ANAPA RETE IMPRESAGENZIA EDITORIALE ESCLUSIVE IN EVIDENZA NEWS

Accordo ANA 2003: ANAPA rilancia l'appello ai Gruppi Agenti e a tutte le sigle sindacali

21/07/2025 Share

Vincenzo Cirasola, Presidente Nazionale ANAPA Rete ImpresAgenzia firma un editoriale per Intermedia Channel sul rinnovo dell'Accordo ANA 2003: "*È tempo di agire per il bene dell'intera categoria, senza pregiudizi né personalismi*"

A ventitré anni dalla sua stipula, l'**Accordo Nazionale Agenti** (ANA) del 2003 si mostra **inadeguato**, anacronistico, incapace di regolare un mercato profondamente trasformato non solo sul piano normativo, ma anche organizzativo e contrattuale.

Un contratto fuori dal tempo

Dal 2003 ad oggi il mondo è cambiato. Vediamo i cambiamenti più significativi:

- sono entrate in vigore le direttive IMD, IDD2, il GDPR, i regolamenti IVASS n. 5 e n. 40;
- l'introduzione dell'iPhone nel 2007 ha dato il là a una nuova era della comunicazione, via social e alla digitalizzazione e oggi all'intelligenza artificiale;
- l'intermediazione si è evoluta sul piano tecnologico e gestionale;
- i mandati oggi sono conferiti a società e non più ai singoli agenti;

e, da ultimo, entrerà in vigore il prossimo autunno **l'Arbitro Assicurativo,** che è destinato a impattare direttamente sull'attività quotidiana degli agenti. Eppure, nonostante questi profondi cambiamenti, il quadro contrattuale è rimasto immutato.

È giunto il momento di avanzare proposte concrete per ristabilire un nuovo equilibrio.
ANAPA ha elaborato 15 proposte serie, aggiornate e costruttive, individuando le priorità su cui fondare un accordo moderno e sostenibile.

1. **No alla rivalsa a costo zero per le imprese**, che oggi godono di piena copertura senza rischi.
2. Prosecuzione dei piani di rivalsa in corso basati su ANA 2003, fino al loro esaurimento.
3. Nuovo modello di **indennità di fine mandato**, con possibilità di abrogare la rivalsa o riformarla in chiave equa e progressiva.
4. **Tasso zero per i primi cinque anni** dei piani di rientro, e 1,5% dal sesto anno.
5. Ammortamento con **metodo classico**, e non "alla francese", ritenuto penalizzante e bocciato dal Tribunale di Lucca.
6. **Riduzione** del **20%** dell'indennità in caso di **passaggio** dell'agente a una **compagnia concorrente.**
7. Esclusione dell'obbligo per il subentrante di corrispondere l'anzianità all'uscente, che resterebbe in carico alla compagnia.

8. **TFM basato sui risultati** dell'impresa-agenzia, come avviene per i manager d'azienda.
9. **Premio** di **stabilità** in sostituzione dell'anzianità, ricalcolabile dopo 1-2 anni in base all'effettivo andamento del portafoglio.
10. **Opzione tra valore del portafoglio o delle provvigioni**, come per i broker, che oggi ottengono liquidazioni più vantaggiose.
11. Conferma della responsabilità solidale della compagnia, in caso di mancata retrocessione delle provvigioni (art. 20).
12. Adeguamento dei **contributi** al **Fondo Pensione Agenti,** fermi da oltre 20 anni.
13. Revisione dell'art. 2-bis, per tutelare il ruolo degli agenti-soci.
14. **Indennità** per la **gestione** dei **dati**, che rappresentano un patrimonio strategico per ogni agenzia.
15. **Abrogazione della revoca ad nutum**.

Queste proposte non rappresentano dei dogmi per noi, ma sono dei punti stilati per iniziare il dialogo e il confronto franco e costruttivo che può nascere per creare il nuovo equilibrio.

Serve coerenza, non ambiguità

Un confronto che riteniamo ancora più urgente alla luce anche delle dichiarazioni rilasciate pubblicamente dal presidente **Giovanni Liverani** in occasione dell'Assemblea annuale di **ANIA** lo scorso 2 luglio, dove ha evidenziato la necessità di modernizzare i rapporti contrattuali tra imprese e agenti*, "fermi da molti anni e bisognosi di una revisione più equa, più moderna e più adeguata ai tempi".*

Proprio a seguito di queste dichiarazioni, **ANAPA ha trasmesso** nei giorni scorsi una **nuova lettera** formale al presidente, ai vicepresidenti e ai componenti del Consiglio Direttivo di ANIA, **sollecitando l'apertura del tavolo per il rinnovo dell'ANA 2003.** Perché se le parole hanno un peso, ora è il momento di tradurle in atti concreti.

L'appello ai Gruppi Agenti e a tutte le sigle sindacali

ANAPA rinnova il proprio appello non solo ai Gruppi Agenti, ma a **tutte** le **sigle sindacali della categoria**, senza preclusioni né pregiudizi. È il momento di un sussulto di responsabilità collettiva, per rimettere al centro il futuro della professione, superando appartenenze e personalismi. Abbiamo invitato i Gruppi Agenti – che svolgono un ruolo rilevante – ad attivarsi presso i vertici delle rispettive mandanti, affinché i rappresentanti che siedono nel Consiglio Direttivo di ANIA si facciano promotori, con coerenza, di una nuova stagione di dialogo e confronto.

Invitiamo inoltre tutte le rappresentanze degli agenti, ANAPA compresa, a costruire convergenze concrete: nel rispetto delle diverse identità, ma con l'obiettivo condiviso di dare finalmente un nuovo assetto ai rapporti tra agenti e compagnie. Siamo convinti che, quando una battaglia è giusta, meriti di essere combattuta fino in fondo – a prescindere dai risultati – con la coscienza sindacale serena di aver contribuito a migliorare il nostro mondo professionale.

ANAPA c'è. Ma da sola non basta. È tempo di agire. Insieme.

a cura di Vincenzo Cirasola, Presidente ANAPA Rete ImpresAgenzia

---

Foto in copertina: Vincenzo Cirasola, Presidente ANAPA Rete ImpresAgenzia