

# PROGRAMMA CONFESERCENTI

CAMPAGNA ELETTORALE FONDAZIONE ENASARCO

**Fare  
Presto!**

*e fare bene*



**LE NOSTRE PROPOSTE  
PER FARE BENE!**

Occorre una netta inversione di tendenza per ritornare alla missione originaria di Enasarco. Ripartiamo dall'art. 2 dello Statuto: la fondazione Enasarco provvede *“alla tutela previdenziale obbligatoria integrativa dell'assicurazione generale obbligatoria in favore di coloro che svolgono attività di intermediazione comunque riconducibile al rapporto di agenzia”*; *“alla gestione dell'indennità di scioglimento del rapporto di agenzia”* nonché *“alla formazione, alla qualificazione professionale, all'assistenza sociale e alla solidarietà in favore degli iscritti”*.

Nel tempo le funzioni istituzionali hanno lasciato il passo a logiche diverse, orientate a garantire il sostentamento della struttura in una logica di autoreferenzialità. Logiche che male si conciliano rispetto alla funzione mutualistica per cui è stata istituita Enasarco.

Sui 230.105 aderenti ad Enasarco è gravata una obbligazione contributiva pari al 16% degli importi percepiti (13% per previdenza e 3% per solidarietà in ambito previdenza).

Nel 2019 **gli investimenti hanno raggiunto circa 7 miliardi di euro**, il 42% di questi risultano essere investimenti immobiliari.

Per la prossima legislatura della Fondazione Enasarco, **Confesercenti propone un programma** finalizzato a garantire politiche di sostegno a favore delle aziende iscritte.

## 1. CONTENIMENTO COSTI GESTIONALI

Rispetto a un'imponente struttura com'è quella di Enasarco, si pone un tema di efficienza.

Guardando dove l'efficienza assume una connotazione misurabile emerge che nel 2018 sia stata accertata dagli uffici Enasarco una significativa contrazione di raccolta contributiva.

Risorse che, dovendo garantire la sostenibilità di lungo periodo, saranno caricate sulle imprese e sugli agenti che hanno sempre correttamente adempiuto alle proprie obbligazioni.

Sotto altro profilo rimane il tema, caldissimo e più volte evidenziato, delle consulenze e delle spese per prestazioni professionali. Enasarco, ente di diritto privato incaricato dell'assolvimento di una funzione pubblicistica, deve avere procedure trasparenti, accessibili, verificabili per il conferimento degli incarichi.

## 2. BLOCCO AUMENTI CONTRIBUTI PREVIDENZIALI

**L'attuale meccanismo contributivo**, basato su un sistema di aliquote applicabili nell'ambito di un minimale e un massimale di reddito, **fissa versamenti troppo elevati per le imprese.**

La definizione di aliquote elevate comporta una riduzione del reddito disponibile, soprattutto nei soggetti con reddito più basso, incentivando la sotto-contribuzione e l'impoverimento dell'intero settore.

Questa aliquota è in costante crescita dal 2012 quando era del 13,50% ed è destinata a incrementare ancora per gli anni a venire (sino ad arrivare al 17% per il 2020).

Enasarco ha un attivo più che sufficiente a far fronte agli impegni previdenziali di lungo termine. Non si comprende, dunque, perché rispetto ad aliquote contributive così alte, si sia prevista una loro rimodulazione e si sia già fissato un incremento per gli anni futuri. **L'aliquota contributiva deve assicurare la sostenibilità delle prestazioni pensionistiche e non pagare il costo di inefficienze ormai radicate.**

## 3. FONDO FORMAZIONE E DIGITALIZZAZIONE IMPRESE-AGENTI

Ritornare alla mission originaria di Enasarco significa riprendere anche quelle finalità istituzionali, ben definite nello statuto, ma che mai sono state attuate dalle gestioni del passato. In un'epoca di vertiginosi cambiamenti, dove la nostra attività è sempre più minacciata dagli operatori digitali e dalla perdurante crisi nelle transazioni, la formazione e la qualificazione professionale devono essere poste al centro e valorizzate in tutte le possibili declinazioni.

Rispetto a ciò, la formazione assicurata da Enasarco è limitata ai soli agenti. Questo appare assolutamente riduttivo posto che gli agenti si incardinano in un

sistema complesso (in un certo senso una catena di valore) che muove dalle aziende iscritte. Il che è ancor più vero nell'epoca della digitalizzazione dove il valore della rete fisica, in termini di professionalità, ricade su tutto il "sistema azienda". Noi proponiamo invece la realizzazione **di una struttura che aiuti l'azienda a creare e mantenere la propria rete di agenti**, la costituzione di un fondo per la formazione continua e congiunta di agenti e aziende iscritte, nell'ottica della valorizzazione delle interazioni e delle rispettive professionalità. **La Fondazione deve aiutare l'azienda a creare la propria rete di professionisti.**

L'agente è il principale "sensore" dei bisogni della clientela, patrimonio delle aziende, ed è attraverso programmi e formazione connessi che si possono ottimizzare i processi di modernizzazione e digitalizzazione.

Formazione, processi di digitalizzazione devono essere valutati in una logica di insieme per non disperdere risorse e garantire i migliori risultati.

#### 4. STRUMENTI DI PRIVATE EQUITY

Il tessuto imprenditoriale italiano deve essere sostenuto anche dagli investimenti delle casse privatizzate ed Enasarco è una di queste. Noi proponiamo di **rafforzare il canale degli investimenti in economia reale** rispetto al canale bancario-finanziario. La proposta può essere declinata nell'ingresso nel capitale di PMI aventi piani di crescita, di internazionalizzazione, di sviluppo tecnologico 4.0, di consolidamento settoriale o di ricambio generazionale. Tecnicamente l'ingresso potrebbe avvenire mediante l'acquisizione di quote di minoranza con diritti di governance attiva, oppure con quote di maggioranza, ma comunque come capitale dormiente, vale a dire con orizzonti temporali di medio-lungo periodo coerenti con il piano aziendale proposto. **La crescita delle PMI mediante strumenti alternativi di capitale consente alle stesse di acquisire capacità finanziarie aggiuntive all'oramai endemico problema del credit-crunch.** Il suo utilizzo potrebbe dare, in un circuito virtuoso, un contributo importante alla crescita del Paese, a quella dell'impresa e, conseguentemente agli agenti rappresentanti di commercio. Parimenti, la Fondazione porrebbe in essere una diversificazione del portafoglio investimenti atto a diminuire il rischio finanziario con produttivo impatto sull'economia reale e controllo operativo dello sviluppo della propria gestione finanziaria.

#### 5. FONDO DI SOSTEGNO ALLE IMPRESE PREPONENTI OVERO ALLE AZIENDE ISCRITTE

Le imprese formano il tessuto economico reale del nostro Paese.

La Fondazione Enasarco, alimentata per il 50% dai contributi delle aziende iscritte, tra le sue priorità deve avere quello di favorire l'accesso, soprattutto delle piccole e medie imprese, a forme di garanzia alternative che si affiancano e sostituiscono

garanzie reali che, se immobilizzate, paralizzerebbero l'attività dell'impresa stessa.

La **costituzione di un Fondo di sostegno** che potrebbe avere tre linee di intervento:

A) **contributo in conto interessi** per azzerare il costo del finanziamento bancario finalizzato all'attività d'impresa o dell'agente di commercio mediante accordi diretti con gli istituti di credito;

B) **costituzione di una “Sezione Speciale” dedicata alle imprese aderenti ed agli agenti di commercio all'interno del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI ex L. 662/96** mediante la sottoscrizione di un accordo con Cassa Depositi e Prestiti ai sensi del Decreto 26 gennaio 2012 e s.m.i. in modo da creare un canale dedicato e privilegiato di accesso alla garanzia pubblica per le PMI e gli agenti di commercio;

C) **costituzione di un fondo rischi** presso Confidi finalizzato al rilascio di garanzie in favore delle PMI e degli agenti di commercio al fine di ridurre il costo del finanziamento e promuovere l'accesso al credito con minori garanzie. Collegato alla costituzione del fondo potrebbe essere prevista l'erogazione di un **voucher di garanzia** in favore delle PMI e degli agenti di commercio garantiti dal Confidi per diminuire i costi della garanzia;

Il sostegno alle imprese deve di certo essere finalizzato alla crescita e al consolidamento delle loro attività ma deve anche essere diretto a rafforzare il vantaggio competitivo delle PMI rispetto alla concorrenza proveniente da grandi competitor quali i colossi dell'e-commerce. Per fare questo occorre costruire strumenti di filiera che sappiano massimizzare il vantaggio per tutti gli attori del credito dai beneficiari (PMI ed agenti di commercio) agli intermediari finanziari (banche e confidi).

### **Per informazioni:**

Telefono: *06 4725 500*

Mail: *elezionienasarco@confesercenti.it*

Web site: *www.confesercenti.it*