

fna

NOTIZIARIO

della

Federazione Nazionale Assicuratori

MAGGIO 2009 - ANNO 58 - NUMERO 1
SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE ART. 2 COMMA 20/C
LEGGE 662/96 - FILIALE DI MILANO
(AUT. DEL TRIBUNALE DI MILANO DEL 19/3/1984 N. 84)



Sommario

<input type="checkbox"/>	In mezzo al guado	pag.	3
<input type="checkbox"/>	La grande crisi	pag.	4
<input type="checkbox"/>	Agenzie: è primavera e parte il rinnovo del CCNL	pag.	6
<input type="checkbox"/>	Fondiarria-SAI: un accordo importante	pag.	7
<input type="checkbox"/>	Firmato il rinnovo del CCNL Aisa	pag.	8
<input type="checkbox"/>	In breve...	pag.	10

In copertina:

Vittorio Corona, *Onda marina + sirene del mare*, 1928

Notiziario della F.N.A. Federazione Nazionale Assicuratori

Direttore
Dante Barban

Direttore Responsabile
Alessandro Gabrielli

Redazione
Marina Croci
Fabio Pavesi

Milano
Via Vincenzo Monti, 25
Tel.: 02 48 011 805
Fax: 02 48 010 357
Sito Web: www.fnaitalia.org
E-mail: fnami@fnaitalia.org

Roma
Via Montebello, 104
Tel.: 06 978 42 126
Fax: 06 233 248 422

Stampa
Ingraf Industria Grafica srl
Milano

Autorizzazione del Tribunale di
Milano del 17 marzo 1984 n. 156

IN MEZZO AL GUADO

La fase che stiamo vivendo è estremamente difficile e complessa e va gestita con particolare cautela.

Il comparto assicurativo ha percepito la crisi in un secondo momento, rispetto ai settori tradizionali, causa "l'effetto domino" che, dal finanziario, ha investito il resto dell'economia.

L'origine di questa crisi mondiale, la peggiore dal dopoguerra ad oggi, è stata determinata da una forte spinta, che ha le sue origini oltreoceano, verso una concezione nuova della finanza; sull'onda della new economy, si è imposta una visione assolutamente squilibrata del mondo degli affari e dominata dal valore assoluto della "cupidigia", che ha spinto a ricercare utili di gran lunga superiori agli standard tradizionali ed in un periodo di tempo estremamente ridotto.

Già ai tempi di Al Capone c'era stato un tentativo di massimizzare il profitto ricorrendo a metodi non "ortodossi" e riducendo i tempi di produzione di tale profitto, ma non mi sembra che il tentativo sia andato a buon fine.

Con la recente crisi finanziaria sono forse stati usati metodi meno brutali per ingigantire il profitto ma, sicuramente, non meno letali. La creazione di prodotti finanziari "tossici", avvenuta negli Stati Uniti, è il risultato di questa nuova filosofia che, perseguendo obiettivi non raggiungibili correttamente, è ricorsa a strumenti discutibili sotto un profilo etico e della buona gestione; i titoli tossici sono un contenitore che si presenta molto bene, perché

garantito dai migliori istituti specializzati, contenenti spesso mutui e crediti scarsamente esigibili o valori caratterizzati da alti rischi e forte incertezza. Questi titoli spazzatura, garantiti dai massimi istituti specializzati statunitensi, sono stati acquistati da aziende ed enti in tutto il mondo per investimento o per costituire riserve "sicure". Alcuni Stati sono virtualmente falliti e anche nei paesi a maggiore vocazione liberista si è proceduto alla statalizzazione di importanti banche e società, al fine di evitare tragici fallimenti.

Un ripensamento delle regole del mercato è in corso su scala mondiale, nel frattempo gli effetti tragici hanno ridotto la produzione ed i consumi.

Il settore assicurativo, fortunatamente, è stato coinvolto solo in parte dal fenomeno ed ha retto bene all'impatto. L'ondata di marea, conseguente alla contrazione dei consumi, crea comunque problemi di "volume" che debbono essere affrontati con adeguate politiche di espansione dei portafogli, ma con occhio attento alla qualità, per non cadere dalla padella nella brace. I problemi di volume, se non risolti, rischiano di diventare anche problemi di occupazione del personale che li gestisce.

Siamo in mezzo al guado, i grandi gruppi tengono, in situazioni minori si avverte qualche scricchiolio sinistro.

Il settore ha comunque la forza, l'intelligenza e la cultura per uscire dal tunnel con lievi danni, mantenendo e consolidando un impianto contrattuale e di relazioni, che ha consentito alti livelli di efficienza e

di consenso. La capacità del settore di gestire in proprio il forte processo riorganizzativo, in corso da più di dieci anni, adottando misure costruite appositamente e non ricorrendo a strumenti importati dagli altri comparti, ha consentito di evitare pesanti ripercussioni sui lavoratori e di assicurare un elevato consenso sociale. La presenza pluridecennale di due livelli retributivi, uno nazionale per tutte le imprese e società assicurative ed uno aziendale per le singole specificità, ha permesso di distribuire equamente spazi di responsabilità e di consentire livelli di efficienza, che hanno anticipato il resto del mondo del lavoro italiano.

La F.N.A. continuerà a perseguire, con determinazione, l'obiettivo della salvaguardia delle peculiarità del settore, rigettando facili commistioni con altri.

Il suo ruolo sarà quello di ridurre le divisioni e non di aumentarle, proseguendo nella funzione di "cerniera" tra le istanze dei diversi soggetti che operano nel mondo assicurativo.

Dante Barban

LA GRANDE CRISI

Il fenomeno è iniziato negli Stati Uniti con i prestiti per l'acquisto della casa ed è stato favorito, almeno in parte, dal governo Bush e dal congresso che volevano fare avere una casa a tutte le famiglie Usa.

Negli Stati Uniti qualche anno fa comprare una casa era un ottimo investimento in quanto i tassi di interesse erano bassi e di conseguenza le rate dei mutui più che sopportabili.

Inoltre il mercato degli immobili in forte e continua crescita spingeva tanti americani ad acquistare un'abitazione che dopo qualche anno avrebbero potuto vendere ad un prezzo molto superiore.

Da parte loro le banche per non frenare un clima di generale ottimismo e fiduciose su un continuo rivalutarsi dei prezzi delle abitazioni, tralasciavano il vecchio concetto prudentiale erogando mutui pari al 100% del valore degli immobili. Inoltre sempre le stesse, nel dare per scontato che i tassi di interesse sarebbero rimasti bassi per un lungo periodo, spingevano i clienti a scegliere mutui a tasso variabile in quanto nell'immediato più favorevoli.

Inizialmente buona parte dei mutui era offerta da agenzie parastatali come Fannie Mae e Freddy Mac ma in breve anche altre banche, visto che su ogni prestito si guadagnavano cifre interessanti, iniziarono a concedere mutui anche a chi era sotto il livello di sicurezza, in inglese "subprime".

Tutto bene, grandi bilanci, laute stock option, finché non è scoppiata la bolla immobiliare. Purtroppo nell'agosto 2007 qualcosa ha iniziato ad andare storto: un mutuatario *subprime* su cinque si è accorto che l'ammontare del proprio debito bancario era superiore al valore in discesa del proprio immobile ed ha iniziato a non pagare più le rate. Poi le difficoltà si allargarono anche alle famiglie economicamente più solide: era l'inizio di una fatale reazione a catena.

Il contagio si estese, sotterraneo ed invisibile, a tutte quelle attività finanziarie derivate nelle quali era stato scomposto e distribuito (anche ad ignari risparmiatori) il rischio che quel mutuatario non pagasse. Non è stata pertanto solo l'euforia criminale delle banche a portare a ciò se non ci fosse stata quell'invenzione finanziaria chiamata "cartolarizzazione".

Grazie alla cartolarizzazione i mutui vengono impacchettati dall'istituto che li ha erogati e venduti sui mercati finanziari sotto forma di titoli negoziabili come le obbligazioni.

Nel concreto: se la banca X concedeva al Sig.Y un mutuo per un milione di euro al tasso del 5% poteva vendere in Borsa obbligazioni, che rendevano un buon in-

teresse, per un valore equivalente. Così facendo la banca X che aveva prestato il denaro agli aspiranti proprietari di case si disinteressava del rimborso perché il debito era stato venduto ad altri creditori e così via trasformando ogni volta questi debiti in strumenti finanziari complessi di cui era sempre più complicato capire la titolarità: i derivati.

In sintesi gli istituti di credito cedevano i mutui – ed i loro rischi – ad altri investitori, "spalmandoli" su più soggetti. Ma la tesi di molti economisti si dimostrava subito errata in quanto i rischi si sono di fatto moltiplicati e non ridotti.

Ancora oggi non vi è alcuna istituzione al mondo, dalla Fed alla Bce, che sia in grado di conoscere la vastità e la profondità di questa malattia planetaria figlia dell'illusione finanziaria del terzo millennio e della perdita del senso di gravità di una finanza cosiddetta "innovativa" stordita da sofisticate formule matematiche, alcune premiate con il Nobel (vedi Robert C. Merton – usando la cui formula suddividendo il rischio su tanti soggetti economici è possibile costruire virtualmente un portafoglio privo di rischi) e corrotta da una avidità senza limiti.

Il virus era ed è ancora in parte invisibile, si è annidato nei bilanci prima, e nelle menti dei protagonisti poi. La perdita di fiducia nelle controparti, la caduta di interi mercati, come quello interbancario, trovano questa spiegazione più convincente di altre. Posso fidarmi della persona o dell'istituzione alla quale sto prestando dei soldi? Ma soprattutto sono si-

curo che qualche titolo “tossico” non si nasconda anche tra i conti di casa mia? La risposta è stata ed è ancora no.

Le banche concedevano sempre più facilmente prestiti sapendo che eventuali rimborsi sarebbero rimasti in carico ad altri (spesso altre banche) che avevano acquistato blocchi di obbligazioni o di strumenti derivati basati su mutui di vario genere.

Ma quando i prezzi delle case iniziarono a scendere si capì che i mutui subprime rischiavano di non essere rimborsati e di conseguenza anche tutti i prodotti derivati fatti con questi mutui, tutto è diventato rischioso: si è smesso di comprarli ed il loro valore è crollato.

Come conseguenza di ciò alcune grandi banche americane obbligate per legge a registrare le loro attività finanziarie al valore reale di mercato (*mark to market*) cominciarono ad avere grossi guai.

Le banche non si prestavano più soldi a vicenda e non avendo più denaro liquido non concedevano più prestiti. Le azioni delle banche iniziano a crollare, i clienti impauriti chiedevano indietro i loro soldi e le banche, che hanno in genere un capitale liquido solo sufficiente a coprire nel breve le richieste di rimborso, fallirono cre-

ando problemi ad altre banche che avevano prestato loro denaro. Iniziava così un catastrofico effetto domino che si estendeva a tutto il mondo.

Nella folle stagione dei tassi bassi, dell'eccesso di liquidità, dell'illusione della perfetta sostenibilità del debito, era cresciuto un gigantesco castello di carta. Una costruzione tanto ammirata quanto fragile, sostenuta dalla effimera filosofia del Roe (*return on equity* – indicatore che misura la redditività dei mezzi propri – vale a dire quelli messi a disposizione degli azionisti di una società come ad esempio una banca), della creazione di valore, anche a breve, a ogni costo, e da una *deregulation* eccessiva nel fallimento degli enti regolatori, in qualche caso, come negli Stati Uniti, troppi, deboli ed inesorabilmente catturati dai loro più potenti regolati.

Ma l'instabilità è stata causata non solo dalla ricerca esasperata di profitto di breve termine nel folle presupposto che fosse garantito un ritmo di crescita costante ed inesauribile ma anche dal comportamento di manager che non hanno voluto fare convergere i loro interessi con quelli degli azionisti di lungo periodo e con gli stakeholders.

Si è vissuti quindi nella convinzione che non solo le leggi dell'economia non valessero più ma persino quelle della fisica. Un bene solido, l'immobile, non può essere reso perfettamente liquido, nemmeno attraverso la più sofisticata delle operazioni finanziarie.

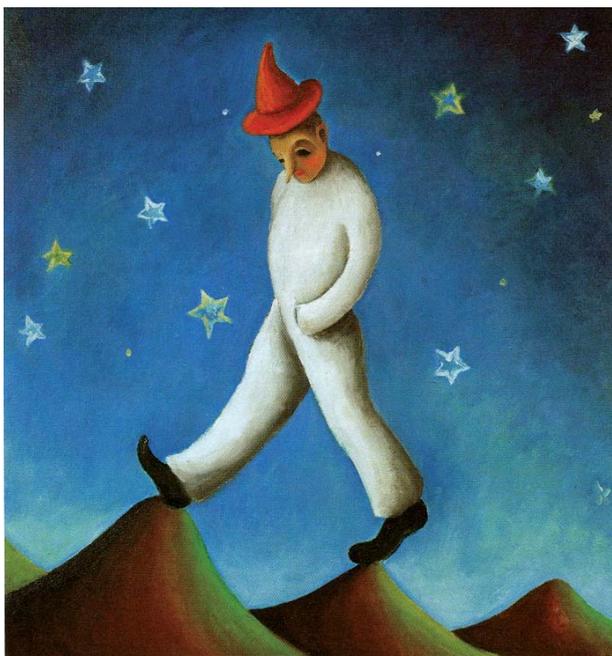
Ora, che il vero shock è la paralisi del credito, i governi vogliono contrastarla e, con maxi piani di salvataggio, mettono il mercato sotto tutela. Inoltre tutti gli interventi concordati a livello internazionale hanno

l'obiettivo di garantire che nessuna banca possa fallire e che tutti gli istituti di credito abbiano sempre la liquidità sufficiente a concedere e restituire prestiti. Dovrebbe quindi rinascere la fiducia tra banche e riprendere il prestito interbancario: quello ai cittadini ed alle imprese.

Dalla grande crisi non usciremo comunque soltanto più poveri, ma verranno profondamente cambiati molti dei paradigmi della nostra vita contemporanea: l'idea stessa della libertà di mercato, la natura dei rapporti fra pubblico e privato, il grado di consapevolezza nelle coscienze collettive che la democrazia possa ancora rappresentare un sistema efficace per garantire sicurezza e prosperità, la percezione diffusa del concetto di rischio, la caduta della fiducia nelle controparti bancarie e commerciali, la giusta retribuzione del merito, la tenuta degli equilibri sociali, la qualità della convivenza in comunità nelle quali molti hanno pagato e pagheranno per gli errori di pochi. Più debito pubblico meno crescita e meno benessere.

Un altro mondo, ma non per questo necessariamente peggiore, se avremo la capacità e la lungimiranza di riscoprire la centralità delle imprese e la civiltà del lavoro, liberandoci dall'illusione, fortemente diseducativa, che il denaro produca da solo altro denaro.

Armando Biasi



AGENZIE: È PRIMAVERA E PARTE IL RINNOVO DEL CCNL

Per il CCNL dei dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera (un contratto che riguarda circa 100.000 colleghi lavoratori) è tempo di rinnovo e la nuova piattaforma sindacale, unitaria, è già stata consegnata alle associazioni datoriali degli agenti.

Come prima conseguenza, a partire dal foglio paga del mese di Aprile, scatterà e dovrà essere imputata l'indennità di vacanza contrattuale prevista dalle normative vigenti.

In questa piattaforma, oltre alle rivendicazioni economiche che sono il polo centrale della trattativa, porteremo avanti una richiesta molto sentita tra i lavoratori e che rivendichiamo da tempo, cioè la chiusura delle agenzie entro le ore 18,30.

Molte agenzie già adottano un tipo di orario che permette una uscita pomeridiana addirittura alle ore 18! Cercheremo di materializzare questa richiesta, col massimo delle nostre forze, perché sappiamo di migliorare la qualità della vita dei dipendenti delle agenzie e delle

loro famiglie, soprattutto per coloro che hanno carichi familiari.

Per quanto riguarda le rivendicazioni economiche, questo contratto sarà un banco di prova, alla luce anche del fatto che il settore assicurativo è uno di quelli che ha risentito di meno della recessione economica in atto in tutto il mondo.

In ogni caso, la FNA si impegna per ottenere il massimo aumento salariale possibile per i lavoratori delle agenzie in appalto, anche in considerazione del fatto che Codice delle assicurazioni prima, Isvap e Decreto Bersani dopo, hanno sensibilmente elevato la specializzazione e la professionalità di questi lavoratori, che restano indispensabili e insostituibili per il ciclo produttivo e per la redditività delle Compagnie.

Nel settore, con tali presupposti, non si giustifica la presenza di lavoratori a basso costo!

Abbiamo richiesto che in ogni agenzia vi sia almeno un impiegato inquadrato nella prima categoria, ed in caso di agenzia con un unico dipendente che a questi compete la prima categoria come inquadramento minimo.

Molti dipendenti addetti alla cassa e/o alla contabilità di agenzia ci hanno giustamente pressato per la richiesta e l'ottenimento di un premio biennale di 500,00 euro (da corrispondere dopo 2 anni di svolgimento di

questa mansione). La richiesta è fatta, e, come per le altre, manca solo l'ottenimento.

Altro punto in piattaforma è la revisione dell'articolo inerente alla formazione professionale, con la richiesta di precisare che i corsi di formazione devono essere svolti durante il normale orario di lavoro, o dare diritto ad ore di straordinario o riposi compensativi.

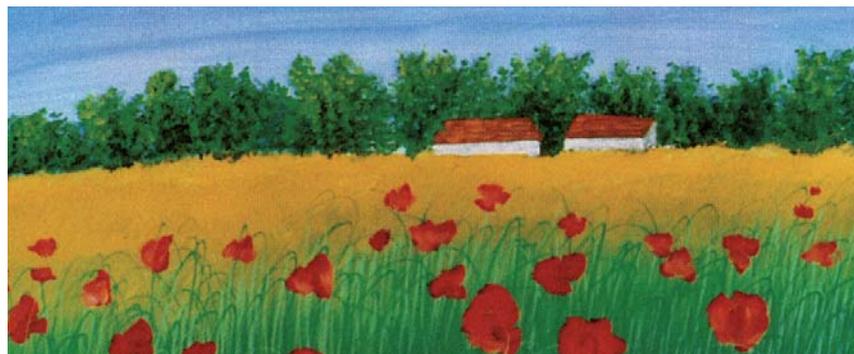
Per il buono pasto si rivendica quanto previsto dalla giurisprudenza e da altri Contratti, cioè l'erogazione a tutti i dipendenti, compresi quelli a tempo parziale, e senza limiti temporali di intervallo.

In tema di orario di lavoro si richiede la riduzione settimanale di 30 minuti per giungere a 37 ore (come per i colleghi dipendenti dalle Compagnie), e la trasformazione di giornate semifestive (come il venerdì santo, il 14/8 o il 31/12) in giornate festive.

Invitiamo fin d'ora tutti i lavoratori di agenzia a partecipare alle assemblee sindacali che verranno indette per la presentazione della Piattaforma, o, perlomeno, ad interpellarci direttamente per confrontarci nel merito.

Care colleghe e cari colleghi l'impegno della FNA quale sindacato autonomo del settore sarà quello di batterci con la tenacia e con la caparbia di sempre per ottenere un vantaggioso e soddisfacente rinnovo contrattuale. Per raggiungere questo traguardo è però indispensabile, assieme all'unità sindacale al tavolo delle trattative, la partecipazione ed il sostegno di tutti i lavoratori, di quelli che si iscriveranno per la prima volta alla FNA e di coloro che, rinnovando la tessera, proseguiranno quel rapporto di fiducia reciproca, molte volte trasformatosi in vera amicizia.

*La Commissione Nazionale Appalto FNA
M. Becucci, R. Cherbavaz,
P. Di Girolamo, V. Marchetti*



FONDIARIA-SAI: UN ACCORDO IMPORTANTE

L'intesa sottoscritta a fine marzo rappresenta un riferimento importante per l'intera categoria. L'accordo conferma, in un momento difficile, la politica di gestione del settore portata avanti dalle parti che vede abbinarsi salvaguardia occupazionale con bassa conflittualità.

Siamo l'unico settore a garantire l'occupazione con un sistema di accordi che affronta i momenti di crisi con incentivi e volontarietà, nonché con la distribuzione del lavoro sul territorio nel rispetto dell'equilibrio quali/quantitativo delle funzioni.

Né accordi con governi, nè tentativi di importare le obbligazioni presenti nel sistema bancario ci convinceranno a rinunciare a queste importanti conquiste che, anzi, le OO.SS. si dovrebbero preoccupare di estendere anche ad altri settori del mondo del lavoro perché è ormai dimostrato che quello assicurativo è un modello di tutele avanzato che garantisce anche le aziende.

Riassumiamo i punti principali dell'accordo.

Accordo quadro: viene prorogato l'accordo del 2002 sulle salvaguardie occupazionali, confermata la scelta dei poli produttivi e ribadite le volontà di sostanziale equilibrio quali/quantitativo delle funzioni distribuite sul territorio.

Osservatorio e art. 1 bis: viene istituito un osservatorio paritetico fra le parti per monitorare l'attività della rete sinistri ed i processi di reinternalizzazione. Questo istituto è al momento unico nel settore assicurativo e rappresenta una importante conquista anche sul piano del principio. Viene inoltre stabilito il rientro graduale dei sinistri di Pronta Liquidazione non auto.

Iva infragruppo: viene stabilito che il distacco alla Società Consortile non è una scelta organizzativa e previsto il rientro di tutti i lavoratori alle Società di provenienza non appena verranno meno le attuali esigenze normative e fiscali. La transitorietà dell'operazione è sancita in più punti di salvaguardia.

Pronto Assistance Servizi: è previsto il riconoscimento del contratto Ania ai lavoratori di PAS, in applicazione dell'art. 2 del CCNL.

Previnet: l'accordo prevede importanti garanzie che coinvolgono il ramo Vita sulla base del rispetto del principio quali/quantitativo già sancito con l'Accordo del 2002.

Il largo consenso espresso nelle assemblee è la conferma che i lavoratori hanno compreso appieno che il compito del Sindacato è quello di garantire miglioramenti e tutele, di incalzare con continuità la controparte e non di ricercare sterili quanto oscure contrapposizioni.

Ora è necessario stringere i tempi per il rinnovo del CIA: l'obiettivo è un contratto di gruppo perché non ha senso che lavoratori che svolgono gli stessi compiti all'interno dello stesso ufficio abbiano trattamenti diversi fra loro.

Alessandro Casini



FIRMATO IL RINNOVO DEL CCNL AISA

Dopo più di un anno di serrata trattativa, nella tarda serata del 27 Marzo è stata raggiunto l'accordo per il rinnovo del CCNL Aisa. Un accordo che sancisce la definitiva maturazione del contratto del settore assistenza e che si configura come valido strumento di moderna tutela per i lavoratori del comparto. Qui di seguito riportiamo in sintesi le principali modifiche riguardanti la parte normativa del CCNL realizzate con questo rinnovo e la tabella degli aumenti contrattuali.

Area contrattuale. Viene definita l'area contrattuale delle imprese e società autorizzate all'esercizio dell'assistenza assicurativa con l'intenzione di ampliare il settore del ramo 18. Nell'area contrattuale Aisa rientrano le attività di in-bound ed out-bound relative ad informazioni tecnico-commerciali di vendita, post-vendita, servizi telemarketing e simili svolte dalle società Aisa e l'area di Information Technology.

Costituzione Commissioni Paritetiche. Si costituisce la Commissione Paritetica per le Pari Opportunità con lo scopo di "studiare la possibilità di introdurre una di-

versa organizzazione dell'orario di lavoro, tale da consentire un equilibrio tra responsabilità familiari e professionali"

e "promuovere la presenza femminile" in quei settori e ruoli in cui sono attualmente sottorappresentate.



Materie di contrattazione aziendale.

Oltre a quanto già previsto, si introducono questi nuovi istituti da discutere nella contrattazione integrativa aziendale: causali di anticipazione del TFR maturato fino al 31.12.2006; percentuale di lavoratori ai quali concedere la trasformazione del rapporto da tempo pieno a tempo parziale.

Assistenza sanitaria. Oltre alle attuali garanzie previste dalla polizza in essere, viene riconosciuta una visita oculistica annuale con un massimale di €125 per l'acquisto di lenti/occhiali.

Long Term Care. Introduzione nel CCNL di questo nuovo istituto relativo ai rischi di non autosufficienza attraverso l'adesione al fondo LTC Ania, che prevede un versamento a carico delle aziende dello 0,50% del tabellare per ogni dipendente dal 01.01.2010.

Inquadramento. Introduzione di due nuovi livelli di inquadramento: Quadro Super e A Super. Il Quadro Super è la figura di raccordo tra il personale dipendente e il personale dirigenziale. Il Quadro Super co-

ordina lavoratori appartenenti ai livelli Quadro e/o ai livelli inferiori.

Contratto di apprendistato. Viene introdotto nel CCNL Aisa l'apprendistato professionalizzante per i livelli A, B e C. La durata per questa tipologia contrattuale è di 30 mesi per il livello C, di 36 mesi per il livello B e di 48 mesi per il livello A. L'inquadramento professionale è di due livelli inferiori e per i sei mesi finali il trattamento economico è pari al livello di arrivo. Ai lavoratori assunti con questa tipologia contrattuale sarà garantito un monte ore di formazione di almeno 120 ore annue. Al termine del percorso di apprendistato le aziende, per assumere nuovi apprendisti, dovranno aver trasformato il contratto di apprendistato in rapporto di lavoro a tempo indeterminato almeno per il 59% dei contratti scaduti nei 18 mesi precedenti.

Contratti a tempo determinato. Viene fissato il limite massimo del 30% di lavoratori assunti a tempo determinato rispetto al numero dei lavoratori a tempo indeterminato alla data del 31 dicembre dell'anno precedente.

Uscita dai turni notturni.

Dopo 10 anni di servizio e 40 anni di anzianità anagrafica il lavoratore potrà presentare richiesta volontaria per uscire dai turni notturni. Le Aziende si riservano di accettare le richieste di uscita dai turni notturni compatibilmente con le loro esigenze tecnico-organizzative e produttive, fatte salve le condizioni di miglior favore.

Permessi individuali retribuiti. Incremento dalle attuali 6 ore a 16 ore annue (riproporzionate per i lavoratori part-time).

Tabella retributiva – Minimi Nazionali. Al personale presente alla data del 26 gennaio 2009 saranno riconosciuti i seguenti importi e i seguenti aumenti retributivi parametrati al livello C (per tutti gli altri livelli saranno calcolati in base all'indice di riparametrazione):

LIVELLO	UNA TANTUM 2007	MINIMI TABELLARI AL 31.12.06	MINIMI TABELLARI DAL 1.1.08	MINIMI TABELLARI DAL 1.1.09	MINIMI TABELLARI DAL 1.1.10	PARAMETRI
QS	854.88	...	2.202,34	2.281,63	2.368,33	142.48
Q	815.7	2.018,37	2.101,41	2.177,06	2.259,79	135.95
AS	699.48	...	1.802,00	1.866,88	1.937,82	116.58
A	672.06	1.662,91	1.731,36	1.793,69	1.861,85	112.01
B	631.98	1.563,87	1.628,11	1.686,72	1.750,82	105.33
C	600	1.484,62	1.545,72	1.601,37	1.662,22	100
D	550.62	1.362,48	1.418,51	1.469,58	1.525,42	91.77
D1	501.24	1.240,30	1.291,29	1.337,78	1.388,62	83.54
E	517.26	1.279,93	1.332,57	1.380,54	1.433,00	86.21

IN BREVE...



Fondo LTC

Al 31 Dicembre 2008 gli affiliati al Fondo LTC risultano 45.153, di cui la percentuale di lavoratori attivi è del 92,8% e del 7,2% per i pensionati; il numero delle Imprese partecipanti è di 247.

In base agli ultimi dati ricevuti, sono pervenute in totale 25 richieste di prestazione di cui 20 accolte e 5 valutate di gravità non sufficiente a far scattare la prestazione, di cui 4 in fase di ulteriori accertamenti.

Fondo L.C.A.

Nel 2007 doveva essere emanato il decreto che, sulla base dell'accordo contrattuale fra le parti, avrebbe dovuto procrastinare il funzionamento del Fondo L.C.A. nel settore assicurativo.

Incredibili ritardi dovuti a lungaggini amministrative incomprensibili del Ministero del Lavoro ci hanno portato fino al 2009.

In questi giorni siamo stati informati che il Consiglio di Stato ha respinto la bozza di decreto predisposta dal Ministero del Lavoro perché non recava allegato il parere del Ministero dell'Economia e Finanze: se ne riparla a fine anno.

Il danno è notevole, alle Liquidazioni in primo luogo perché avranno di sicuro un aggravio di costi e saranno costrette ad assegnare alle Imprese una parte dei propri dipendenti: non è difficile prevedere vertenze, disagi per i lavoratori, conflittualità fra le Imprese e le OO.SS.

Non esprimiamo commenti perché sono superflui.

**Risarcimento diretto:
le modifiche al regolamento
D.P.R. 18.02.2009 n° 28,
G.U. 02.04.2009**

Le compensazioni (previste dalla convenzione tra le Imprese di assicurazione ai fini della regolazione dei rapporti organizzativi ed economici per la gestione del risarcimento diretto) avvengono sulla base di costi medi che possono essere differenziati per grandi tipologie di veicoli assicurati e per danni a cose e danni alle persone, nonché, limitatamente ai danni a cose, per macroaree territorialmente omogenee in numero non superiore a tre.

È quanto prevede la nuova normativa prevista dal D.P.R. 18

Febbraio 2009, n.28 (pubblicato in Gazzetta Ufficiale 2 Aprile 2009, n. 77) in merito al risarcimento diretto dei danni derivanti dalla circolazione stradale.

In particolare il provvedimento, che modifica il regolamento attuativo dell'indennizzo diretto (D.P.R. 18 Luglio 2006, n. 254) mira ad "assicurare la piena equità fra Imprese assicuratrici dell'attuale meccanismo di compensazione, passando da un metodo basato sulla forfettizzazione ad un calcolo che tenga conto delle categorie di veicoli assicurati".

**Il passaggio al call center
può "demansionare"**

Interessante sentenza della Corte di Cassazione riguardante la dequalificazione di un dipendente di Compagnia telefonica (n. 24293 del 29 Settembre 2008, Sezione Lavoro). Lo stesso era stato adibito da precedenti mansioni amministrative ad altre di Call Center, giudicate di carattere elementare e ripetitivo. Si propone quindi l'ormai consolidato insegnamento giurisprudenziale, in forza del quale l'esercizio dello "ius variandi" da parte del datore di lavoro deve consentire l'utilizzazione, ovvero il perfezionamento e l'accrescimento del corredo di esperienze, nozioni e perizia acquisite dal lavoratore nella fase pregressa del rapporto.

**I LEGALI
CONVENZIONATI**

Bari

Avv. Nicola Raimondo
Via Campione 31
Tel. 080.5574222
70124 Bari

Firenze

Avv. Cesare Pucci
Via Duca d'Aosta 12
Tel. 055.496871
50129 Firenze

Genova

Avv. Nadia Gobessi C/o FNA
Via Tortona 50/11
Tel. 010.811157
16139 Genova

Milano

Avv. Monica Rota C/o FNA
Via V. Monti 25
Tel. 02.48011805
20123 Milano

Palermo

Avv. Nino Lopresti
Via E. Amari 76
Tel. 091.324850
90100 Palermo

Roma

Avv. Francesco De Facendis
C/o FNA Via Montebello 104
Tel. 06.97842126
00185 Roma

Torino

Avv. Mario Mangino
Largo Cibrario 10
Tel. e Fax. 011.4730742-4731273
10144 Torino

Treviso

Avv. Renato Fracassi
Via Martiri della Libertà 48
Tel. 0422.579385
31100 Treviso

Trieste

Avv. Fabio Petracci
Viale XX Settembre 16
Tel. 040.660022
34100 Trieste

Verona

Avv. Gianfranco Magalini,
Lungadige Capuleti, 1/A
Tel. 045.8008811
37100 Verona



Federazione Nazionale Assicuratori

Via V. Monti, 25 - 20123 Milano
Tel. 02 48 011 805 - Fax 02 48 010 357

Via Montebello, 104 - 00185 Roma
Tel. 06 978 42 126 - Fax 06 233 248 422

_____ sottoscritt ___ cognome e nome _____

nat ___ a _____ il _____

abitante a _____ Pv _____ CAP _____

in via _____ N. _____ Posta elettronica _____

dipendente della COMPAGNIA _____

- in qualità di
- Impiegato amministrativo
 - Addetto liquidazione sinistri
 - Ispettore tecnico/organizzativo
 - Produttore/Ispettore organizzazione
 - Funzionario
 - Addetto C.E.D.
 - Call Center

Anno di assunzione

Int.	<input type="checkbox"/>
Est. (*)	<input type="checkbox"/>
Liv.	_____
Classe	_____

(*) Esterno per comunicazioni a mezzo posta

Chiede di essere iscritto alla Federazione Nazionale Assicuratori - F.N.A. - Via Vincenzo Monti, 25 - Milano

Dichiara di avere ricevuto l'informativa di cui al Decreto legislativo 30/06/2003 n. 196.

SINDACATO PROVINCIALE _____

Mese d'inizio della trattenuta _____

_____, lì _____

(firma leggibile)

Spett.le DIREZIONE DELLA COMPAGNIA _____

_____ sottoscritt _____

ai sensi dell'accordo stipulato il 15 Giugno 2001, con la presente lettera chiede a Codesta On.le Direzione, di trattenere sulle sue competenze la quota associativa, nella misura dello 0,40% su ognuna delle 14 mensilità, con un importo mensile minimo non inferiore a Euro 3,62 e di effettuare il relativo versamento per suo conto, alla Federazione Nazionale Assicuratori F.N.A. e per essa al Sindacato Provinciale di _____

La presente delega potrà essere revocata con espressa dichiarazione scritta indirizzata all'Impresa e per conoscenza alla Organizzazione Sindacale interessata: gli effetti della revoca decorrono dal 31° giorno da quello della comunicazione scritta.

Il sottoscritto, pertanto, autorizza l'Impresa a trattenere in unica soluzione, il contributo, nella misura sopra indicata, riguardante il periodo di cui sopra, sia al momento della revoca sia la momento della risoluzione del rapporto di lavoro.

La presente vale come revoca di precedenti autorizzazioni - Mese di inizio della trattenuta _____

Dichiara di avere ricevuto l'informativa di cui al Decreto legislativo 30/06/2003 n. 196.

Data _____

(firma leggibile)