

ASSICURAZIONI ieri

Assicurazioni, Cirasola (Anapa): vogliamo rivedere l'accordo agenti

di **Massimiliano Volpe**

24 Marzo 2025 13:25

Una professione che oggi può risultare impegnativa ma che nel lungo periodo può offrire molte soddisfazioni anche in campo economico. Stiamo parlando degli **agenti assicurativi** alle prese con nuovi rischi da coprire ed esigenze da soddisfare. Per capire che aria tira nel settore abbiamo incontrato **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, una delle principali sigle sindacali di categoria e che rappresenta oltre 2.500 professionisti.

Cirasola, come sta evolvendo il ruolo degli agenti di assicurazione in Italia tra longevità e rischi catastrofici?

Da sempre gli agenti sono il punto di contatto tra clienti e le compagnie. Il nostro core business è rappresentato dalla consulenza con la quale coltiviamo il rapporto con il cliente e si costruisce un rapporto di fiducia. E in futuro il nostro ruolo sociale è destinato a crescere per far fronte alla cronica sottoassicurazione degli italiani. La richiesta di coperture dai rischi verrà colmata nei prossimi anni dal progressivo indebolimento del welfare pubblico e dell'allungamento della vita che porterà sempre più persone a rivolgersi agli agenti per temi come la salute e la protezione della famiglia. Ma non solo.

Anche l'attività svolta nei confronti delle aziende è destinata a crescere grazie a due macro trend: la cybersecurity e l'obbligatorietà della sottoscrizione di polizze catastrofali. Temi sempre più di attualità visto che nel 2023 le inondazioni e le grandinate sono costate risarcimenti per circa 6 miliardi di euro. Su questo ultimo punto riteniamo che sia fondamentale una partnership tra Stato e mercato assicurativo, con impegni condivisi. Per rendere più efficace la nostra attività chiediamo che venga almeno attuato il meccanismo degli anticipi degli indennizzi previsti dai rispetti contratti del danno subito dal cliente.

Si parla molto di digitalizzazione della vostra attività con ricorso all'intelligenza artificiale e al trattamento dei dati dei clienti. Che impatti potrà avere la tecnologia nel vostro futuro?

Nel corso del nostro meeting annuale che si è tenuto a Milano a febbraio i manager delle compagnie hanno ribadito la centralità della rete agenziale. Siamo l'asset strategico di queste ultime visto che rappresentiamo l'83 del mercato dell'Rc auto e il 73% della raccolta sul ramo

Danni non auto. Forti di questi numeri ritengo che l'intelligenza artificiale non sarà in grado di sostituire la nostra attività visto che il cliente riconosce il nostro ruolo sociale e le competenze soprattutto quando si verificano i sinistri.

Per continuare a svolgere i nostri compiti chiediamo però alle compagnie di sedersi intorno a un tavolo per riprendere le trattative sull'Accordo Nazionale Agenti, che attende di essere rinnovato dal 2006. Un'interruzione provocata dalla disputa proprio sul trattamento dei dati dei clienti che ha intrappolato la categoria in un vicolo cieco e frena l'inserimento di nuove leve. Alla fine di febbraio abbiamo inviato una lettera con altri 8 importanti Gruppi Agenti i cui Ceo siedono nel board dell'Associazione per evidenziare all'Ania per evidenziare queste difficoltà che hanno un serio impatto nel ricambio generazionale della categoria.

In che modo la mancanza del rinnovo frena l'attività degli agenti?

Tutto ruota intorno all'istituto della rivalsa, che per le mandanti è una partita di giro. La compagnia liquida un premio all'agente che lascia l'attività e lo stesso importo viene poi richiesto al nuovo agente che subentra ai clienti. Il pagamento di questo importo non trascurabile viene dilazionato in 6, 9 o 12 anni in funzione dell'anzianità del portafoglio acquisito con un tasso di interesse del 3%. Si tratta di condizioni molto onerose che frenano e rendono difficoltoso l'ingresso di chi ambisce al ruolo di agente. Per questo chiediamo l'urgente riapertura della trattativa per il rinnovo dell'accordo Ana 2003 che contiene norme ormai obsolete, in particolare riguardo la rivalsa. Nel frattempo chiediamo che l'Ania favorisca, presso le sue associate, l'introduzione di accordi integrativi temporanei per l'adozione della "rivalsa a tasso zero", almeno per un periodo limitato. Successivamente, proponiamo una modalità di adempimento che preveda la corresponsione di interessi ridotti rispetto all'attuale 3%. Non è da trascurare poi il fatto che negli ultimi anni, il settore ha subito trasformazioni profonde. Basti pensare che l'attività di agente è sempre più svolta in forma societaria e questo impone un adeguamento delle vecchie regole.

L'articolo integrale è stato pubblicato sul numero di marzo 2025 del magazine Wall Street Italia. [Clicca qui per abbonarti.](#)

ENTRA NELLA COMMUNITY DI WALL STREET ITALIA

- Dal 2010 siamo in edicola e online con il nostro magazine mensile dedicato alla consulenza (e non solo): vuoi abbonarti? **Scegli l'opzione che preferisci.**
- Se sei un consulente finanziario, abbiamo una **newsletter settimanale dedicata a te.** Puoi iscriverti e riceverla tutti i giovedì a fine giornata.
- Ogni mese, online, pubblichiamo uno speciale dedicato agli ETF. **Qui trovi gli ultimi numeri.**

- Siamo anche su **Telegram** e **WhatsApp**, con aggiornamenti in tempo reale sulle notizie calde del risparmio gestito e della consulenza finanziaria.
- Siamo presenti anche su **Facebook**, **Instagram** e **TikTok**: seguici, spieghiamo i mercati e la finanza in modo semplice.
- I nostri progetti, appuntamenti ed eventi li raccontiamo invece sul **canale LinkedIn**. E abbiamo anche una **newsletter LinkedIn dedicata**!
- Su **YouTube** trovi interviste esclusive e trasmissioni dedicate al mondo del risparmio.
- Hai idee o proposte? Scrivici a **redazione@wallstreetitalia.com**, la tua opinione conta.