

SNA, PROSEGUE L'ERA DI CLAUDIO DEMOZZI

A 14 ANNI DI DISTANZA DALLA SUA PRIMA ELEZIONE, NEL 2012, L'AGENTE TARENTINO È STATO RICONFERMATO ANCORA UNA VOLTA ALLA GUIDA DEL SINDACATO, NEL CORSO DEL 59ESIMO CONGRESSO NAZIONALE CHE SI È SVOLTO A LAZISE IL 18 E 19 FEBBRAIO. NELLA SUA ARTICOLATA RELAZIONE CONGRESSUALE, IL PRESIDENTE HA TOCCATO MOLTISSIMI ASPETTI: DAL RINNOVO ANA AI CONFINI TRA LA CONTRATTAZIONE DI PRIMO E SECONDO LIVELLO, DALLA RIVENDICAZIONE DEI RISULTATI RAGGIUNTI SU DECONTRIBUZIONE SUD E UNDER 36 ALLE ATTIVITÀ PER UN MAGGIORE COINVOLGIMENTO DEI GIOVANI

di Beniamino Musto

Era il 14 gennaio 2012 quando un allora quarantacinquenne **Claudio Demozzi** veniva eletto per la prima volta alla presidenza del **Sindacato Nazionale Agenti**.

Fu una vittoria sul filo di lana, arrivata per soli otto voti di scarto: 207 contro i 199 andati allo sfidante, **Roberto Salvi**. All'epoca Demozzi incarnava il volto giovane dell'intermediazione assicurativa e interpretava la voglia di cambiamento della categoria. Erano anni in cui i venti di disruption, che da lì a poco avrebbero soffiato forte su tutto il settore assicurativo, erano ancora solo una brezza.

Quattordici anni dopo, Demozzi resta ancora saldamente alla guida del sindacato e, a quanto pare, senza concorrenti interni: la sua rielezione, infatti, è avvenuta con 380 preferenze su 412 votanti, nel corso dell'ultimo congresso Sna, il 59esimo, che si è svolto nei giorni del 18 e 19 febbraio a Lazise (Verona).

L'INNOVAZIONE NON SIA UN ALIBI PER TOGLIERE I DIRITTI

Le idee e le iniziative da mettere in campo, su cui il presidente ha chiesto la riconferma al timone del sindacato, sono state messe nero su bianco all'interno di una corposa relazione di 45 pagine, letta da Demozzi durante la prima giornata di lavori congressuali.

Il presidente ha in primis ricordato come la distribuzione assicurativa stia vivendo "una delle fasi più complesse e critiche della sua storia" con "un progressivo squilibrio nei rapporti di forza tra imprese e intermediari, in modo particolare a livello di contrattazione aziendale". In questo scenario, il rischio è che a pagare il prezzo più alto siano proprio le strutture agenziali. "Noi – ha affermato Demozzi – diciamo con chiarezza

che tutto questo non è accettabile”: né che l’innovazione “venga usata come alibi per comprimere diritti”, e neppure “che la sostenibilità delle imprese venga perseguita scaricando costi, responsabilità e rischi sugli intermediari”. In un contesto storico in cui i diritti acquisiti vengono troppo spesso messi in discussione, “come se fossero vecchi privilegi”, lo Sna vuole ribadire che i diritti “non si concedono” ma “si conquistano e una volta conquistati, non si barattano”. Essere combattivi, ha detto Demozzi, “oggi, non significa essere ideologici o pregiudiziali. Significa essere lucidi”.

CHI NON SI RICONOSCE NELLO SNA NE STIA FUORI

Il presidente dello Sna ha poi sottolineato che chi non intende riconoscere “i nostri consolidati principi sindacali, etici e morali”, le norme gli organi statutari e la linea politica di Sna “non può far parte dello storico, glorioso Sindacato Nazionale Agenti. Anche chi – ha aggiunto – 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”.

In un altro passaggio, Demozzi ha ribadito la necessità di “continuare a isolare coloro che scambiano Sna per un autobus, sul quale salire o scendere a ogni fermata per esclu-



Claudio Demozzi, presidente di Sna



siva utilità personale. Dobbiamo rafforzare – ha aggiunto – il senso di appartenenza, anche tra i presidenti e i dirigenti dei gruppi aziendali, denunciando sul piano politico, come sto facendo ora, e applicando gli strumenti statutari contro i comportamenti che strumentalizzano il sindacato a discapito degli interessi collettivi degli agenti”.

Secondo Demozzi, il pericolo maggiore è rappresentato dalla “arrendevolezza di una categoria agenziale che non riesce più a indignarsi, neppure davanti a scelte strategiche e modalità operative imposte da talune mandanti, che impediscono agli agenti di svolgere con professionalità il loro mestiere”.

Il presidente dello Sna ha lamentato la “proliferazione di sigle associative fantasma prive di un’effettiva rappresentatività, la cui attività appare prevalentemente funzionale a interessi non chiaramente riconducibili alla tutela collettiva degli iscritti” ha detto. Secondo Demozzi “una parte, seppure modesta, della categoria, invece di opporsi a queste dinamiche, contribuisce di fatto a legittimarle”.

I CONFINI TRA CONTRATTAZIONE DI PRIMO E DI SECONDO LIVELLO

Il numero uno di Sna è quindi entrato nel vivo di uno dei nodi sensibili (e in attesa di risoluzione) per tutti gli agenti assicurativi italiani: il mancato rinnovo dell’Ana. Demozzi si è chiesto “fino a che punto siamo disposti a spingerci per difendere



Sergio Sterbini

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?”. Demozzi ha auspicato che nel corso dei lavori congressuali i presidenti dei gruppi agenti 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”. Proprio su quest'ultimo aspetto, Demozzi ha sottolineato 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

ECCO IL NUOVO ESECUTIVO NAZIONALE DEL SINDACATO

Assieme alla conferma di Claudio Demozzi, il 59esimo congresso dello Sna ha eletto anche la nuova squadra dell'esecutivo nazionale che sarà in carica nei prossimi tre anni. Confermati alla vice presidenza **Elena Dragoni** (vicaria) e **Sergio Sterbini**; gli altri componenti sono: **Marco Vagaggini, Marcello Bazzano, Maurizio Ragni, Emiliano Ortelli, Antonio Luca Fabio Occhiuto, Annalisa Faustini, Mario Miotto, Michele Cocco e Giuseppe Giardinella**.

Gli aventi diritto al voto sono stati 458, i votanti 412 pari a un'affluenza dell'89,96%. La lista di Claudio Demozzi ha fatto registrare 380 preferenze, 32 le schede bianche.

Agenti a testa alta, questo il nome della lista di Demozzi, aveva come punti programmatici la difesa della previdenza degli agenti e il rafforzamento del **Fonage** e delle **Casse di previdenza**; l'Ana 2003 considerato “accordo che va integrato e migliorato senza toccare i diritti già acquisiti”; la rivendicazione della piena autonomia della categoria fondata su plurimandato, libertà professionale, collaborazioni orizzontale e definizione di equo compenso minimo garantito.

conseguente valutazione sul piano politico-sindacale in caso di comportamenti difformi”.

LE BATTAGLIE DEL SINDACATO SU DECONTRIBUZIONE SUD E UNDER 36

Il presidente dello Sna ha quindi parlato dei “risultati impensabili fino a qualche anno fa”, tra cui spiccano “il riconoscimento dei benefici contributivi agli agenti, e a tutti gli intermediari della filiera della distribuzione assicurativa, Decontribuzione Sud e Under 36, inizialmente negati – ha osservato Demozzi – 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 e alle iniziative che abbiamo messo in atto, con l’interessa-



Elena Dragoni

mento 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”.

I NUMERI DI SNA

Sono stati poi citati i numeri degli iscritti a Sna che nel 2025 risultano stabili, con una leggera crescita (da 9.915 a fine 2024, a 9.925 nel 2025): “negli ultimi dieci anni della mia presidenza alla guida di Sna – ha rivendicato Demozzi – 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 numero di iscritti alla sezione A del Rui che nello stesso periodo si è ridotto del 30%.

IL COINVOLGIMENTO DEI GIOVANI E IL RUOLO DELLE COLLABORAZIONI

Demozzi ha quindi lanciato un messaggio ai giovani “ai quali il sindacato dovrà riservare ancora più attenzione. Io e la mia squadra – ha annunciato – abbiamo in programma una serie di iniziative, parte delle quali già in fase di progettazione”. Attraverso questo coinvolgimento, ha aggiunto, bisognerà spiegare ai giovani 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 consenziali”.