

EVOLUTION

“L’evoluzione
di ANAPA
e dell’Agente
professionista
di assicurazioni”

2° CONGRESSO
ORDINARIO NAZIONALE
di ANAPA
Rete ImpresAgenzia

Relazione politica e morale
della Giunta Esecutiva Nazionale

Roma, 14 novembre 2018



Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione

Signor presidente dell'assemblea, Care colleghi e cari colleghi, Gentili ospiti,
è con estremo piacere, con grande orgoglio che vi do il benvenuto, a nome mio e della Giunta Esecutiva Nazionale, al 2° Congresso Ordinario di ANAPA Rete ImpresAgenzia.
Sono passati 6 anni dal lontano 30 novembre del 2012 quando, 168 soci fondatori, decisero di unire le forze per costruire una nuova organizzazione di categoria, con l'intento di fare "associazionismo" in modo completamente differente rispetto a quello presente.
Una decisione risultata da una lunga gestazione e dalla profonda convinzione che il modello di "sindacalismo" di vecchio stile avesse fatto ormai il suo tempo.
Oggi, siamo la dimostrazione che quell'idea, quella vision era corretta. ANAPA si è guadagnata rispetto, non solo a livello istituzionale, ma anche nella categoria, confermato dalla crescita numerica alla quale stiamo assistendo e abbiamo assistito.

Non ci spaventa il pluralismo, il fatto che nel sistema siano presenti due o più associazioni di intermediari, perché riteniamo che in una democrazia sia lecito che ciascuno si riconosca in una o nell'altra associazione, considerando il proprio stile, la propria storia personale, la propria visione. Anche altre categorie professionali, in settori vari o a noi vicini, come i broker, sono presenti con più associazioni (AIBA e ACB) che collaborano tra loro e in più occasioni hanno collaborato anche con noi per degli obiettivi comuni. Speriamo che lo capiscano anche gli attuali dirigenti dello SNA, ai quali continueremo ad offrire la nostra disponibilità a collaborare per la tutela degli interessi degli intermediari di assicurazione professionisti, **per fare fronte comune nelle battaglie di categoria, nel rispetto della reciproca diversità**. Quello che non accetteremo, come non abbiamo fatto in passato, è il pettegolezzo, la chiacchiera fine a sé stessa, le accuse personali frutto di astio e malevolenza.

ANAPA sta provando a gestire il cambiamento, a far evolvere la nostra professione per stare meglio. Questo è il nostro obiettivo principale.

Lo sappiamo, il mondo è cambiato, il mercato richiede una velocità di pensiero e di azione per cogliere le nuove opportunità; è cambiato l'approccio, quindi c'è bisogno di un'associazione di categoria che sia un faro e al tempo stesso, un approdo per consentire a ciascuno di cogliere queste opportunità, lasciandogli la libertà di seguire la propria iniziativa imprenditoriale e di realizzare il proprio business, mono o plurimandatario.

Ma è mai possibile che un'organizzazione sindacale pretenda di dettare le linee guida per organizzare il business agenziale? Siamo convinti che soltanto un agente libero di scegliere il proprio orientamento professionale e sindacale può infatti spezzare le catene culturali ed economiche e considerarsi così un vero imprenditore.

INTRODUZIONE

Come tutti ricordiamo, durante il 1° Congresso Ordinario di ANAPA del 19 novembre 2015, svoltosi proprio in questa sala, si realizzò un importante passaggio che resterà nella storia di quest'associazione e della categoria degli agenti di assicurazione italiani: l'unificazione con Unapass Rete ImpresAgenzia, che diede vita ad un nuovo sodalizio, più forte politicamente, più ampio rappresentativamente, più dotato e capace organizzativamente.

Erano anni, decenni, che si parlava di unificazione tra soggetti sindacali, nel 2015 c'è stato il primo segnale di cambiamento.

Allora era qui, artefice di questo importante passaggio, **il nostro caro amico Massimo Congiu, che oggi non è più tra noi, ma continua a seguirci da lassù**, e che desidero ringraziare per il coraggio dimostrato e per quanto ha fatto prima con UNAPASS e successivamente con ANAPA a favore della categoria.

Un grande guerriero, per il quale il nostro Consiglio Direttivo per ricordarne l'esempio, d'accordo con la sua famiglia, ha istituito **una raccolta fondi per finanziare la ricerca e la prevenzione oncologica, in sua memoria**.

Più volte, in questi ultimi anni, Massimo, aveva richiamato l'attenzione di tutti noi sull'importanza della prevenzione, sull'utilità del nostro lavoro nel campo del welfare, sulla necessità e sui risultati della ricerca.

Ci siamo affidati così, dopo un'attenta indagine, alla LILT – Lega Italiana della Lotta contro i Tumori, Ente di Diritto Pubblico, **per raccogliere contributi per almeno €15.000 entro il 30 giugno 2018**, al fine di supportare e sostenere una ricerca in campo oncologico in sua memoria. Orbene, sono lieto di comunicarvi che abbiamo raggiunto la cifra di circa € 23.000 alla quale hanno contribuito oltre alla stessa famiglia Congiu, anche Anapa e tanti amici, colleghi e Gruppi Agenti, ai quali rivolgo un sentito grazie.

È dura tornare a parlare, dopo questo momento di forte emozione. Ma torniamo a noi e al Congresso.

Questa giornata rappresenta un momento cruciale nella vita di ANAPA perché oltre ad avere "evoluto" il nostro Statuto, oggi ci sarà modo di riflettere sull'evoluzione che sta attraversando il nostro mercato e il ruolo dell'agente di assicurazione, tra Insurtech e nuovi canali.

Per questo motivo ringrazio di cuore gli illustri esponenti delle istituzioni, che hanno accettato il nostro invito a che interverranno dopo di me.

Come dicevo poc'anzi, oggi **il mondo è cambiato e si sta evolvendo. Un rinnovamento che non riguarda solo gli agenti, ma anche le compagnie**, che devono affrontare la sfida dei nuovi players che si stanno affacciando su questo mercato. Una competizione che richiede a tutti di ragionare in modo diverso.

Non è possibile affrontare queste sfide con le vecchie logiche.

È facile sentirsi vittima delle circostanze, e attribuire la responsabilità della propria situazione ad altri. Ma dare la colpa agli altri non è di nessuno aiuto. Soltanto quando smetteremo di farlo, prenderemo in mano la nostra vita. **Questa decisione è già l'inizio di uno sviluppo migliore**.

C'è bisogno di lungimiranza, di pensiero proattivo, di flessibilità mentale e operativa.

Doti e qualità che ANAPA ha sviluppato e possiede e proprio per questo il tema del nostro congresso è l'evoluzione, inteso come un cambiamento.

COME SI CAMBIA? Sostanzialmente in due modi: in peggio o in meglio. Ottenerne il primo risultato è facilissimo: non bisogna fare nulla, illudendosi così di fermare l'evoluzione.

Cosa significa, invece, cambiare in meglio? Significa affrontare pienamente e profondamente il "nuovo che avanza" sia a livello emotivo (ragionando su come il mondo esterno impatta sul nostro mondo interno) sia a livello cognitivo (ragionando su come valutiamo quello che ci accade) e perfino a livello "fisico".

Che cosa serve, allora, per cambiare davvero? Osservare la realtà con grande attenzione, per comprendere quello che accade fuori e soprattutto dentro di noi, nelle nostre emozioni.

A tal proposito ANAPA ogni anno effettua uno studio sull'evoluzione della nostra professione, in collaborazione col CETIF, Centro Studi dell'Università Cattolica di Milano: sono anni che i risultati evidenziano che a seguito della irreversibile contrazione del business RC-AUTO, mercato ormai saturo e involutivo (la raccolta premi degli ultimi dieci anni si è ridotta di circa 10 miliardi) è necessario, oggi più che mai, colmare il gap di redditività orientandosi con determinazione verso altre aree di business (Welfare e Protection, ad esempio).

Un altro elemento dell'epocale cambiamento che sta avvenendo è l'avvento della digitalizzazione. ANAPA ritiene che debba essere finalizzata a semplificare la nostra attività e non a sostituire il nostro ruolo. Sia chiaro a TUTTI, a noi agenti e ai manager di compagnie, che **la tecnologia non deve indebolire l'intermediario, ma al contrario deve potenziarlo. E non bastano le retoriche dichiarazioni e rassicurazioni, ma ci vogliono anche i fatti concreti.**

Per di più, con l'entrata in vigore della IDD (Insurance Distribution Directive) il 1° ottobre 2018, è iniziata una nuova era della nostra professione.

Le nuove norme, di cui si attendono ancora alcuni provvedimenti amministrativi d'attuazione, si caratterizzano per il loro rilevantissimo impatto, di cui è certamente indicativo il mutamento di denominazione poiché **oggetto di disciplina non è più l'intermediazione ma il fenomeno, più ampio, della distribuzione assicurativa.**

Nell'attesa del pieno completamento dell'assetto disciplinare non intendiamo, in questa sede, entrare nel merito dei nuovi obblighi: IPID; DIP; KID; POG; Target Market; ecc. che spaventano solo a sentirli dire, per i quali, comunque, abbiamo già diramato una nostra circolare informativa lo scorso 26 settembre e che saranno oggetto di approfondimento dei prossimi incontri che faremo sul territorio con ANAPA on TOUR.

La domanda più rilevante però è se la mutazione che **l'IDD porterà nel sistema assicurativo sia genetica o semantica**, cioè se stravolgerà l'attività dell'intermediario o si limiterà ad introdurre nuove accezioni per definire gli stessi attori già presenti nel mercato? La soluzione non è semplice.

Aumenteranno le responsabilità e le regole per gli intermediari e per le compagnie però, per noi di ANAPA, **l'intermediario vero, quello professionale, preparato e corretto e non quello "occasionale", non dovrà modificare il suo atteggiamento e approccio**; l'IVASS e il Legislatore Comunitario hanno infatti già profondamente ridotto, con le precedenti direttive, le asimmetrie informative presenti tra l'Assicurato e l'Assicuratore, valorizzandone le capacità consulenziali.

Il grande cambiamento che riguarda l'Intermediario è però quello secondo il quale, egli deve rivolgere il proprio focus, le proprie energie e la propria professionalità alla valutazione dei bisogni **dell'Assicurato che diventa non solo un Cliente, ma arbitro, giudice del suo operato e che ne valuta le caratteristiche, in alcune situazioni, quasi come un datore di Lavoro.**

ANAPA è sempre stata molto presente e attiva nell'iter di questa nuova direttiva sia dall'origine della discussione in Parlamento Europeo, attraverso il Bipar, sia nella trasposizione intervenendo con determinazione e proficuamente durante la discussione in Parlamento per l'approvazione del D.Lgs n. 68 del 21 maggio 2018, oltreché presentando le proprie osservazioni durante la pubblica consultazione dei Regolamenti IVASS, n° 39, 40 e 41 del 2 agosto 2018.

E seppur siano state recepite alcune importanti nostre proposte di modifiche, rimane, purtroppo, forte **rammarico e preoccupazione su quanto contenuto nel Regolamento 41**, che prevede l'apertura e il potenziamento della Home Insurance ad una serie di disposizioni.

L'aspetto più preoccupante è il rischio di disintermediazione visto che l'art. 42 di tale Regolamento impone alle Compagnie (addirittura l'obbligo e non la facoltà) di predisporre i sistemi informatici per la gestione telematica dei rapporti assicurativi dei contraenti e degli aderenti, con aree riservate, nelle quali sarà possibile effettuare "almeno" le seguenti operazioni dispositivo:

- a) pagamento del premio successivo al primo;
- b) la richiesta di liquidazione del sinistro;
- c) la richiesta di modifica dei propri dati personali;
- d) la richiesta di riscatto polizze vita;
- e) la richiesta di sospensione di garanzia.

Assai preoccupante è l'inserimento dell'avverbio "almeno", da parte di IVASS, perché potrebbero addirittura essere ampliate le operazioni dispositivo, rendendo tale sistema sempre più simile all'home banking, che riducendo i rapporti di prossimità con i consulenti, ha messo in crisi il sistema bancario.

In pratica tale nuovo sistema, la cui entrata in vigore è stata posticipata a maggio 2020, se rimane come scritta adesso, permetterebbe agli assicurati **di modificare, unilateralmente, senza alcuna preventiva consulenza**, non solo la propria anagrafica, ma anche il proprio profilo, creando una serie di incongruenze rispetto all'obbligo in capo all'intermediario di compilare una corretta scheda dei bisogni assicurativi (c.d. "demands and needs" previsto dalla IDD). In questo modo il cliente potrebbe rendere le polizze in corso non più adeguate, rendendo così difficile lo svolgimento della attività di consulenza del proprio intermediario nel rispetto delle regole.

Riteniamo, inoltre, che la **"liquidazione del sinistro e del riscatto vita"**, essendo delle materie complesse, dovrebbero essere seguite e gestite con il supporto di un consulente professionista. Rendere i consumatori autonomi in tali richieste, senza la dovuta assistenza e consulenza post-vendita, nel difficile mondo del servizio liquidazione danni e delle penali previste dalle polizze vita, li rende vulnerabili e non tutelati in modo adeguato.

Ad ANAPA, inoltre, preoccupa molto che **il Regolamento 41 offre alle imprese un bell'assist per sviluppare in futuro la vendita diretta**.

Senza dimenticare il fatto che oggi, alla luce anche dello sviluppo digitale delle imprese, **rimanere responsabile dei dati della privacy del cliente è da irresponsabili**. Ci auguriamo che i Gruppi Agenti si attivino tempestivamente, prima che sia troppo tardi, per tutelare i propri associati, concordando con la propria compagnia degli accordi integrativi che prevedano la titolarità o la contitularità dei dati, stabilendo, altresì, che tutte le polizze emesse con lo stesso brand della mandante, anche dei clienti prospect, siano assegnate obbligatoriamente a un'agenzia scelta dal cliente stesso oppure competente per territorio, senza riduzioni di provvigioni.

Resta inteso che **ANAPA è pronta a dialogare con IVASS e le altre Istituzioni** per trovare una soluzione e una equa applicazione dei contenuti normativi che valorizzi la specificità dell'industria italiana, nel rispetto della tutela del consumatore.

MA ENTRIAMO NEL VIVO DELLA NOSTRA ATTIVITÀ DELL'ULTIMO TRIENNIO

FONAGE - FONDO PENSIONE AGENTI

Sin dall'inizio del 2014, quando venne dichiarata pubblicamente la grave crisi di Fonage che poi ha portato al commissariamento del nostro fondo pensione, ANAPA si è attivata a favore del salvataggio, reiterando e ribadendo in più occasioni le sue proposte.

Come saprete abbiamo anche pubblicamente posto cinque domande ai vertici di Fonage e non abbiamo mai ricevuto risposta, anzi, a settembre scorso è stata recapitata da parte dei legali di Fonage una seconda diffida da parte del Fondo.

Francamente siamo sconcertati, ma non intimoriti da questo atteggiamento da parte del Consiglio di Amministrazione di Fonage, nel quale siede anche l'ANIA, e auspiciamo di cuore che Fonage presto offra puntuali e precise risposte alle nostre cinque domande che non hanno alcun fine strumentale, ma invece quello di fare chiarezza una volta per tutte su aspetti della gestione del Fondo stesso che interessano i numerosi agenti di assicurazione, attivi e pensionati (o rispettivi superstiti), che a seguito del "commissariamento", si sono visti falcidiati (mediamente del 40%) i loro risparmi e la loro previdenza e si sono rivolti ad ANAPA per richiedere assistenza.

Non comprendiamo davvero come possano esistere domande che restino senza risposte. Ricevere il dossier di 70 pagine consegnato dal Commissario per il quale Fonage ha posto il "segreto d'ufficio" e sedersi al tavolo con le parti sociali **per rinegoziare il contributo delle imprese per la previdenza dei propri agenti, che è rimasta ferma a quella stabilità nel 2003**, vale a dire 15 anni fa, ci paiono richieste legittime e nell'interesse di tutti. Le altre 3 domande sono nell'ottica di una maggiore trasparenza delle informazioni.

RAPPORTI CON LE AUTHORITIES

Con Antitrust

ANAPA è stata la prima a scendere in campo contro lo spot pubblicitario di PRIMA.IT che ridicolizzava la figura dell'agente assicurativo e ne insinuava l'inutilità, evidenziandolo come un inutile costo, a tutto vantaggio delle assicurazioni on-line. Abbiamo prontamente presentato un esposto all'antitrust che si è concluso con la sentenza del 11 maggio 2017, che ha considerato la pratica commerciale scorretta, ne ha vietato la diffusione e la continuazione, e ha cominato, altresì, a carico di PRIMA.IT una sanzione amministrativa di € 250.000.

Sia chiaro che non siamo contro il libero mercato, perché siamo espressione di esso in quanto imprenditori, ma non accettiamo che non se ne rispettino le regole.

Con IVASS

i rapporti si sono consolidati in questi anni.

ANAPA ha partecipato attivamente a tutte le audizioni che si sono tenute in questi anni, da quella sui nuovi requisiti professionali, a quelle sulla semplificazione delle procedure amministrative, sulla gestione dei reclami, sull'aggiornamento delle informative precontrattuali, sulla polizza base RCA, sulla trasposizione della IDD, mantenendo un profilo di fattiva collaborazione orientato a vigilare sul futuro della professione di intermediario, senza perseguire "ideologicamente" posizioni delle quali non si siano valutate appieno e con lungimiranza tutti gli impatti con i possibili scenari.

RAPPORTI CON LE RAPPRESENTANZE POLITICHE

In questi anni ANAPA ha presenziato agli incontri col governo e coi parlamentari di diversi livelli ed orientamento politico e non solo sul territorio italiano, ma anche al parlamento europeo.

In particolare siamo intervenuti:

- a) **Per abolire l'emendamento che intendeva abrogare il tacito rinnovo inserito** in sordina da "qualcuno" nel DDL concorrenza del 2016 presentando uno studio di comparazione europea, dal quale è risultato che nessuno altro paese considera il tacito rinnovo un ostacolo alla concorrenza;
- b) **Per prorogare l'entrata in vigore della IDD da febbraio 2018 al 1 ottobre 2018**, tramite un intervento diretto presso il presidente ECON del Parlamento Europeo;
- c) **Sul recepimento della IDD, dove abbiamo ottenuto:**
 - **La soppressione dell'obbligo di versamento dei premi direttamente sui conti delle imprese;**
 - **La soppressione della cosiddetta hard disclosure**, ovvero l'obbligo per gli intermediari di comunicare gli importi relativi alle provvigioni e agli incentivi;
 - **La soppressione del termine "imparzialità"** richiesto dallo SNA tra gli obblighi generali di comportamento, che è stato riformulato grazie a noi in "equità e trasparenza", assai più confacente alla nostra attività di intermediari e non di "giudici";
- d) **La regolamentazione della nuova figura dell'intermediario accessorio.**

Sul progetto di Poste Italiane in ambito Rc Auto, sin da subito abbiamo espresso sulla stampa e direttamente al ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali on. **Luigi Di Maio**, i nostri comprovati timori che potrebbe mettere a rischio i 300.000 posti di lavoro di coloro che operano nel nostro settore tra agenti, impiegati e collaboratori. Abbiamo ribadito che la RC auto non è una commodity, ma necessita di professionisti e consulenti adeguati a tutelare i sottoscrittori. Come abbiamo appreso nei giorni scorsi dai giornali **Poste Italiane ha deciso di sospendere, almeno per il momento, la vendita di Rc Auto**. La notizia non può che farci contenti, visto che noi siamo stati i primi ad aver contestato fermamente questo progetto. Non vogliamo affermare presuntuosamente, come faranno altri, che siamo stati noi con la nostra azione a far riflettere Poste Italiane, ma **ci auguriamo che abbiamo almeno sollecitato qualche dubbio**, su un settore che presenta dei margini in continua contrazione e che non offre ricavi importanti per poter essere presenziato adeguatamente ed in modo efficace.

RAPPORTI CON L'ANIA

Tutti noi ricordiamo, non senza emozione, come a Milano nel corso della nostra prima Convention Nazionale, l'allora presidente dell'ANIA, Aldo Minucci, venne a offrirci la ripresa del dialogo. Era il 14 febbraio del 2013 e ANAPA era nata da poche settimane.

Il dialogo si è poi interrotto a seguito delle vicende che hanno portato prima alla crisi attuariale e prospettica del Fondo Pensione Agenti, e successivamente a causa degli esiti dell'indagine condotta dall'Antitrust nei confronti di sette gruppi assicurativi che non ha promosso ANAPA.

Di tutto questo chi dovrebbe ringraziare la categoria?

Continueremo nella nostra attività al fine di ritrovare un nuovo punto d'incontro con ANIA, il cui presidente Maria Bianca Farina, che ringrazio per la Sua presenza, mi ha confermato che nonostante la disponibilità Sua e delle Imprese da Lei rappresentate per riavviare il dialogo con le rappresentanze degli agenti, ciò non è avvenuto a causa degli ostacoli posti dall'Antitrust.

Riteniamo che se questa volontà da parte delle imprese sia reale e non solo dichiarata, certamente insieme all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, i cui massimi dirigenti sono qui presenti, e che ringrazio, **troveremo possibili convergenze per individuare nuovi assetti negoziali** che non facciano più riferimento solo all'ANA 2003, ma siano scritti in conformità a regole moderne e attuali. **L'importante è convocare con urgenza il tavolo e sedersi attorno.**

Ebbene presidente, Noi siamo pronti.

Ma invito, altresì, direttamente i manager di compagnie e i rappresentati dei Gruppi Agenti qui presenti a sollecitare le proprie mandanti che fanno parte del Consiglio Direttivo e Comitato Esecutivo di ANIA a deliberare la ripresa della negoziazione per un nuovo accordo Imprese-Agenti.

Gli incontri istituzionali, ovviamente, proseguiranno anche nei prossimi anni, con al centro sempre i nostri valori e con un approccio **costruttivo e pragmatico, mirato al confronto e non allo scontro.**

LE RELAZIONI INTERNAZIONALI

ANAPA aderisce al BIPAR (Federazione Europea degli Intermediari Assicurativi).

Il BIPAR è un organismo che associa le rappresentanze degli intermediari europei e svolge una funzione molto utile e importante per monitorare gli impatti e gli adeguamenti del processo normativo che si discutono a Bruxelles, come è accaduto per la IDD, e che dispiegano i loro effetti nelle legislazioni degli stati membri.

ANAPA ON TOUR E FORMAZIONE

Nello scorso triennio abbiamo organizzato **16 eventi di ANAPA on Tour in 16 città**, che hanno ricevuto un grande successo, con un'affluenza totale di oltre 1500 partecipanti. Sono stati momenti aperti agli iscritti e non, senza alcun costo per i partecipanti, dedicati alla formazione e al confronto, ed hanno visto la partecipazione di illustri relatori, esperti del mercato, manager di impresa.

Inoltre abbiamo presentato **il primo Master post laurea "Welfare Advisor"** la cui iniziativa è stata premiata all'ultima edizione dell'Italy Protection Forum ricevendo l'Award 2018.

RAPPORTI CON LE OO.SS. DIPENDENTI DI AGENZIE

Il 15-01-2018 ANAPA ha sottoscritto, insieme alle organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative dei lavoratori dipendenti agenziali (così come definite dallo stesso Ministero del Lavoro), il rinnovo del CCNL, che scadrà il 30 giugno 2020. È un contratto innovativo, che guarda al futuro. Contratto che, come ha stabilito lo stesso Ministero del Lavoro, è quello di riferimento.

Nonostante tutte le polemiche che sono seguite a questo risultato, ANAPA non è stata costretta ad attivare aree di assistenza legale specifica, giacché tutti quelli che applicano il nostro CCNL non hanno nulla da temere né in merito ad irregolarità retributive e contributive, né al connesso rischio di controversie di lavoro.

I veri problemi sono, casomai, altrove.

Il nostro contratto ha confermato piena operatività **all'ente Bilaterale (E.N.B.Ass)**, il primo ente bilaterale della nostra categoria che ha indennizzato i nostri colleghi per le assenze dei propri dipendenti, che ha fornito le coperture di Welfare, Sanitarie, Vita e Long Term Care ai dipendenti e contro il quale lo SNA ha intentato una causa che il giudice di primo grado ha respinto, confermando la piena legittimità delle attività svolte dall'ente.

I RAPPORTI CON LE ALTRE ORGANIZZAZIONI E I GAA

In questi 6 anni di vita abbiamo costruito delle **relazioni efficaci con le associazioni di altri intermediari** professionisti di assicurazione, mi riferisco a quella dei broker AIBA e ACB. Con loro abbiamo lavorato insieme nei diversi tavoli dell'IVASS, MISE, IDD.

La collaborazione è stata proficua anche con i Gruppi Agenti, complementari e coessenziali alla crescita dell'attività, che manteniamo costantemente informati con le nostre newsletter e circolari.

Abbiamo prontamente offerto il nostro contributo tecnico-sindacale, quando richiesto, a diversi Gruppi Agenti nelle loro negoziazioni con la mandante, senza invadere la loro autonomia negoziale ed è stato rilevante ed **efficace il nostro intervento a sostegno e solidarietà del Gruppo Agenti Zurich**, unitamente ad altri 14 Gruppi Agenti, i più importanti del mercato, che hanno sottoscritto un documento comune quando la Compagnia aveva interrotto il dialogo non riconoscendo più la rappresentanza del GAZ, che successivamente, grazie anche al nostro intervento, ha ripreso con le normali relazioni industriali.

SEGRETERIA AMMINISTRATIVA, ASSISTENZA SINDACALE E COMUNICAZIONE

La nostra segreteria, oltre che gestire le varie incombenze amministrative, è catalizzatrice delle varie problematiche della categoria e offre un efficiente e diligente servizio di assistenza agli associati, avvalendosi della competenza dei nostri consulenti legali, fiscali e del lavoro, che in questo ultimo triennio abbiamo rafforzato, **raggiungendo un network di 10 noti e autorevoli professionisti**.

Ci corre l'obbligo di ricordare che tutti i componenti di Giunta sono sempre stati disponibili a confrontarsi con gli associati, per telefono o personalmente, per dare consigli o cercare soluzioni a casi di varia natura.

Il tutto seguitando ad effettuare una puntuale e trasparente informazione in tempo reale, con le nostre circolari, newsletter e rassegna stampa settimanale.

In questi ultimi 3 anni abbiamo inviato:

90 Newsletter-circolari ai GAA e agli agenti, associati o non ad ANAPA;

65 lettere alle Istituzioni e alla politica;

115 editoriali e rassegne stampa.

Questo grazie alla continua innovazione del sito web <http://www.anapaweb.it>, e della nostra APP, che vi invito a scaricare sul vostro smartphone. Abbiamo, altresì, ampliato la comunicazione sui social network, reclutando un ulteriore nuovo giornalista professionista come social media manager, il quale quotidianamente cura le notizie da divulgare su tali canali e che ci ha permesso di aumentare i follower.

A tal proposito è molto importante che ognuno di noi condivida i post sui propri social. **Condividere, costa poco, ma arricchisce tanto l'ANAPA pensiero.**

Cari amici, quanto fin qui descritto è soltanto una parte dell'operato svolto dai componenti della Giunta Esecutiva Nazionale. La restante è configurabile nell'ordinaria amministrazione concernente l'attività giornaliera a favore dei colleghi, portata avanti da tutti i componenti di Giunta.

OBIETTIVI DEL PROSSIMO TRIENNIO

Siamo consapevoli che ci muoviamo in uno scenario caratterizzato dalla continua fuoriuscita dal mercato di tanti colleghi, dalla crisi economica, dal calo di redditività, dalla concorrenza, dal pericolo della disintermediazione.

È inutile nasconderlo, ma negli ultimi anni la politica sindacale degli agenti di assicurazione è stata poco proficua e sempre in difesa.

Dobbiamo correre ai ripari, perché ora sono in gioco la credibilità e l'esistenza stessa di una categoria che ha fondato la certezza dei suoi diritti in anni di rivendicazioni sindacali, e oggi, cari colleghi, quel castello giuridico sta vacillando sin dalle fondamenta.

Ebbene, sono queste alcune delle questioni che "ANAPA Rete ImpresAgenzia" dovrà affrontare nel prossimo triennio, e che cercherà di risolvere rimettendo al centro della distribuzione assicurativa italiana la nostra figura professionale.

Ci batteremo in tutte le sedi per riportare al centro dell'attenzione i nostri valori, fondati sulla competenza, sulla professionalità, sulla consulenza... **su di Noi, Agenti.**

CONCLUSIONI

Cari amici, questi fatti mostrano come sia lampante il valore insostituibile di ANAPA Rete ImpresAgenzia. **Non è vero che i Sindacati di categoria non servono a nulla. Vi invitiamo dunque a esserne protagonisti!**

Abbiamo creato ANAPA partendo da zero e oggi, nonostante abbia solo 6 anni, possiamo con fierezza affermare che essa è finanziariamente solida e politicamente combattiva e determinata ad affrontare, con dignità e risolutezza, i cruciali problemi che investono la nostra attività.

Prima di chiudere, però, consentitemi di ringraziare personalmente gli altri componenti della Giunta Esecutiva Nazionale, compagni di viaggio di un'avventura che è stata sicuramente impegnativa e faticosa, ma al contempo esaltante ed entusiasmante e che ha arricchito culturalmente e professionalmente ognuno di noi.

Importante, inoltre, è stato il contributo offerto dai presidenti regionali e provinciali.

A tutti va un sentito ringraziamento.

Grazie di cuore anche ai tanti iscritti che ci hanno dato fiducia.

Riteniamo di aver concluso adeguatamente il nostro mandato, che consegniamo al presidente del congresso.

Lasciamo agli altri la convinzione di essere i migliori, per noi teniamo la certezza che nella vita si può sempre migliorare.

Vi salutiamo con sincero affetto.

Grazie mille per l'attenzione e buon lavoro.

In collaborazione con



unoone



Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione