

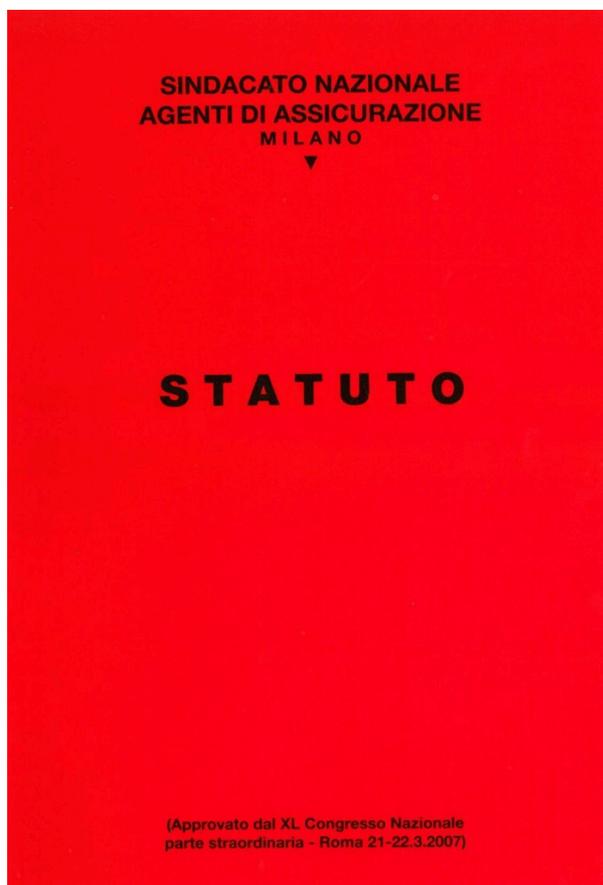


Pubblicazione del Sindacato Nazionale Agenti
Numero 20 del 13 giugno 2022

L'ADESIONE A SNA ED IL PATTO INVIOLABILE DELLO STATUTO

“Il Sindacato ha la rappresentanza dei propri iscritti nei gruppi aziendali, in enti, organismi, nei confronti delle compagnie, e in tutte le sedi nazionali ed internazionali ove si trattino problemi che interessano direttamente o indirettamente la categoria e il settore assicurativo”. È l’incipit dell’art. 2 del nostro Statuto, che prosegue spiegando quali sono, di conseguenza, le azioni che SNA promuove e/o svolge per il raggiungimento dello scopo statutario dichiarato.

I padri fondatori, nel 1919, furono molto più sintetici riguardo agli scopi sociali, limitandosi a scrivere, nell’atto costitutivo **“L’Associazione si propone di provvedere alla difesa degli**



interessi morali e materiali dei Soci". Tuttavia, fin da allora era stato individuato l'elemento portante di quello che, un domani, sarebbe divenuto il Sindacato Nazionale Agenti: la **"difesa dei Soci e dei loro interessi"**. Sì, perché innegabilmente la nostra è una categoria di imprenditori un po' particolare, che ha spesso bisogno di una tutela di tipo sindacale, piuttosto che di una semplice rappresentanza degli interessi.

Nell'evoluzione della sua storia ultracentenaria, il Sindacato ha espresso in modo più dettagliato, nello Statuto, le azioni individuate per esercitare la propria **funzione di tutore e difensore degli interessi e, progressivamente, delle conquiste della categoria**, fino alla formulazione attuale (vedi box 1 in calce).

L'azione della nostra associazione è di **costante pressione** nei confronti delle imprese - da sempre controparti naturali - delle istituzioni, di un'opinione pubblica spesso disinformata, dei canali di vendita alternativi e sleali, ma anche nei confronti di altre rappresentanze che, travisando il proprio ruolo, esercitano anch'esse una pressione, ma nella direzione sbagliata.



Quanto è importante, allora, la forza di pressione del Sindacato?

Enormemente importante, perché quella forza ci ha

permesso di ottenere in modo **sia diretto che indiretto** conquiste ed affermazioni di principio che oggi costituiscono patrimonio comune della categoria!

Ma, ci si potrebbe domandare, il Sindacato può attribuire a sé stesso il merito dell'ottenimento in modo indiretto di vantaggi per gli agenti? Cioè senza un confronto diretto, una lotta, una vertenza? La risposta, senza dubbio, è **si**.

Il solo fatto che un'istituzione come SNA sia presente nella realtà italiana, con cento anni di attività, con quasi diecimila agenti associati, con una rappresentatività indiscussa dell'intera categoria, con molte decine di migliaia di posti di lavoro presso le agenzie fra dipendenti e collaboratori esterni; **il solo fatto che SNA esista, con la sua credibilità e la sua sostanza, costituisce un indiscutibile punto di riferimento** al quale guardano non soltanto gli agenti, ma, oramai ordinariamente, le stesse istituzioni e il mondo politico. Rivendichiamo dunque una capacità di condizionamento del sistema? No, certamente, ma **possiamo attribuirci il ruolo di indispensabili interlocutori**, di punto di riferimento, che ci deriva dall'esserci e dall'essere conosciuti con la nostra storia, il nostro carattere, i nostri obiettivi.



Possiamo affermare, per esempio, che se non ci fosse stato SNA con le sue rivendicazioni e la divulgazione della propria visione sui principali temi del settore, le leggi Bersani, nel 2006 sarebbero state ugualmente emanate con i noti contenuti? E possiamo affermare che l'AGCM, nel 2014, avrebbe ugualmente emesso l'ordinanza che rendeva vincolanti gli impegni assunti dalle compagnie, se SNA non avesse sostenuto con la sua credibilità l'esposto presentato un anno prima? E possiamo affermare che il recente

provvedimento di maggio 2022 della stessa Authority, che accetta gli impegni assunti da alcune imprese e comparatori finalizzati a eliminare le loro intese restrittive della concorrenza, avrebbe avuto lo stesso contenuto se SNA non avesse tenuto vivo l'interesse sul tema, sostenendo negli anni la propria visione riguardo un sistema poco chiaro e pericoloso per la libertà di mercato e la tutela dei consumatori?

Questa funzione di SNA, che potremmo definire di "**Autorevole Presenza**", non è seconda a quella più tradizionale e storica della lotta sindacale, che ha portato alle conquiste dirette, quali la Cassa previdenza agenti, il Fondo Pensione e il suo salvataggio, le Collaborazioni Orizzontali, la sentenza del TAR del Lazio contro il Provvedimento 97/2020, la soluzione della "Vertenza Gavazzi", il riconoscimento del CCNL per via istituzionale e giudiziale quale contratto di riferimento per il settore, solo per citarne alcune.

Ma la funzione di Autorevole Presenza del Sindacato deve venire percepita, fatta propria, curata, sostenuta e difesa, perché **più delicata, più fragile** di quella di pura lotta sindacale.

Ed è attorno allo Statuto, al suo rispetto, alla partecipazione alla realizzazione degli impegni che prevede, che si svolge questo esercizio di percezione, sostegno, cura e difesa. Lo Statuto è un formale contratto fra gli aderenti al Sindacato. E' un **fondamentale patto di unione** finalizzata a contribuire individualmente e collettivamente al raggiungimento del comune scopo statutario, che è la finalità dell'associazione e, insieme, l'interesse della categoria.

Non rispettare la filosofia dello Statuto, i vincoli, le imposizioni, fa venire meno quel patto di unione e **indebolisce l'Autorevole Presenza del Sindacato**, minando la sua capacità di difesa dei Soci e dei loro interessi, negando l'essenza stessa della ragione di esistere dell'Associazione,

individuata con lungimiranza oltre cento anni fa dai padri fondatori.



Aderire a SNA comporta per chiunque **un impegno di fedeltà ai principi ed alle deliberazioni della dirigenza eletta**; impegno che si può esprimere nell'attivismo o nel

semplice sostegno esterno all'associazione, ma che, in ogni caso, dà alla stessa la forza di **spingere unitariamente e con forza sempre maggiore in una sola direzione** – quella giusta - in modo sempre più convinto e determinante, senza spreco di risorse, senza individualismi.

box 1 - Dall'art. 2 dello Statuto SNA

Pertanto:

- a) tutela e promuove gli interessi imprenditoriali, professionali, morali ed economici degli agenti di assicurazione, anche quando, ai vari livelli, in possesso dei requisiti di legge, operino nel settore finanziario;
- b) stipula accordi e contratti collettivi e ratifica gli accordi integrativi aziendali;
- c) presta assistenza agli iscritti in tutti i problemi e le vertenze connesse all'attività agenziale, anche dopo la cessazione dell'incarico;
- d) promuove iniziative atte a migliorare, aggiornare ed elevare costantemente lo sviluppo imprenditoriale, professionale, tecnico e sindacale degli agenti anche tramite la stampa, e con i più moderni sistemi informatici;
- e) promuove l'evoluzione ed il perfezionamento del servizio assicurativo delle agenzie per una migliore tutela dell'assicurato;
- f) diffonde tra il pubblico una migliore coscienza assicurativa anche attraverso la scuola e gli organi di informazione;
- g) promuove, direttamente o indirettamente, servizi e attività di assistenza agli iscritti.