazione della normativa *antitrust* (nel caso di specie un'intesa restrittiva della concorrenza, ai sensi dell'articolo 101 del TFUE), consistente nella fissazione concordata, da parte di un'associazione di categoria, di una importante variabile strategica quale è il valore delle provvigioni. La potenziale illiceità della condotta in questione discende dalla oggettiva idoneità della stessa ad alterare la concorrenza, in quanto volta a coordinare le strategie negoziali dei singoli agenti, i quali dovrebbero invece decidere autonomamente il valore delle provvigioni delle proprie prestazioni professionali.

L'Autorità, pertanto, al fine di evitare l'emergere di possibili criticità concorrenziali, invita codesta Associazione a ritirare formalmente la tabella diffusa presso i suoi associati, rimuovendola contestualmente dal sito *web* interessato, e ad astenersi per il futuro dal porre in essere simili condotte. L'Autorità chiede, inoltre, a codesta Associazione di pubblicare un comunicato di rettifica, nel quale si ribadiscano i principi concorrenziali di corretta competizione tra agenti e di autonoma determinazione delle provvigioni da parte degli stessi, nonché di fornire all'Autorità un celere riscontro degli atti posti in essere per rimuovere le criticità evidenziate.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

Firmato digitalmente da

Guido Stazi

C = IT
Data e ora della firma:
03/10/2023 17:46:59

IL CASO ALLIANZ "AGENZIA 51"



Claudio Demozi

21 Luglio 2025

♦ Come spesso accade, è stato Sna ad allarmare per primo la categoria agenziale esponendo le caratteristiche del nuovo modello distributivo introdotto dal colosso assicurativo-finanziario Allianz nel nostro Paese, alcuni anni fa. Come spesso accade, gli agenti sono stati colti di sorpresa e soprattutto sono stati a guardare. Unica eccezione, il Sindacato nazionale Sna che ha cercato in ogni modo di opporre, alla innovativa strategia della compagnia, le ragioni degli agenti, i pericoli di un'eventuale diffusa mancata riconsegna dei portafogli e i potenziali conflitti di interessi tra distributori ibridi, cioè partecipati dalla mandante, distributori indipendenti, cioè gli agenti professionisti in gestione libera e clienti. I Gruppi Agenti, ancora una volta, non hanno schierato le truppe e non si sono fatti promotori del malcontento che serpeggia tra i colleghi ad ogni nuova apertura di Agenzie "51", nelle quali come noto la compagnia partecipa, in qualità di socio, al 51% del capitale sociale e, tramite propri funzionari e dirigenti, si inserisce nel consiglio di amministrazione della società agenziale. Le Agenzie "51" sono ormai alcune decine e il loro numero, la loro presenza sul territorio nazionale, è in costante aumento, contrariamente alle rassicurazioni diffuse ad arte per calmare gli animi e per fare in modo che la trasformazione, radicale, del modello agenziale potesse avvenire senza troppe discussioni; soprattutto senza una rete agenziale arrabbiata, preoccupata, che osasse mettersi di traverso, che cercasse di impedire che l'ultra-para-subordinazione degli agenti soci di minoranza all'impresa potesse passare come normale, o come cosa di poco conto, come fenomeno marginale. Così, come tutte le sue correlate conseguenze per l'intera categoria agenziale.

Qualche anno fa, Sna ha organizzato una riunione online, sull'argomento. Vi hanno partecipato più di mille agenti Allianz, esperti del settore, avvocati e sindacalisti, il presidente del Comitato dei Gaa Dario Piana, il suo Vice Salvatore Palma. L'allora presidente del Gaa Allianz "tripla A", Umberto D'Andrea, era invece assente e ciò forse a dimostrazione della scarsa importanza che il principale Gruppo Agenti di Allianz attribuiva alla problematica. Nonostante le varie sollecitazioni, che ho personalmente rivolto alla "tripla A" affinché fossero intraprese precise iniziative di contrapposizione alla nuova strategia distributiva "Allianz 51", non risulta che il Gaa abbia dato seguito a tali pressioni, né che l'alta direzione dell'impresa abbia aperto, su questo tema, alcun serio confronto con gli agenti, né abbia intenzione di archiviare il progetto che, anzi, recentemente sembra aver subito una nuova accelerazione. Ai primi di gennaio, ad esempio, è nata la prima Agenzia "51" in Trentino. Si tratta della società "Allianz 381 Srl", nella quale la compagnia Allianz Next SpA (appartenente ad Allianz SpA e che, con ogni probabilità, presto sarà Allianz SpA), è socia al 51% ed esprime un Consigliere di Amministrazione (Roberto Casucci, di Allianz). L'agente, o per essere precisi la sua società Nelson Servizi SpA, è socio al 49% ed esprime un Consigliere di amministrazione (Paolo Bombardelli). L'altro Consigliere, il Consiglio è composto da tre membri, è tale Fernando Bozolo, nome noto tra gli agenti Allianz del Triveneto. Come dire: sembrerebbe che la maggioranza della compagnia sia

schiacciante.

La nascita di Allianz 381 Srl ad Arco di Trento, segue quella dell'analoga realtà societaria costituita a Bolzano e a Verona. Il nuovo modello distributivo, nella sostanza, copre l'intero asse del Brennero. Altre venti Agenzie "51" coprono le principali regioni italiane ed hanno incorporato decine di ex-agenzie in gestione libera. I quesiti sono sempre gli stessi: come si concilia l'ingerenza della mandante, socia di maggioranza della società agenziale, con gli obblighi di Legge in materia di conflitti di interesse con la clientela? Con il divieto di agire in pregiudizio degli interessi del cliente? Con l'obbligo di perseguire il miglior servizio? Con la consulenza imparziale, fiore all'occhiello di una categoria, quella agenziale, impegnata nella difesa della propria centralità distributiva in un mercato che sembra premiare sempre più gli aspetti consulenziali? Quale autonomia di giudizio nel selezionare il prodotto coerente alle specifiche esigenze del cliente? Quante Agenzie "51", cioè controllate (non solo in senso tecnico) dalla compagnia, potranno operare con l'autonomia e la libertà di scelta del plurimandato? Quante di esse potranno opporsi alle eventuali campagne di riforma in pejus del portafoglio e quante segnaleranno, coerentemente al Pog, la criticità di eventuali variazioni unilaterali in pejus delle condizioni contrattuali, operate dalla Mandante? E se lo faranno, con quali conseguenze?

Ancora due spunti di riflessione: in caso di revoca di un'Agenzia "51", chi si opporrà al provvedimento, la società agenziale la cui maggioranza appartiene alla medesima compagnia che ha notificato il provvedimento? O non si avrà, mai, nessuna vertenza per evidenti ragioni?! Ed ancora: le indennità di fine mandato, calcolate sulla base dell'Accordo Nazionale Agenti, alla cessazione del mandato, a chi saranno liquidate? In buona parte (51%) alla compagnia che le paga? E l'art. 2/bis dell'A.N.A., nel caso in cui uno degli Agenti dovesse mancare o ritirarsi, come sarà applicato e con quali conseguenze? Mi fermo qui. Un po' per ragioni di spazio, un po' per lasciare che gli aspetti politico sindacali siano dibattuti nelle sedi appropriate e cioè durante le riunioni degli organi Sna statutariamente preposti. Certo mi sarei aspettato una levata di scudi da parte, principalmente, degli agenti Allianz, ai quali - come categoria - vengono sottratti gli ingenti portafogli affidati alle agenzie direzionali ("51"). Mi sarei aspettato una pressione diversa da parte dei Gaa di Allianz, che evidentemente hanno accettato che la mandante attuasse una simile, per certi versi dirompente, strategia distributiva, senza tentare di ostacolarla o, quanto meno, di ottenerne la riformulazione in modo da renderla meno impattante nei confronti della rete agenziale tradizionale (in gestione libera).

Il Sindacato ha più volte posto l'argomento all'attenzione dei presidenti dei Gaa e degli agenti; ho personalmente proposto (anche) alcune azioni, concrete, da mettere in atto. Abbiamo interessato direttamente l'impresa e abbiamo chiesto ai colleghi di non farsi lusingare dalle proposte di adesione alla nuova strategia distributiva "51". Ma, evidentemente, non basta! In questa occasione gli agenti, specie quelli direttamente coinvolti, non si sono dimostrati pronti ad una seria opposizione. Il Sindacato è stato lasciato solo e i nostri accorati appelli sono caduti nel vuoto. È mancata forse la consapevolezza della portata dell'attacco che veniva sferrato contro l'indipendenza, l'autonomia, la libertà operativa della distribuzione agenziale. Ora, contando i numeri dei colleghi lasciati sul campo, non smettiamo di sperare in un improvviso moto di ribellione, una protesta o un'opposizione improvvisa e clamorosa che possa indurre i massimi vertici dell'impresa (e delle imprese) a rivalutare ruolo, importanza, rispetto degli agenti in gestione libera e della loro imprenditorialità.

Trent'anni di tagli alle provvigioni, il grande scandalo sottaciuto



Massimiliano Pro

30 Luglio 2025

MILANO - Da oltre trent'anni, nel settore assicurativo italiano si consuma un'ingiustizia silenziosa: le provvigioni riconosciute agli agenti non sono mai aumentate. Al contrario, sono state progressivamente ridotte, anno dopo anno, con una costanza che ha dell'incredibile.

Non esiste un altro ambito professionale dove sia accaduto qualcosa di simile. Se vuoi un avvocato migliore, paghi di più. Se scegli un commercialista più preparato, la parcella sale. Un dirigente capace guadagna più di uno mediocre. Perfino un'auto più performante costa di più. E allora perché nel mondo assicurativo la logica si ribalta? Perché chi genera fatturato e clienti viene pagato meno di ieri, mentre le compagnie aumentano costantemente i loro utili?

La verità è che le imprese assicurative hanno scaricato sugli agenti tutti i nuovi oneri normativi, i costi di compliance, la burocrazia crescente e hanno scelto di farlo tagliando i compensi invece di investireci sopra.

E, beffa nella beffa, in diversi casi queste riduzioni sono state rese "ufficiali" da accordi firmati da gruppi di agenti, presentati come conquiste negoziali, ma in realtà favorevoli soltanto alle compagnie.

Non bastasse, si è diffusa la moda degli accordi integrativi e delle variabili provvigionali: strumenti che a prima vista sembrano premi, anche se in realtà trasformano l'agente in un dipendente mascherato, legato a target imposti, vincoli commerciali e perdita di libertà imprenditoriale.

Sono ricatti, non incentivi.

Per sopravvivere, molti colleghi si trovano costretti a seguire pedissequamente la strategia aziendale, rinunciando a scelte autonome, riducendosi a meri esecutori. È così che si annienta una professione.

Eppure la questione è elementare: senza un aumento reale delle provvigioni base, l'intermediazione assicurativa è destinata a perdere qualità e dignità.

C'è un proverbio antico: "Se ti fai agnello, il lupo ti mangia". Oggi il settore deve decidere se restare pecore al pascolo, condotte da chi comanda, o se finalmente alzare la testa. Come scriveva Manzoni: "Il coraggio uno non se lo può dare", ma l'orgoglio sì. E qui non è questione di coraggio: è questione di sopravvivenza professionale. Non possiamo più accontentarci di briciole mascherate da premi di produzione. Non possiamo continuare a "negoziare" al ribasso per un pugno di euro. È ora di pretendere ciò che ci spetta: provvigioni più alte, fisse e non ricattabili.

Il Sindacato nazionale agenti ha più volte sollecitato il tema, non essendo l'ambito dei rapporti economici con la mandante un suo ambito di azione, ma da solo non basta. Serve una mobilitazione massiccia, serve un fronte comune. Ogni agente deve portare questa richiesta su tutti i tavoli, in ogni incontro con le direzioni: basta tagli, vogliamo un aumento strutturale delle provvigioni.

Le compagnie devono capire che pagare di più la rete non è una concessione, quanto piuttosto l'unico modo per garantire competenza professionale, qualità nel servizio erogato e quindi clienti soddisfatti. Chi continua a svendersi al prezzo più basso trascina verso il basso tutto il mercato. Se non siamo noi stessi i primi a riconoscerne valore, nessuno lo farà al nostro posto.

Abrogazione tacito rinnovo, lo Sna interviene. Demozzi: Siamo pronti a dare battaglia

04 Agosto 2025



Claudio Demozi

MILANO - "Qualche anno fa, più o meno tutte le compagnie erano al nostro fianco per difendere la clausola di tacita proroga nei contratti diversi dalla Rcauto. Sinceramente non capisco questo repentino cambiamento di **Unipol**, soprattutto per il metodo adottato ed il mancato riconoscimento agli agenti di un corrispondente, adeguato, corrispettivo economico che secondo Sna non può che essere rappresentato da un aumento di 5 punti delle aliquote provvigionali di mandato". Esordisce così, visibilmente contrariato, il Presidente nazionale Sna **Claudio Demozzi**, interpellato in merito alla decisione di Unipol di rimuovere la clausola di tacito rinnovo da alcuni prodotti e di sperimentare la riforma del portafoglio esistente nella stessa direzione, attraverso sistemi incentivanti che Demozzi non esita a definire "inadeguati". Per il Sindacato, la questione **ius variandi** non può essere superata costringendo le agenzie ed i clienti a rinegoziare, ad ogni scadenza e cioè annualmente, tutte le polizze, "con il reale rischio di far correre, agli assicurati, pericolosi periodi di scopertura, conseguenti alla necessità di rinegoziare ogni aspetto del contratto, prezzo compreso, ad ogni rinnovo". Il Sindacato, si è dichiarato pronto ad ogni azione a tutela e difesa degli agenti che decidessero di non partecipare alla **riforma in pejus del portafoglio** e/o alla sperimentazione indetta dall'impresa. "Sna, pur essendo contrario, da sempre, allo ius variandi e ad ogni forma di variazione unilaterale, più o meno coercitiva, delle condizioni contrattuali a danno del cliente, parimenti non condivide l'ipotesi di rimozione generalizzata del tacito rinnovo dai contratti di assicurazione, per le evidenti conseguenze negative a danno degli assicurati, della distribuzione professionale, della stabilità nel tempo e della tenuta anche economica dei portafogli agenziali", precisa il Presidente Demozzi, che annuncia iniziative al riguardo. Nei giorni scorsi, molti agenti Unipol hanno interessato il Sindacato sull'argomento, chiedendo a gran voce l'intervento a difesa degli interessi degli stessi agenti Unipol e dell'intera categoria agenziale, che rischia di essere indirettamente colpita dagli effetti di questa innovativa strategia aziendale.

Tacito rinnovo Unipol, importante incontro Sna-AUA



Enzo Sivori

-8/8/2025

MILANO - Importante incontro oggi (8 agosto, ndr) tra la **Giunta AUA** e l'**Esecutivo Nazionale Sna**: al centro il progetto **Unipol** sul tacito rinnovo. Al centro del dibattito, uno dei temi più caldi del momento per la categoria: il progetto di Unipol volto a eliminare il **tacito rinnovo da alcune polizze** rientranti nel ramo danni non auto. Un cambiamento che potrebbe avere impatti significativi sul lavoro degli agenti e sulla relazione con la clientela. Per questo motivo, entrambe le rappresentanze hanno ritenuto fondamentale aprire un confronto franco e costruttivo, finalizzato a una valutazione condivisa degli scenari futuri. Il Presidente di AUA, **Enzo Sivori**, ha espresso il proprio ringraziamento allo Sna per il sostegno e per la volontà di condividere, attraverso questo incontro, l'analisi del progetto e le sue possibili implicazioni. "Un confronto utile – ha dichiarato Sivori – per affrontare con realismo e spirito di collaborazione le sfide che questo cambiamento comporta". Dal canto suo, il Presidente nazionale Sna, **Claudio Demozzi**, ha manifestato apprezzamento per "l'approccio maturo e responsabile" con cui Sivori e il gruppo AUA si rapportano con il sindacato, nella consapevolezza che solo attraverso il dialogo e il rispetto dei ruoli sia possibile individuare soluzioni comuni, capaci di tutelare la figura dell'agente in un mercato in continua evoluzione, che richiede professionalità, autonomia e capacità di adattamento.

Entrambe le parti hanno concordato sulla necessità di monitorare attentamente lo sviluppo del progetto Unipol e valutare congiuntamente eventuali ulteriori passi. A tal fine, AUA e Sna hanno condiviso l'intenzione di programmare nuovi momenti di confronto nei prossimi mesi.

Milano 5 agosto 2025

Agli Agenti di assicurazione

Mandatari UNIPOL

**Oggetto: GRADUALE ELIMINAZIONE DELLA CLAUSOLA DI TACITA PROROGA
SPERIMENTAZIONE PER LA RIMOZIONE DEL TACITO RINNOVO
TUTELA DEGLI AGENTI E DEI CONSUMATORI**

Care Colleghe, Cari Colleghi,

abbiamo preso visione della recente comunicazione dell'AUA – GAA “Agenti UnipolSai Associati” – in merito all'introduzione sperimentale, a partire dal 1° settembre 2025, della **rimozione del tacito rinnovo** in un sottoinsieme di polizze relative ai rami casa, condominio, commercio e impresa.

Riteniamo doveroso esprimere con chiarezza alcune rilevanti criticità legate a tale iniziativa, alla luce delle ripercussioni operative e giuridiche che essa comporta per gli Agenti professionisti, nonché per i Consumatori che quotidianamente si affidano alle Agenzie per la tutela dei propri beni e delle proprie attività.

1. La rimozione del tacito rinnovo determina un forte aumento degli oneri amministrativi a carico delle Agenzie, che si trovano costrette a gestire, per ogni singolo contratto a scadenza, l'emissione di una nuova polizza (di “rinnovo”), nel rispetto di tutti i relativi obblighi normativi e regolamentari, compresi quelli di corretta e completa informativa precontrattuale. Tale aggravio necessita, come già chiarito dal nostro Presidente Nazionale Claudio Demozi nel suo intervento all'ultimo Congresso nazionale AUA, di un adeguato riconoscimento economico quantificabile nell'aumento di almeno 5 punti delle aliquote provvigionali di Mandato.

Eventuali incentivi economici una-tantum, subordinati a condizioni stringenti e variabili, sono spesso incompatibili con la realtà eterogenea delle Agenzie sul territorio e non possono certo compensare adeguatamente l'aggravio di costi gestionali e commerciali che l'innovazione comporta.

2. L'impegno di proporre e far accettare espressamente ogni nuovo contratto (di “rinnovo”), trasferisce ulteriori responsabilità in capo agli Agenti, che impattano pesantemente anche

sull'economicità della gestione del portafoglio. Tale rischio si amplifica alla luce dell'introduzione dell'Arbitro Assicurativo, recentemente previsto dalla normativa (D.lgs. 203/2023 in attuazione della Direttiva UE 2021/2118), che prevede esplicitamente la possibilità per il consumatore di adire un sistema di risoluzione stragiudiziale dei contenziosi assicurativi coinvolgendo gli Intermediari.

In questo scenario, la gestione di rinnovi non automatici ed il concreto maggior rischio per il Cliente di incorrere in scopertura dovuta alla mancata accettazione oppure ai tempi di valutazione del nuovo contratto, possono esporre l'Agente a contenziosi e responsabilità, oltre a ripercussioni di natura reputazionale.

3. Dal punto di vista della tutela del consumatore, è evidente come la rimozione del tacito rinnovo rischi di mettere in discussione la continuità delle coperture assicurative, soprattutto per i clienti meno strutturati (famiglie, piccole imprese, condomini) che potrebbero non percepire la necessità di rinegoziare ogni anno il loro contratto, esponendosi così inconsapevolmente a possibili periodi di scopertura ed al rischio di non comprendere le variazioni contrattuali intervenute. Una strategia di questo tipo rischia di non tutelare l'interesse dell'Assicurato e potrebbe generare un contenzioso crescente nei prossimi anni.

4. L'eliminazione del tacito rinnovo introduce una fragilità strutturale nella stabilità del portafoglio agenziale, elemento cardine su cui si fondano l'equilibrio economico e la continuità dell'attività professionale degli Agenti di assicurazione.

Un portafoglio soggetto a questa dinamica di rinnovo annuale diventa, infatti, molto più esposto a discontinuità operative, all'aumento fisiologico della volatilità e all'erosione progressiva della base clienti, con ripercussioni significative sia sul piano economico che previdenziale. Tale instabilità può incidere negativamente sul valore dell'agenzia ed anche nella determinazione delle indennità di risoluzione previste dall'Accordo Nazionale Agenti. Si tratta di effetti strutturali che possono mettere a rischio la sostenibilità a lungo termine dell'attuale modello distributivo agenziale.

5. Un ulteriore elemento di forte criticità riguarda la rete di secondo livello: subagenti e collaboratori, già oggi sottoposti a una crescente pressione produttiva, potrebbero essere indotti ad abbandonare il rapporto professionale con l'Agente per rivolgersi a intermediari legati a compagnie che adottano modelli operativi meno impegnativi e più stabili, in grado di garantire continuità e maggiore prevedibilità nel lavoro quotidiano. Questo rischio di dispersione professionale rappresenta un ulteriore fattore di vulnerabilità che non può essere trascurato, perché tocca la coesione interna delle strutture agenziali e compromette l'efficacia della rete distributiva nel suo complesso.

In merito alla **circolare CIR/UNP/GIGM/06/2025 del 28/7/25** diramata da Unipol, teniamo ad evidenziare quanto segue:

- La correlazione tra *“il forte aumento sia del costo dei sinistri che della volatilità dei risultati tecnici”*, da una parte, e gli *“ovvi impatti anche sulla volatilità della remunerazione riconosciuta alla Rete Agenziale”*, dall'altra, per SNA è tutt'altro che scontata, tant'è che il Sindacato continua ad essere contrario ad ogni forma di variabilità provvigionale connessa a fattori esogeni al rapporto agenziale, quali ad esempio l'andamento sinistri.
- La Compagnia plaude alle *“iniziative volte contestualmente a migliorare la marginalità tecnica dei rami danni e fornire coperture assicurative aggiornate e adeguate nel continuo alle esigenze dei clienti”*; è appena superfluo evidenziare come sia contraddittorio immaginare un intervento contrattuale che possa, al tempo stesso, migliorare la marginalità tecnica (cioè ridurre i potenziali sinistri) ed aggiornare/adequare nel continuo le coperture alle esigenze dei clienti, senza ipotizzare che tali interventi possano essere inevitabilmente in pejus.
- Il passaggio: *“Ciò anche considerando che la stabilità dei risultati tecnici è un elemento fondamentale per garantire stabilità alla remunerazione riconosciuta alla Rete Agenziale, in ragione della struttura remunerativa prevista dal Patto 3.0”* evidenzia ulteriormente, se mai ce ne fosse stato ancora bisogno, quanto le considerazioni critiche più volte espresse dal Sindacato Nazionale Agenti nei confronti del “Patto” (Accordo Integrativo Aziendale, negoziato tra la Compagnia ed il Gruppo Aziendale Agenti Unipol) fossero fondate, quanto opportune.

Si legge, nella circolare, che la Compagnia intende quindi procedere *“sulla nuova produzione, con la graduale eliminazione della clausola di tacita proroga dai principali prodotti offerti. In tal senso, sono state già pubblicate le circolari che informano di tale modifica su alcuni prodotti e altre seguiranno nei prossimi mesi”*. Nel corso dell'incontro, previsto per i prossimi giorni, con il vertice del Gruppo Agenti AUA, ribadiremo che **il Sindacato è pronto a mettere in atto ogni azione a difesa e tutela dei Colleghi che dovessero astenersi dalla distribuzione dei nuovi Prodotti Unipol privi di clausola di tacito rinnovo.**

Sul portafoglio, sempre stando alla citata circolare, Unipol procederà *“con la sperimentazione dell'iniziativa di upselling per l'eliminazione della tacita proroga”*. Anche in relazione a detta sperimentazione, **il Sindacato è pronto a mettere in atto ogni azione a difesa e tutela dei Colleghi che dovessero astenersi dal parteciparvi.**

Il Sindacato Nazionale Agenti ha da sempre contrastato l'uso distorto dello *ius variandi*, così come tutte le forme di modifica unilaterale delle condizioni contrattuali che rischiano di minare il ruolo centrale dell'Agente nella relazione con il cliente, mettendone altresì a rischio il rapporto fiduciario con gli Assicurati. Analogamente, SNA ritiene che la rimozione generalizzata del tacito rinnovo rappresenti un'ulteriore forma di deregolamentazione che, se non accompagnata da adeguate tutele a difesa del Contraente debole, finisce per danneggiare sia la Distribuzione professionale che la Clientela.

Pur comprendendo le esigenze delle Imprese, connesse alla continua evoluzione del mercato, riteniamo che ogni sperimentazione che possa incidere sulle dinamiche generali e quindi sul sistema dell'intermediazione assicurativa professionale nel nostro Paese, debba essere preceduta da un serio ed approfondito confronto, ampio e trasparente, con la Rappresentanza sindacale degli Agenti, e non limitarsi a tavoli paritetici tra singole Rappresentanze aziendali e rispettive singole Compagnie.

Anche alla luce del nuovo quadro normativo, ribadiamo la necessità di tutelare concretamente il ruolo degli Agenti con misure strutturali, non occasionali, in grado di garantire equilibrio, sostenibilità e dignità professionale. Il Sindacato Nazionale Agenti conferma la propria piena disponibilità ad approfondire in modo costruttivo questi temi, in ogni occasione e sede.

Grazie per l'attenzione. Cordiali saluti.

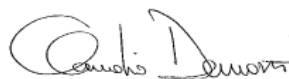
dott. Sergio Sterbini

Vicepresidente Nazionale



dott. Claudio Demozzi

Presidente Nazionale



Perché abbiamo inserito in questa relazione gli articoli ed i documenti che precedono? Perché evidentemente la nostra costante, insistente, tenace, ostinata, caparbia opera informativa, svolta anche attraverso Snachannel (www.snachannel.it), le newsletter, le comunicazioni, la nostra storica rivista periodica L'Agente di assicurazione e le pagine SNA sui principali socialnetwork, non basta a raggiungere tutti i Colleghi. A volte non raggiunge neppure una parte dei nostri Dirigenti territoriali e questo sembra davvero incredibile, in un'epoca nella quale l'informazione è tutto!

Agenti di assicurazione e Associazioni dei consumatori pronti a collaborare per la riforma Rcauto



Claudio Demozzi

MILANO - **Assoutenti, Movimento Consumatori e Confconsumatori**, unitamente al **Sindacato nazionale agenti di assicurazione** hanno positivamente accolto l'annunciata volontà del Ministro Adolfo Urso per avviare una seria riforma del settore dell'assicurazione obbligatoria dei veicoli. In una nota congiunta si ricorda che "la riforma in programma ha come obiettivo principale il garantire la protezione e il benessere del sistema assicurativo, sia per le compagnie, sia per i consumatori. Per questo è necessario che ci sia una condivisione strategica sui punti cardine, irrinunciabili per le associazioni". Vediamoli in sintesi:

- Garantire che i contratti delle imprese assicuratrici siano semplici e contengano informazioni chiare, accurate e comprensibili e non contengano clausole abusive o vessatorie.
- Assicurare che i consumatori siano maggiormente protetti da pratiche commerciali sleali, frodi e pubblicità ingannevoli.
- Tutelare gli utenti dall'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale che possano in qualsiasi modo discriminare o limitare l'accesso all'assicurazione obbligatoria.
- Assicurare che le varie polizze prima di essere immesse sul mercato superino un controllo di conformità.
- Consentire ai consumatori, in caso di mancata definizione di una controversia in materia assicurativa, l'accesso alla giustizia in modalità rapida senza ulteriori aggravii di costo. In particolare occorre rivedere e snellire le modalità ed i costi per le azioni in materia Rcauto, che attualmente vedono anche tempi biblici dovuti alle difficoltà degli uffici dei Giudici di Pace.
- Garantire maggiore autonomia all'autorità di vigilanza nazionale affinché sia assicurata la sua totale e concreta indipendenza, senza interferenze o condizionamenti da parte di qualsiasi altro organo dello Stato o di entità private. Assoutenti, Movimento Consumatori e Confconsumatori e Sna sono concordi nell'affermare che nessuna buona riforma si potrà realizzare senza il coinvolgimento diretto da una parte dei consumatori e dall'altra degli intermediari assicurativi che raccolgono la fiducia dell'85% dei clienti **Rcauto**. Molti i temi sotto la lente delle associazioni, per garantire al sistema assicurativo obbligatorio equità e sostenibilità, a partire dalla necessità di riappropriare della dovuta autonomia l'Autorità di vigilanza sulle assicurazioni, la cui nomina del vertice non può prescindere da valutazioni e considerazioni sulla assoluta indipendenza da qualsiasi altro organo dello Stato, così come avviene in tutte le democrazie del mondo. Quanto poi all'indennizzo diretto e la compensazione a forfait, le scriventi associazioni hanno già manifestato tutte le loro perplessità e le necessarie urgenti correzioni. È necessario adottare nuovi parametri che rilevino soprattutto la qualità del servizio erogato dalle compagnie di assicurazione; parametri capaci di scoraggiare comportamenti orientati a ostacolare il giusto risarcimento o procrastinare le liquidazioni dei sinistri. I vertici nazionali delle associazioni, **Gabriele Melluso** (Assoutenti), **Marco Festelli** (Confconsumatori), **Claudio Demozzi** (Sindacato Nazionale Agenti) e **Alessandro Mostaccio** (segretario generale Movimento consumatori), supportati dai rispettivi organi tecnici, hanno dunque concordato una serie d'incontri per sviluppare le proposte di riforma da presentare al Governo in autunno.

La Redazione