

FIBA NOTIZIARIO - GENNAIO 2014



Riservato agli iscritti

SOMMARIO

Superata la disdetta del CCNL e messo in salvo il Fondo di Solidarietà **1**

Agenzie di assicurazione: facciamo il punto sulla tormentata situazione della categoria **2**

Rc Capofamiglia gratuita per gli iscritti Fiba Cisl **3**

Dal Monte di Pietà al Monte Pegni: evoluzione di un antico strumento antiusura **3**



Hanno collaborato a questo numero: Gianfranco Palmero, Anna Maria Fortunato, Alessandro Mazzi, Lino Bonanini, Massimo Baudone, Mario Nannetti, Luca Moscatelli

www.fiba.it

SUPERATA LA DISDETTA DEL CCNL

***Primo passo verso il rinnovo del Contratto Nazionale
Con l'accordo del 20 dicembre messo in salvo anche***

il Fondo di Solidarietà

La mobilitazione della categoria, pienamente riuscita con lo sciopero del 30 ottobre, ha portato i primi risultati. Nel corso dell'incontro tenutosi il 20 dicembre a Roma tra Abi e Sindacati, convocato per trovare un accordo sul Fondo di Solidarietà, è stato infatti firmato l'accordo che, consente la disdetta del Contratto Nazionale entro i 90 giorni successivi all'attuale scadenza.

Con il ritiro della disdetta unilaterale da parte di Abi comincia quindi il percorso, che pur non si preannuncia facile, per il rinnovo del Contratto Nazionale di Categoria; le parti si incontreranno di nuovo entro il 28 febbraio per

avviare il confronto.

Il 20 dicembre è stata una data molto importante soprattutto per quello che riguarda l'ammortizzatore sociale di settore; il Fondo di Solidarietà è stato infatti messo finalmente in sicurezza evitando la confluenza nel 'fondo residuale' costituito presso l'INPS. Ricordiamo che il Fondo dalla sua istituzione, ha consentito di accompagnare

alla pensione circa 48 mila colleghi ed attualmente sta erogando 15 mila assegni.

Naturalmente tutto questo è solo l'inizio di una nuova fase che dovrà portare, nel corso dell'anno appena cominciato, al rinnovo del Contratto Nazionale. Vi terremo informati come sempre tramite i consueti canali (mail, facebook e Fiba Notiziario), sullo 'stato dell'arte' della trattativa.

facebook

Seguici o
Chiedi l'amicizia!



	Referente	Cellulare	Indirizzo mail
Settore bancario	Anna M. Fortunato	335.1248763	anna.fortunato@gmail.com
Settore bancario e assicurativo	Lino Bonanini	335.7521855	lbonanini@fiba.it
Settore assicurativo	Mario Nannetti	339.4253246	marionannetti@virgilio.it
Settore Riscossione Tributi	Massimo Baudone	366.4015278	massimo.baudone@equitalianord.it
Cassa di Risparmio della Spezia	Gianfranco Palmero Giacomo Menchelli	335.7521857 349.3216651	gianfrancopalmero@carispezia.it giacomomenchelli@carispezia.it
Banca Carige	Alessandro Mutini	347.4236618	mutinial63@libero.it
Banco Popolare	Alessandro Mazzi Luca Moscatelli	393.2834911 347.7926529	alessandromazzi72@gmail.com luca.moscatelli@bancopopolare.it
Banca Regionale Europea (ex Banco San Giorgio)	Sara Barberotti	335.8436293	sara.barberotti@gmail.it
Monte dei Paschi di Siena (Banca Toscana)	Paola Privitera	335.7920225	paola.privitera@banca.mps.it
Unicredit	Guido Leoni Auro Giuntoni	338.3795706 347.2756136	guido.leoni@unicreditgroup.eu auro.giuntoni@unicreditgroup.eu

AGENZIE DI ASSICURAZIONE

Facciamo il punto sulla tormentata situazione della categoria

Con l'invio alle controparti datoriali della piattaforma rivendicativa, le Segreterie Sindacali Nazionali il 16 luglio 2013 hanno ufficialmente iniziato il percorso per il rinnovo del Contratto Nazionale di Lavoro dei dipendenti delle Agenzie di assicurazione.

Che non sarà una vertenza di ordinaria amministrazione ben si intuisce dalla complessità del dato di partenza. Il CCNL, scaduto il 31 dicembre 2011:

- era stato firmato il 4 febbraio 2011 tra i Sindacati dei lavoratori e le delegazioni trattanti delle due associazioni datoriali SNA e UNAPASS; nei mesi successivi, però, solo quest'ultima aveva ratificato nei propri organismi l'operato della propria dirigenza, mentre il Comitato Centrale dello SNA lo aveva sconfessato;
- di fatto viene applicato nella maggioranza delle agenzie di assicurazione; sono però numerosi i casi in cui agenti, aderenti allo SNA, considerano vigente il precedente CCNL 2007 e si limitano ad erogare ai propri dipendenti anticipi su futuri aumenti contrattuali;
- essendo l'unico depositato nell'archivio del Ministero del Lavoro, esso è anche l'unico riferimento per definire in sede arbitrale o giudiziaria le vertenze in atto.

A complicare questo scenario, dallo scorso febbraio è operativa una terza associazione di agenti, l'ANAPA, la cui nascita è stata favorita dall'ANIA e da alcune tra le maggiori società di assicurazione. Di ANAPA sono noti i principi e gli obiettivi conclamati - in particolare è lodevole la volontà espressa di voler inaugurare corrette relazioni con i sindacati di categoria - ma ad oggi non c'è stata ancora l'opportunità di concretizzare con la stipula di accordi la sua pur apprezzabile presenza ai tavoli negoziali.

In questa complessa situazione, che vede da troppo tempo una parte della categoria penalizzata economicamente e normativamente, la priorità è riportare tutti i colleghi alla migliore condizione stipendiale. Prima di procedere al rinnovo contrattuale, infatti, tutte le controparti datoriali dovranno ufficialmente riconoscere le tabelle economiche al 31.12.2011 e pagare integralmente gli arretrati dovuti; su questo principio basilare non sono possibili sconti o furbie per nessuno e per raggiungere questo risultato i Sindacati sono pronti a richiedere ufficialmente l'intervento del Ministero del Lavoro.

Ottenuto questo doveroso atto di riparazione verso i colleghi ancora sottoretribuiti, si potrà procedere, speriamo senza ritardi e forzature al buonsenso da parte degli agenti, al rinnovo vero e proprio.

Le richieste presentate in piattaforma mirano in particolare a

- rendere certa la validità del futuro CCNL per tutti i contraenti;
- tutelare le specificità dell'intera categoria, produttori di agenzia compresi;
- rafforzare i diritti del personale, specialmente delle lavoratrici prima e dopo la maternità;
- migliorare le tutele in materia di salute sul posto di lavoro, di trasferimento, di malattia o infortunio, di trapasso di agenzia;
- portare al 2,50% il contributo da parte del datore di lavoro alla previdenza complementare;
- aumentare dell'8% nel triennio 2012-2014 le voci retributive contrattuali.

La trattativa per il rinnovo del Contratto Nazionale è iniziata il 31 ottobre scorso tra le Organizzazioni Sindacali dei Lavoratori e le controparti datoriali ANAPA ed UNAPASS, mentre lo SNA ancora una volta ha rifiutato il confronto,

confermando di essere una controparte inaffidabile ed incapace di delegare poteri negoziali ai suoi stessi dirigenti. Gli incontri finora svoltisi, al di là delle rituali dichiarazioni di principio datoriali sulle difficoltà in cui si trova la rete distributiva per il perdurare della crisi economica, ha dimostrato che esistono gli spazi negoziali per giungere ad un nuovo contratto di lavoro, capace di dare maggiori tutele normative ed economiche ai colleghi che lavorano nelle agenzie di assicurazione e contemporaneamente anche l'opportunità agli agenti di mirare ad una più alta produttività. L'incontro già programmato per il 22 gennaio dovrà indicarci se da questi primi segnali positivi potremo arrivare senza troppi ritardi ad un accordo finale.

Ma se sul contratto di lavoro si sta lavorando, preoccupa invece la situazione di stallo in cui si trova la Cassa Lavoratori Agenziali. Come noto, essa costituisce lo strumento operativo tramite cui datori di lavoro e dipendenti delle agenzie dovrebbero usufruire dei numerosi benefici che la mutualità e la bilateralità consentono. Da parte nostra, ad esempio, ci proponiamo di utilizzarla per fornire ai lavoratori garanzie assicurative in campo sanitario: ad esempio, polizza per Long Term Care o tutela contro Grandi Eventi. Di fatto, pur avendone concordato già nel lontano dicembre 2001 la costituzione, a causa della complessità delle procedure burocratiche e di vari ritardi solo il 5 luglio 2010 SNA, UNAPASS e le Organizzazioni Sindacali riuscirono finalmente a stipulare l'apposita convenzione con l'INPS ed il 7 luglio dello stesso anno vennero formalizzati gli organismi sia dell'Ente Bilaterale per i Lavoratori delle Agenzie di Assicurazione (ENBASS) che della Cassa Lavoratori. Nel CCNL del 4 febbraio 2011, firmato anche dalla delegazione trattante dello SNA ma suc-

cessivamente non ratificato dal Comitato Centrale di quella associazione, si prescriveva che il Regolamento della Cassa Lavoratori avrebbe disciplinato "prestazioni assistenziali, anche complementari, sia a favore dei lavoratori che dei datori di lavoro, con costi a carico dei datori di lavoro".

Forse proprio a causa di quella mancata ratifica il primo Presidente della Cassa Lavoratori Agenziali, che come da precisi accordi doveva essere un componente della Cassa di quel Regolamento attuativo che le era necessario per iniziare ad operare concretamente. Di fatto da qualche tempo, anche a causa dell'immobilismo di ENBASS, molti agenti hanno sospeso il versamento della quota contributiva di loro spettanza per il finanziamento dell'Ente stesso. Dopo la nomina di un nuovo Presidente, espressione ancora di parte datoriale, ma di UNAPASS anziché di SNA, quest'ultima ha attuato un vero e proprio sabotaggio, disertando ben due successive Assemblee dei Delegati della Cassa Lavoratori Agenziale: la prima, indetta per il 16 dicembre 2013, eccettuando errori formali nelle modalità di convocazione; la seconda, convocata d'urgenza tramite telegramma per il 19 dicembre, senza neppure motivare la propria assenza.

Sappiamo che SNA pubblicizza il proprio marchio vantando i quasi cento anni di attività ed il ruolo contrattuale svolto verso Ania e Sindacati dei dipendenti. Di fatto riscontriamo che, nonostante la secolare esperienza, negli ultimi anni ben pochi sono gli accordi che questa associazione ha saputo stipulare con noi; più volte è invece capitato che i dirigenti SNA, firmatari al tavolo negoziale di Contratti Nazionali di Lavoro, venissero sconfessati dal proprio Comitato Centrale; altre ancora che lo SNA usasse il confronto negoziale con i propri dipendenti quasi come arma di ricatto nei confronti di ANIA; ora verso un ente bilaterale, che solo

nel rispetto degli accordi trova linfa vitale e ragione d'essere, sta comportandosi con la delicatezza di un elefante all'interno di una cristalleria.

Quale credibilità e quale capacità contrattuale ha una organizzazione che agisce vessando i propri dipendenti senza portare risultati positivi ai propri soci? Facile la risposta: nessuna. Poiché la fiducia non deve mai venir meno, confidiamo tuttavia che nel nuovo anno SNA cambi quella che universalmente è definita "linea dura" per sostituirla con una linea responsabile.

Un'ultima annotazione. Nella usuale attività di verifica delle buste paga dei colleghi stiamo riscontrando numerose anomalie. Invitiamo quanti volessero un controllo o delle informazioni sulla propria busta paga a contattare i seguenti nostri dirigenti sindacali:

- Lino Bonanini
tel. 335.7521855
- Mario Nannetti
tel. 339.4253246

RC CAPOFAMIGLIA **Per gli iscritti Fiba Cisl** **è GRATUITA**

Ricordiamo a tutti che gli iscritti Fiba Cisl, anche quest'anno, usufruiscono gratuitamente della polizza RC Capofamiglia che copre i risarcimenti dovuti per danni involontariamente cagionati a terzi in conseguenza di un fatto accidentale verificatosi nell'ambito della vita privata. Quest'anno il massimale è stato esteso ad **eur 250.000**



DAL MONTE DI PIETA' AL MONTE PEGNI **Evoluzione di un antico strumento antiusura**

Come sindacato stiamo fermamente contestando l'inopinata decisione di CARISPEZIA di chiudere il servizio Monte Pegni, le cui origini risalgono al 1597 e dalla cui trasformazione nel 1842 nacque proprio la locale Cassa di Risparmio. La nostra contrarietà non deriva dalla nostalgia di un passato ormai lontano o dalla perdita di un importante servizio sociale. Certo c'è anche questo, ma altre e più fondate ragioni ci hanno portato a contrastare – purtroppo inutilmente – una decisione che avrà un forte impatto sulla nostra comunità, come cercheremo di chiarire.

Monti di Pietà

“Se tu presti denaro a qualcuno del mio popolo, all'indigente che sta con te, non ti comporterai con lui da usuraio: voi non dovete imporgli alcun interesse.” Esodo, 22, 24).

“Amate invece i vostri nemici, fate del bene e prestate senza sperarne nulla, e la vostra ricompensa sarà grande...” (Luca, 6, 35).

Il Vecchio ed il Nuovo Testamento - la Bibbia cristiana - concordano nella condanna del prestito di denaro dietro corresponsione di un tasso di interesse, equiparandolo di fatto all'usura. E per avere un'idea del netto giudizio di condanna che nel Medioevo gravava sugli usurai basti ricordare con quali pene Dante li puniva ed in quale girone dell'Inferno li aveva collocati. Ma se gli usurai, ora come allora, continuano ad esistere, certamente è perché sussiste un rilevante numero di persone che, per i più diversi motivi, non possono accedere al normale mercato del credito.

Si deve alla predicazione di Bernardino da Feltre ed all'opera concreta dei frati francescani la realizzazione di uno dei più antichi strumenti di lotta all'usura. Il milanese Michele Carcano, minore osservante dell'ordine di San Francesco, nel 1462 fondò a Perugia il primo Monte di Pietà e nel 1473 inaugurò quello di Bologna. Ma è soprattutto in Umbria, Toscana e Marche che furono aperti, grazie all'impegno dei frati minori ed alle collette raccolte durante le loro predicazioni, numerosi Monti che successivamente si diffusero lungo tutta la nostra penisola. La ferma opposizione degli usurai riuscì a ritardarne

la comparsa, ma non ad impedirla. Grazie al Savonarola, nel 1496 si inaugurò il Monte anche a Firenze, a quel tempo città dei banchieri per antonomasia.

Essi erano regolati da Statuti che di solito accettavano come clienti unicamente i residenti del luogo o gli abitanti di località vicine ben precisate; i prestiti erano di modesta entità e venivano accordati solo per scopi moralmente leciti. Nonostante la contrarietà dottrinale dei Domenicani, che ritenevano venisse trasgredito il principio biblico della gratuità del prestito, alcuni Monti seguirono da subito le indicazioni di Bernardino da Feltre, il quale pensava che non andasse intaccato il capitale iniziale dell'istituzione, e chiesero da subito un rimborso per le spese di funzionamento (stipendi dei dipendenti non volontari, locali per custodire i beni in pegno, etc.) calcolato in un interesse di circa il 5%. Dal XVI° secolo in poi tale linea operativa venne adottata da tutti i Monti di Pietà.

In origine queste istituzioni svolsero unicamente funzioni di “credito al consumo”, rappresentando per la maggioranza della popolazione, che viveva grazie alla propria capacità di lavoro e non possedeva risorse per affrontare difficoltà impreviste, una concreta risposta per non precipitare nel baratro della miseria. In seguito iniziarono ad espletare anche attività di esattoria e di tesoreria per conto delle autorità cittadine - religiose e laiche - alle quali prestavano pure denaro in caso di particolari eventi; per svolgere efficacemente queste nuove funzioni, si dotarono di metodologie e di strutture amministrative sicuramente d'avanguardia per l'epoca. Solo due secoli dopo cominciarono ad allargare la propria “clientela” al ceto mercantile e produttivo, entrando in concorrenza con i banchieri privati.

Monti di Pegno

Durante il ventennio di dominazione napoleonica, a cavallo tra la fine del XVIII° e l'inizio del XIX° secolo, ai Monti vennero di fatto confiscati i beni patrimoniali e molti di essi furono costretti a chiudere la propria attività. Quelli che sopravvissero ripresero a svolgere unicamente l'attività originaria fino a che, con la riforma operata dal

Regno d'Italia con la legge 4 maggio 1898 n. 169, acquisirono una configurazione di istituti misti di beneficenza e di credito. La successiva evoluzione, in epoca fascista, portò ad avvicinare l'attività dei Monti di Pegno a quella svolta dalle Casse di Risparmio. Basti ricordare che nel 1933 esistevano circa 300 Monti, settantasette dei quali di prima categoria, equiparati quindi alle Casse di Risparmio; il credito su pegno veniva inoltre svolto da 33 Casse e da tre Istituti di diritto pubblico tramite apposite sezioni.

Nel secondo dopoguerra si ridusse il numero dei Monti di seconda categoria, quasi sempre a causa della loro incorporazione nella Cassa di Risparmio geograficamente più vicina. Ed infine la legge Amato del 30 luglio 1990 ha rivoluzionato il sistema creditizio italiano, con la trasformazione delle banche pubbliche in s.p.a. controllate dalle neocostituite Fondazioni di riferimento. Si sono poi affermati l'aggregazione delle aziende bancarie in grandi gruppi ed il modello di banca universale, in grado di esercitare tutte le specializzazioni creditizie, che probabilmente non è priva di responsabilità nella deflagrazione anche in Italia della crisi finanziaria che tuttora imperversa.

Credito su pegno

Quali sono le peculiarità del credito su pegno, tali da renderlo fruibile anche alla clientela usualmente non bancabile? Innanzitutto l'estrema semplicità della procedura, che non richiede istruttoria sulla solvibilità patrimoniale di chi richiede il prestito. E' sufficiente infatti accertare l'identità del cliente e valutare il valore del bene per concedergli immediatamente un prestito, correlato al valore del bene impegnato. Alla scadenza concordata, di norma tre o sei mesi, il cliente può rientrare in possesso del proprio bene, rimborsando il prestito ed i relativi interessi.

Ricerche recenti individuano nella classe media ed in coloro che hanno visto ridursi od azzerarsi le proprie fonti di reddito la clientela attuale delle sezioni di pegno. I valori ceduti sono oro, gioielli, orologi, ma anche tappeti e pellicce. Queste ultime, in particolare, durante il periodo estivo trovano nei caveaux climatizzati una protezione a basso costo contro il rischio di furti nelle abitazioni dei proprietari. Il tasso di interesse applica-

to sul prestito, il cui valore medio è di 800 €, si aggira sul 12%. Il valore di stima dell'oro ceduto è sugli 11 € a grammo, certamente ben inferiore a quello di mercato. Prima dell'attuale crisi economica i riscatti alla scadenza si aggiravano sul 90% delle operazioni effettuate, ma si sta ora verificando una loro costante diminuzione (ad esempio, meno 10% di riscatti nella Cassa di Risparmio di Savona). Questo fenomeno, tuttavia, non causa difficoltà al conto economico del settore in quanto i beni non riscattati vengono venduti ad asta pubblica e la eventuale, comunque del tutto episodica, differenza sul valore di stima viene addebitata interamente allo stimatore. La più probabile eccedenza viene invece riconosciuta al cliente.

In anni di aumento degli incagli e delle sofferenze, quindi, le sezioni pegni delle banche che offrono questo servizio costituiscono un'eccezione: clientela in crescita, rischio quasi nullo, utili pressoché certi. Non è pertanto senza motivo che il Gruppo Credito Valtellinese abbia recentemente aperto una sezione pegni a Roma ed un'altra - in questo imitata dal gigante Unicredit - a Torino: grandi città, queste, in cui già da secoli esistevano importanti Monti di Pietà. Di contro quest'anno abbiamo registrato a Prato il tentativo di chiusura del servizio da parte della Banca Popolare di Vicenza, intento rientrato solo per la pronta reazione dell'intera città, unanime dietro la ferma opposizione del Vescovo e di Adiconsum. La cessazione del servizio pegni, che il gruppo Crédit Agricole vuole concretizzare entro l'anno, è stata invece già portata a termine pure da Carifirenze (Intesasanpaolo) a Pistoia e da Banca dell'Adriatico (anch'essa del gruppo Intesasanpaolo) ad Ascoli Piceno, dove nel 1458 era nato un Monte che secondo qualche storico contenderebbe a Perugia la primogenitura in Italia, nonché in altre quattro località. Sono segnali contrastanti, che si accompagnano a pesanti ricadute sociali. Abbiamo infatti assistito negli ultimi cinque anni, anche a causa della crisi, all'aumento dell'attività dei Monti Pegni; alcune stime la calcolano in una misura doppia rispetto ai tempi della pre-crisi. Questa valutazione non dovrebbe sorprendere troppo se si riflette su un altro fenomeno dell'ultimo lustro: la crescita esponenziale dei "compro-oro", propagatisi come funghi dopo le prime piogge

autunnali in ogni località, comprese le più piccole.

Compro oro

Questo genere di "negozi" supera ormai le 30mila unità, un numero pressoché equivalente a quello degli sportelli bancari. Dato che se ne contavano 20mila nel 2011, in meno di due anni essi sono cresciuti del 50%: è un dato che deve destare più di una preoccupazione, almeno in chi - come la FIBA e la CISL - da sempre promuove la finanza etica ed attivamente si impegna per diffondere la cultura della legalità.

Vediamo meglio i dati di questa realtà. Il suo giro di affari, stimato in 9 miliardi all'anno, ha coinvolto 16 milioni di clienti. Il fatturato medio è pertanto di circa 300.000 € annui per esercizio, ben superiore a quanto usualmente realizza il commercio più tradizionale. Poiché mediamente l'oro viene acquistato a prezzi oscillanti tra 25 e 35 € al grammo, si può stimare in circa 10 kg annui la quantità di metallo prezioso acquistata da questi negozi.

Segnali preoccupanti

Una differenza col passato è che, fino a 10 anni fa, chi voleva disfarsi di rottami d'oro od aveva necessità di vendere oggetti preziosi si rivolgeva ad orrefici che utilizzavano loro stessi i beni acquistati, oppure li rivendevano ad orafi: in ambedue i casi, l'oro restava all'interno del mercato dei preziosi. Il materiale che arriva ai compro-oro, invece, solitamente viene trasformato in lingotti e venduto poi sulle piazze di Lugano e Zurigo, talvolta senza rispettare le regolari procedure.

Ma se dubbi sorgono sul destino finale dei beni, altrettanti ne esistono già all'origine. Inchieste giornalistiche, comprese quelle recenti di Striscia la Notizia, hanno evidenziato truffe sia nel valore di stima (grado di purezza dell'oro) che nel peso degli oggetti (alterazione delle bilance). Da numerose indagini delle forze dell'ordine è risultato non episodico l'aggiornamento delle pur carenti e lacunose norme che regolano i compro-oro: sono stati documentati casi di nessuna richiesta di documenti al venditore, ma pure di registrazione di nomi fasulli, o anche di persone defunte o addirittura inesistenti; talvolta il nominativo di un cliente che ha venduto un unico oggetto è stato utilizzato su numerose successive registrazioni. Secondo l'avv. Ranieri Razzante, presidente dell'Associazione Italiana Responsabili Antiriciclaggio (AIRA)

e consulente della Commissione Parlamentare Antimafia, esiste un "legame indissolubile tra la presenza di questi negozi e l'infiltrazione della criminalità organizzata". Lo stesso esperto ritiene inoltre che "il 60% dei negozi compie azioni illecite o criminali. Ed è una stima per difetto".

Operazione Fort Knox

Nel novembre del 2012 ha avuto ampia eco sulla stampa una brillante operazione della Guardia di Finanza di Napoli e di Arezzo, significativamente denominata Fort Knox. Essa ha smascherato una vera e propria associazione a delinquere che, dietro all'esercizio del commercio dell'oro, si occupava sostanzialmente di riciclaggio, ricettazione e frode fiscale: La direzione delle operazioni partiva dalla Svizzera e contava basi operative anche nei noti distretti orafi italiani: Valenza, Arezzo e Caserta; i collegamenti tra le varie "basi" erano effettuati da agenti intermediari di concerto con una rete di negozi compro-oro. Risultato finale dell'operazione: 118 persone indagate; 163 milioni di Euro, 4.500 kg d'oro e 11.000 kg di argento sequestrati. Fort Knox è solo la più eclatante di una serie di indagini, che hanno acclarato la contiguità di alcuni compro-oro con la criminalità comune ed anche con quella organizzata, che se ne serve per una pluralità di reati: evasione fiscale, non applicazione della normativa sull'uso del contante, ricettazione, riciclaggio di denaro sporco, usura.

La situazione è talmente grave che a chiedere una legislazione che porti maggiore legalità, trasparenza e professionalità nel settore sono anche alcuni tra gli operatori stessi, danneggiati dalla concorrenza sleale che viene loro fatta da chi è colluso con la delinquenza. Con l'appoggio dell'associazione di Don Ciotti, la sen. Donatella Matellini ha presentato una proposta di legge, accorpata ora ad altre due di Nicola La Torre e di Mario Baccini, che prevede in particolare l'istituzione di un registro delle attività di compravendita di oro tenuto presso le Camere di Commercio, l'obbligatorietà della tracciabilità degli oggetti preziosi e la creazione di un portale Internet per la pubblicazione di una Banca Dati degli oggetti usati d'oro, di metalli preziosi e gemme per facilitare l'attività di controllo delle Forze dell'Ordine nel contrastare l'evasione fiscale ed il riciclaggio. Se approvata, questa normativa costituirà

rebbe un maggior deterrente contro l'infiltrazione della malavita in questa attività.

Ricadute sociali

In attesa di una migliore regolamentazione dei compro-oro che, non essendo inclusa tra le priorità "politiche" del paese, temiamo resterà parcheggiata a lungo nei meandri parlamentari, possiamo intanto chiederci se l'abbandono del servizio pegni da parte di alcune banche abbia giovato alle fasce sociali più deboli.

La risposta non può che essere negativa. Coloro che in caso di momentanea difficoltà contavano sul prestito su pegno, con la garanzia di poter successivamente rientrare in possesso dei propri beni, vedendosi privare di questa opzione devono necessariamente rivolgersi ai compro-oro, rinunciando per sempre al bene venduto e portando nel contempo risorse ad un settore in cui, come abbiamo prima sottolineato, le molte ombre offuscano la scarsa luce.

L'alternativa per la clientela "non bancabile" è trovare aiuto presso le associazioni assistenziali esistenti, Caritas in primis. In alcuni casi, quando la necessità economica è di importo più rilevante - cifre a tre, ma talora anche a quattro zeri - può ricercare un provvido sostegno rivolgendosi ai Fondi antiusura o agli enti che praticano il microcredito; realtà, queste, certamente importanti e necessarie, ma che per la limitatezza delle risorse di cui possono disporre riescono a dare sollievo solo ad una piccola parte del numero sempre crescente di richieste.

Se da un lato la crisi sta comportando fenomeni allarmanti quali la sostituzione delle insegne degli esercizi commerciali tradizionali con quelle dei compro-oro o delle sale gioco (non a caso la ludopatia è motivo di grande preoccupazione per gli operatori sociali), l'aumento della devianza sociale, la caduta in povertà di chi ha perso il lavoro e lo stato di bisogno in cui versano le famiglie mono-reddito o numerose, d'altro lato essa fa anche emergere vecchie e nuove risposte di solidarietà, appropriate alle crescenti necessità: collette alimentari, empori della solidarietà, banche del tempo, gruppi di acquisto solidali, banchi dei semi.

Come sindacato della solidarietà ci proponiamo di approfondire queste tematiche, confrontandoci in un apposito convegno con quanti già sono protagonisti attivi su questa frontiera.