

# ANAPA RILANCIAMO IL DIALOGO CON LE COMPAGNIE

di FABRIZIO AURILIA

AL TERZO CONGRESSO NAZIONALE, VINCENZO CIRASOLA È STATO RICONFERMATO ALLA PRESIDENZA DELL'ASSOCIAZIONE NATA NEL 2012. LA MISSIONE DEL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO È DISEGNARE L'AGENTE DEL FUTURO, RIPARTENDO DAL PASSATO: CIOÈ LA RIAPERTURA DELLA TRATTATIVA PER IL RINNOVO DELL'ACCORDO NAZIONALE. MA NON SARÀ FACILE

Il terzo congresso elettivo di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, svoltosi lo scorso 18 maggio, a Roma, non è stato solo un appuntamento associativo dedicato agli aderenti, ma anche un'occasione di approfondimento e confronto con gli attori del settore dei rischi.

Un dibattito avvenuto peraltro a pochi giorni di distanza dall'interruzione delle trattative per il rinnovo dell'accordo nazionale imprese-agenti; uno stop voluto da **Ania**, vista "l'impossibilità di proseguire la trattativa con le organizzazioni sindacali".

L'argomento su cui si è consumata la rottura è la titolarità dei dati del cliente: sul tema le posizioni sarebbero "inconciliabili", dice Ania, "visto in particolare l'assunto dello **Sna** di ritenere l'agente sempre e solo titolare autonomo del dato". Anapa aveva subito preso le distanze da Sna, definendo "pregiudiziali" e "del tutto ideologiche" le posizioni del Sindacato nazionale agenti.

## UN ACCORDO PER L'AGENTE DEL FUTURO

Dopo la riconferma alla presidenza (*vedi box*), **Vincenzo Cirasola** ha detto di voler ripartire "dalla riaffermazione del ruolo sociale dell'agente di assicurazione e dalla consapevolezza che tanto c'è ancora da fare in un mondo che si sta evolvendo".

L'evoluzione del ruolo dell'agente e il progetto dell'*agente del futuro* sono tra gli obiettivi di Anapa nel

prossimo triennio: obiettivi che, però, sarà possibile realizzare solo riaprendo il confronto con le compagnie. "Gli agenti che noi rappresentiamo, e pensiamo le stesse compagnie – ha spiegato Cirasola durante la sua relazione –, hanno bisogno di un nuovo accordo-quadro che regoli i loro rapporti". Per questo, ha proseguito, "auspichiamo di cuore che il senso di responsabilità prevalga e di trovare un punto d'incontro con Ania per definire un assetto definitivo e conforme alle attuali regole e caratteristiche del mercato".

## L'ANIA ATTENDE

Per quanto riguarda il tema più caldo dal punto di vista delle relazioni industriali, la risposta di Ania è arrivata subito, sia dalla presidente **Maria Bianca Farina**, sia dal co-dg **Umberto Guidoni**. "Sull'accordo nazionale – ha detto Farina – le nostre posizioni sono chiare. Auspico ci sia un'adeguata riflessione all'interno della categoria degli agenti, senza perdere il senso degli obiettivi integrati tra compagnie e agenti: siamo sulla stessa barca. Gli agenti resteranno centrali, a condizione di perseguire insieme professionalità e innovazione. Contiamo su di voi".



**Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia

Guidoni, invece, ha richiamato con pragmatismo al rispetto delle norme generali sul trattamento e sul possesso dei dati dei clienti, confermando contemporaneamente “l’ampia disponibilità di Ania” a capire le ragioni degli agenti. “Invito, però, alla riflessione qualcuno che non è qui oggi – ha aggiunto –, il dialogo tra noi e tutte le componenti sindacali è essenziale. Attendiamo che la riflessione porti a valutazioni più lineari”.

## UN AGENTE IMPRENDITORE, MANAGER, GIOVANE

Insomma, la disponibilità per rimettersi a un tavolo sembra esserci, ma non sarà possibile farlo finché anche l’altro attore, che rappresenta la maggioranza degli agenti iscritti a un sindacato, non vorrà sedersi di nuovo a trattare.

Ma, intanto, non mancano certo le cose da fare. Tra gli altri obiettivi del prossimo triennio, Cirasola ha citato la rivalutazione del Ccnl dei dipendenti; il consolidamento del network di assistenza e consulenza sindacale; la promozione del nuovo modello di agenzia ibrido-digitale; più comunicazione all’esterno; e il rafforzamento dell’efficienza e dell’autonomia delle giunte regionali e provinciali, anche per diffondere sul territorio la conoscenza della figura dell’agente.

In un mondo in continua evoluzione, l’agente sta cambiando pelle, come confermato dalla nuova ricerca del **Cetif**, presentata al congresso dalla professoressa **Chiara Frigerio**. Oggi l’agente “è più strutturato, più professionale-manageriale e comincia a essere più giovane”. È un intermediario che sposa il modello di agenzia ibrida-digitale: “un elemento di efficienza ed efficacia”, ma è anche un agente che sta cominciando a costruirsi un proprio posizionamento *social*. “Il fu-

## CIRASOLA CONFERMATO PRESIDENTE

Vincenzo Cirasola, con il voto di tutti i consiglieri e di un astenuto, è stato riconfermato alla guida di Anapa Rete ImpresAgenzia per i prossimi tre anni. Confermati anche i vice presidenti **Roberto Arena**, **Paolo Iurasek** e il segretario generale **Michele Poccianti**. Il nuovo consiglio direttivo è quindi composto da Vincenzo Cirasola, Michele Poccianti, **Federico Serrao**, Paolo Iurasek, **Stefano Maestri Accesi**, **Michele Mainolfi**, **Roberto Arena**, **Erik Somaschini** e **Pasquale Laera**. Gli altri membri del consiglio sono di diritto i presidenti regionali, già eletti prima del congresso dalle singole assemblee.

Anapa è nata il 30 novembre 2012 per volontà di una cerchia ristretta di presidenti di gruppo agenti (insieme a 168 soci fondatori), in dissenso con la guida del Sindacato nazionale agenti.

turo dell’agente di assicurazione – ha concluso Frigerio – è fatto di diversificazione, crescita dimensionale, aggiornamento continuo delle competenze, ricambio generazionale”.

## UN AIUTO ANCHE DA IVASS

Il canale agenziale si è confermato determinante in questi ultimi anni: ha retto all’urto delle chiusure, è rimasto un punto di riferimento per i clienti e per le stesse compagnie. “Nonostante la pandemia – ha ricordato il consigliere di **Ivass**, **Riccardo Cesari** –, la categoria ha tenuto, mostrando soprattutto capacità d’innovazione nella comunicazione”.

Cesari ha ricordato “il buon lavoro e il contributo molto importante” degli agenti nel dialogo con il regolatore. Ha citato due nuovi progetti che stanno per essere ammessi nella sandbox, “che miglioreranno le modalità di sottoscrizione e la tenuta di pagamenti per le reti agenziali”, progetti frutto degli incontri organizzati presso Ivass tra agenti e start up *insurtech*.

Gli agenti Anapa raccolgono la sfida del futuro, ma non vogliono essere soli a navigare nel mare in tempesta.