

PRIMO PIANO

UnipolSai, convertite le azioni

Ieri, a Bologna, l'assemblea straordinaria di UnipolSai ha approvato la conversione obbligatoria delle azioni di risparmio A e delle azioni di risparmio B in azioni ordinarie sulla base dei rapporti di conversione: 100 azioni ordinarie per ogni azione di risparmio A (senza conguaglio); un'azione ordinaria per ciascuna azione di risparmio B (senza conguaglio).

Questa mattina è arrivato l'ok anche dall'assemblea speciale dei possessori delle azioni di risparmio B, che approva l'operazione. Nel pomeriggio tocca ai soci di risparmio A, che hanno chiesto migliori condizioni: tuttavia, nelle note integrative alla relazione dell'assemblea di ieri, UnipolSai non ha previsto, "nell'ambito della conversione, alcuna misura in favore degli azionisti di risparmio di categoria A nella denegata ipotesi in cui le richieste, avanzate dal rappresentante comune innanzi al tribunale di Torino, venissero accolte".

La precisazione riguarda la causa intrapresa dall'avvocato Dario Trevisan, in qualità di rappresentante comune degli azionisti di risparmio A, contro UnipolSai: il contenzioso riguarda le delibere adottate da Fondiaria Sai nel 2012 nell'ambito del progetto di fusione.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Ccnl, i rischi possibili

Chi applica l'accordo Sna non sarebbe esposto solo a contenziosi giudiziari, ma anche a sanzioni civili e penali per il mancato adeguamento dei contributi previdenziali derivanti dall'applicazione delle tabelle retributive, inferiori rispetto a quelle previste dal contratto Anapa-Unapass. È quanto è emerso dall'incontro dello scorso 23 gennaio tra Ooss dipendenti di agenzie, gruppi agenti e i vertici sindacali

Con l'obiettivo di informare sullo sviluppo delle azioni politiche, legali e giudiziarie che le rappresentanze dei dipendenti hanno messo in atto per impugnare, invalidare e delegittimare il Ccnl siglato da Sna, si sono riuniti a Bologna, lo scorso 23 gennaio, i sindacati dei dipendenti di agenzia, i gruppi agenti e gli esponenti di Anapa e Unapass.

"L'applicazione dell'uno o dell'altro contratto - ha chiarito **Alberto Pizzoferrato**, ordinario di diritto del lavoro all'**Università di Bologna** - non è una scelta libera perché, mentre il Ccnl Anapa-Unapass si pone in perfetta continuità contrattuale, quello siglato da Sna, essendo un contratto di rottura, necessita di un'adesione esplicita e bilaterale".

In sostanza, la volontà del dipendente deve essere autonoma, genuina e autentica e la bilateralità s'intende non solo nella manifestazione di volontà, ma anche nell'elemento dell'utilità: non può esservi vantaggio solo per l'agente.

Sul riconoscimento degli arretrati, poi Pizzoferrato ha ribadito che "il Ccnl Sna può avere vigenza solo a partire dalla data della sua stipula, 10 novembre 2014, pertanto tutti i dipendenti ai quali venisse applicato quel contratto, conservano i diritti acquisiti in forza dell'ultrattività del precedente Ccnl 2005-2008, restando obbligato il datore di lavoro al pagamento di tutti gli arretrati, debito questo che non ha termini di prescrizione".

Particolarmente preoccupante si annuncia il quadro relativo alle sanzioni: per gli agenti che applicano il contratto Sna, emerge non solo il rischio di contenziosi giudiziari con sanzioni civili che potrebbero essere aggravate da comportamenti ritorsivi degli agenti, ma ben più immediato è il rischio di sanzioni penali per il mancato adeguamento dei contributi previdenziali derivanti dall'applicazione delle tabelle retributive inferiori rispetto a quelle previste dal contratto di riferimento Anapa-Unapass. E, su questo, le Ooss sono pronte a richiedere all'**Inps** ispezioni nelle agenzie. (continua a pag. 2)



Claudio Demozzi, presidente Sna



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo  Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

NO ALLE SOLUZIONI DI COMODO

Quanto poi all'ipotesi di *dumping associativo*, con il passaggio di alcuni da Anapa e Unapass a Sna, al solo fine di applicare il contratto siglato da quest'ultimo, Pizzoferrato ha precisato che il cambio di bandiera produrrà effetti solo per la prossima tornata contrattuale, fornendo al lavoratore l'occasione per far valere l'inefficacia del contratto in qualsiasi momento nelle sedi opportune.

"Il Ccnl siglato di comune accordo con le Ooss rappresentative – afferma **Paolo Iurasek**, vice presidente vicario di Unapass – costituisce per Unapass Rete ImpresAgenzia l'applicazione concreta di quei principi di responsabilità e di rispetto delle regole che sono a fondamento del modello che la nostra associazione ha sempre perseguito. Scorciatoie e deviazioni finiscono col sembrare, invece, soluzioni di comodo che potrebbero costituire pericolosi esempi che nuocerebbero alla categoria intera, se applicati a essa allo stesso modo".

Dal canto loro, le rappresentanze sindacali hanno annunciato che la loro azione verterà su tre piani: politico, giudiziario, promuovendo ricorsi individuali dei lavoratori, e collettivo, in forza dell'art. 28 dello *Statuto dei lavoratori*.

"Rispetto alle azioni legali che le Ooss si apprestano ad avviare – ha concluso **Vincenzo Cirasola**, presidente di **Anapa** – sono certo che i gruppi aziendali si adopereranno per informare responsabilmente la categoria, poiché tutelare i propri associati vuol dire anche non esporli al rischio di contenzioso giudiziario e comportamenti antisindacali. Non serve a nulla, poi, garantire le eventuali spese legali, se poi gli arretrati con le relative sanzioni, anche penali, rimangono a carico degli agenti. Non è così che si fa sindacato".

Laura Servidio



NORMATIVA

PA e obbligo di fattura elettronica

Dal 31 marzo 2015 la fatturazione elettronica sarà obbligatoria verso tutte le Pubbliche Amministrazioni. Con specifiche indicazioni a cui attenersi su formato, contenuti e modalità di conservazione



La legge 24 dicembre 2007 n. 244 (art. 1 commi 209 e segg.) prevede che le fatture relative ai rapporti con la Pubblica Amministrazione debbano essere emesse, trasmesse, conservate e archiviate esclusivamente in forma elettronica attraverso il cosiddetto *Sistema di Interscambio*.

Quest'ultimo, in estrema sintesi, è un sistema informatico gestito dall'**Agenzia delle Entrate** (che si avvale di **Sogei** per la parte tecnica) in grado di:

- ricevere le fatture sotto forma di documento informatico;
- effettuare controlli sui file ricevuti;
- inoltrare le fatture alle amministrazioni destinatarie.

Per anni tale disposizione è rimasta lettera morta, in attesa del regolamento ministeriale, fino all'approvazione del decreto del ministro dell'Economia e delle finanze del 3 aprile 2013, n. 55 che ha dettato regole tecniche e linee guida.

L'obbligo di emettere la fattura elettronica è in vigore già dal 6 giugno 2014 per i fornitori (che hanno la propria sede in Italia) di ministeri, Agenzie fiscali ed Enti previdenziali e si estenderà a tutte le restanti Pubbliche Amministrazioni centrali e locali (Regioni, Province, Comuni, Comunità montane, Asl, Camere di commercio, ecc.) a partire dal 31 marzo 2015.

Notoriamente, a norma degli artt. 10 e 22 del dpr 26 ottobre 1972 n. 633, le operazioni di assicurazione e riassicurazione non sono soggette a Iva e non sussiste l'obbligo di emettere fattura, a meno che questa non sia richiesta dal cliente.

Pertanto se a richiedere la fattura fosse una Pubblica Amministrazione, sussisterebbe l'obbligo di emettere la fattura elettronica anche per le operazioni di assicurazione (si pensi, a titolo esemplificativo a una polizza di responsabilità civile stipulata da una scuola).

(continua a pag. 3)

(continua da pag. 2) Il mancato rispetto di tale disposizione normativa non è privo di conseguenze in quanto le Pubbliche Amministrazioni non possono accettare le fatture emesse o trasmesse in forma cartacea, né possono procedere ad alcun pagamento, nemmeno parziale, sino all'invio in forma elettronica (la norma prevede, comunque, un periodo transitorio di tre mesi nel quale sarà consentito il pagamento delle fatture cartacee emesse prima del 31 marzo e giunte a destinazione in data successiva).

Le caratteristiche per l'accettazione

È opportuno rilevare che la fattura elettronica prevista dalla normativa in esame non è la semplice conversione in pdf della fattura, inviata e successivamente stampata dal destinatario.

La sola tipologia di fattura accettata dalle Amministrazioni, tramite il Sistema di interscambio, deve avere le seguenti caratteristiche:

- il formato è unicamente l'Xml (*eXtensible Markup Language*), nel rispetto dello standard pubblicato sul sito istituzionale www.fatturapa.gov.it;
- l'autenticità dell'origine e l'integrità del contenuto sono garantite tramite l'apposizione della firma elettronica qualificata (o digitale) di chi emette la fattura;
- l'invio della fattura al Sistema di interscambio avviene mediante uno dei canali previsti dalle specifiche tecniche (Pec, Ftp, cooperazione applicativa);
- la trasmissione è vincolata alla presenza del codice identificativo univoco dell'ufficio destinatario della fattura riportato nell'*Indice delle Pubbliche Amministrazioni* (www.indicepa.gov.it).

Informazioni indispensabili

Quanto al contenuto, oltre alle informazioni da riportare obbligatoriamente in fattura ai sensi della normativa fiscale vigente, ogni fattura inviata alla PA richiede l'indicazione obbligatoria delle informazioni indispensabili ai fini di una corretta trasmissione della stessa al soggetto destinatario attraverso il Sistema di interscambio.

Per favorire l'informatizzazione del processo di fatturazione, a integrazione delle informazioni obbligatorie, il formato prevede anche la possibilità di inserire ulteriori dati:

- informazioni utili per la completa dematerializzazione del processo di ciclo passivo attraverso l'integrazione del documento fattura con i sistemi gestionali e/o con i sistemi di pagamento;

- informazioni che possono risultare di interesse per esigenze informative concordate tra operatori economici e Amministrazioni pubbliche oppure specifiche dell'emittente, con riferimento a particolari tipologie di beni e servizi, o di utilità per il colloquio tra le parti.

La fattura elettronica, infine, dev'essere conservata secondo le modalità previste dalla normativa vigente e, in particolare, dal decreto del ministro dell'Economia e delle finanze, 17 giugno 2014, che a sua volta richiama le norme tributarie, il codice civile e il codice dell'amministrazione digitale.

A ben vedere, quindi, anche l'obbligo della fattura elettronica costituisce un ulteriore tassello nel mosaico della dematerializzazione a cui non potranno sottrarsi compagnie di assicurazione e intermediari assicurativi.

David D'Agostini,
Studio Avvocati D'Agostini

INTERMEDIARI

Salviamo la trattativa sindacale

La contrattazione di primo livello consente di mantenere una visione globale e di evitare interpretazioni troppo personali. Questo il monito di Massimo Vergnani, componente della provinciale romana di Sna, che non condivide la contaminazione tra i due piani di trattativa



Massimo Vergnani, agente UnipolSai

Un approccio più coeso, da parte degli agenti e una maggiore tutela, da parte delle compagnie, degli interessi degli intermediari. In un settore in cui permangono annose questioni sindacali, è questa la strada indicata da **Massimo Vergnani**, 58 anni, agente **UnipolSai** e componente della provinciale romana di **Sna**: un'attività che, oggi,

lo porta ad ammettere, con amarezza, che i modi e i termini dei confronti tra colleghi hanno fortemente mutato il *modus operandi* dell'habitat associativo.

Figlio d'arte (affiancava il padre Piero, allora sub-agente dell'agenzia Fondiaria di Roma-Bissolati, sotto la tutela tecnico-professionale di Rolando Martorelli, allora agente generale), Vergnani diviene, a 32 anni, titolare dell'agenzia generale di Roma Maccarese, allora una sperduta sede nella campagna romana, oggi agenzia importante, per consistenza e immagine: poche realtà simili sul territorio.

Monomandatario convinto, trova le risposte positive per alcuni problemi assuntivi, grazie ai rapporti di collaborazione di A con A e, oggi, può dirsi soddisfatto di una clientela fortemente fidelizzata grazie all'attenzione sia sul piano assuntivo sia su quello della liquidazione sinistri.

Lei è ex agente della storica Fondiaria, oggi UnipolSai. L'intero gruppo è salito per lungo tempo agli onori della cronaca, dopo non poche operazioni finanziarie fortemente discusse. L'improvvisa gratuita pubblicità al brand ha in qualche modo danneggiato la vostra immagine presso gli assicurati?

Onestamente, devo dire che la pubblicità sull'operazione finanziaria non ha avuto risvolti negativi di immagine. Gli unici problemi che possono danneggiare la nostra immagine sono legati a fattori tecnico-assuntivi. (continua a pag. 4)

(continua da pag. 3) Per quanto mi riguarda, tutti i membri dell'agenzia hanno *giustificato* e *giustificano* le carenze, con le problematiche legate all'avvio di un grande gruppo, cercando, ove possibile, di salvare *capra e cavoli*.

L'operazione spin off di UnipolSai ha creato non poche perplessità sul mercato. Quale è il suo pensiero sull'argomento?

Il superamento della quota massima di mercato, consentita dall'**Antitrust** (secondo l'interpretazione data dall'organo di controllo), ha obbligato il gruppo Unipol alla cessione di una cospicua quota dell'ex **Milano Assicurazioni**. Personalmente, vedo la cosa come una limitazione alla libera concorrenza. Poter acquisire aziende per creare una rete di vendita più ampia e poter affrontare il mercato diversamente, non credo debba necessariamente passare sotto le forche caudine dell'Autorità di controllo, anche perché, in altri settori dell'economia italiana, ciò avviene molto spesso, con il silenzio dell'Ente preposto.

Lei si è sempre interessato alla vita associativa del Gruppo Aziendale di appartenenza, prima e dopo il cambio di marchio, ed è componente dell'esecutivo provinciale Sna di Roma. Nei due ruoli associativi, oggi, come valuta il nuovo Ccnl stipulato da Sna e quello di Anapa/Unapass? Quali le differenze?

Il periodo non è certamente dei migliori, per quanto riguarda l'economia delle agenzie: vuoi per la sempre più frequente riduzione delle aliquote provvigionali, vuoi per una complessiva contrazione del mercato, dovuta anche al permanere di una profonda crisi economica, che comporta, in tantissimi casi, perdite consistenti di portafoglio.

A fronte di tale situazione, molte agenzie si trovano con bilanci in calo e in difficoltà. L'applicazione economico/normativa del contratto stipulato da **Anapa** e **Unapass** avrebbe costretto molti colleghi a licenziare dei dipendenti per far fronte all'impatto economico del nuovo Ccnl. Quello recentemente concluso dallo Sna, il cui giudizio tecnico/legale lascio agli esperti, aiuta i colleghi a non dover licenziare dipendenti che, è bene ribadirlo, sono e restano i nostri primi pilastri.

Fondo pensione agenti: situazione delicata e difficile. Quale futuro immagina per il fondo pensione della vostra categoria? A suo parere, ci sono stati errori da parte dei sindacati nella trattativa con l'Ania? Può spiegare ai nostri lettori il perché di tutte queste divisioni, tra le tre associazioni di categoria, e quali le possibili soluzioni?

A mio avviso, di errori ne sono stati fatti, da ambo le parti. Amministrare un fondo, da chi i fondi li vende (compagnie e agenti) dovrebbe comportare, secondo me, approcci di più ampio respiro. Si doveva, in passato, pensare più al futuro, anche dovendo limitare un po' il presente. Dal punto di vista della trattativa con l'**Ania**, ritengo che un approccio più coeso avrebbe forse potuto portare a casa altri risultati. È anche vero, però, che le compagnie, conside-

rati gli utili registrati negli ultimi bilanci, potevano tutelare diversamente chi, tutti i giorni, *polizza su polizza*, contribuisce in modo significativo a rendere *tali*, i bilanci stessi. Soluzioni, allo stato dei lavori, non ne vedo. Ma, certamente, rischiare di buttare al vento anni e anni di versamenti lascia l'amaro in bocca a tantissimi colleghi.

Alcuni gruppi aziendali chiedono vi sia una vera e propria contaminazione tra i due livelli di trattativa, sia sul piano del rinnovo/gestione Ana 2003, sia per l'ordinaria amministrazione aziendale. Tutto andrebbe sostituito da trattative di 2° livello (Gruppo), tanto sotto il profilo politico, quanto gestionale. All'interno della vostra giunta, vi sono già riflessioni in tal senso? Qual è la sua opinione?

La mia personale opinione è che tutte le trattative, che non siano puramente tecniche, debbano seguire la linea del primo livello, cioè quello sindacale, perché ciò dà forza a tutto il comparto e perché la visione globale che può avere un organismo come un sindacato, che si interfaccia con il mercato, non può averla un gruppo agenti; e anche perché si rischia, con minore probabilità, di incapere in interpretazioni troppo personali.

Carla Barin

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Aec, nel 2015 Mga di Torus Insurance Uk



Aec Underwriting (gruppo Aec), coverholder dei **Lloyd's** dal 2001, è stata accreditata dal primo gennaio scorso come *managing general agent* (Mga) di **Torus Insurance Uk**. Torus è un assicuratore globale che offre in tutto il mondo un portafoglio diversificato di prodotti assicurativi, dalle Pmi ai grandi

rischi multinazionali, e conta oltre 500 dipendenti.

Attraverso sei entità di gruppo controllate, incluso il sindacato **Lloyd's 1301**, Torus ha le licenze necessarie per servire una clientela mondiale, beneficiando, tra l'altro, della *Security Lloyd's*.

Gli agenti e i broker corrispondenti di Aec hanno dunque a disposizione anche le soluzioni di Torus, riservando la linea *Easy business* alle convenzioni di Rc professionale concluse con ordini e associazioni dei professionisti di tutti i settori.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it