

ANAPA ha preso il volo

a cura di Gigi Giudice



A leggere il comunicato stampa è stata una ufficializzazione attesa e una festa quella celebrata il 30 novembre al Royal Hotel Carlton di Bologna. Una festa e una consacrazione: **Vincenzo Cirasola** è stato nominato presidente dell'Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione. Il cui acronimo fa **ANAPA**.

Sembra il nome di qualche medicinale o di qualche farfalla esotica. E quanto a eufonia ammetterete che non è il massimo.

“Una sala gremita, una folla desiderosa di tornare a ricoprire un ruolo di primo piano e pronta ad accogliere con entusiasmo, determinazione e capacità le sfide che man mano si presenteranno.”

Riprendo ancora dal comunicato, che prosegue accennando a 250 presenti. In sala erano forse qualcosa di meno (avranno contato anche le deleghe). Fra i presenti – oltre ai dodici-tredici presidenti di gruppi agenti su cui in pratica si è innervata l’iniziativa – abbiamo notato gran parte di coloro che avevano già apertamente dichiarato di volersi staccare dallo SNA non condividendone gli atti più recenti, sotto il governo della giunta guidata da **Claudio Demozzi**. E che quindi si ritenevano “sospesi”, in attesa di prendere decisioni.

Decisioni maturate poi nel contribuire a dar vita a un nuovo soggetto rappresentativo della categoria.

Quasi per *par condicio* il messaggio era condiviso anche da agenti precedentemente iscritti all'Unapass.

(Tra parentesi il lungo travaglio di unire SNA con Unapass starebbe per avere termine, dopo uno scambio di lettere e di incontri fra le due rappresentanze, con Pietro Melis e Jean François Mossino a fare da “facilitatori” e garanti dell’indefettibile necessità di ricompattarsi dopo la scissione avvenuta nel lontano 1984).

La riunione di Bologna del 30 novembre è da considerare l’atto di fondazione di ANAPA. L’Associazione procederà per un paio



Vincenzo Cirasola

di mesi affidata a un “comitato costituente”. Saranno i componenti di tale comitato a lavorare per raccogliere adesioni e predisporre quanto necessario a convocare per il 7 di febbraio, a Milano, la prima convention nazionale, finalizzata anche a presentarsi alle istituzioni, al mondo assicurativo e ai media.

“Insieme a voi vogliamo costruire il futuro che abbiamo pensato”.

Questo lo slogan scelto per la campagna di reclutamento.

Slogan che campeggia sull’immagine di un simbolico agente che – con tanto di casco, occhialini da pilota di aereo e bianca sciarpa agitata dal vento – corre (o più propriamente “rulla”) su una infinita pista. Avendo sottobraccio un simulacro di aeroplano.

Come a confermare che ANAPA sta prendendo il volo.

Particolarmente raggiante è parso **Vincenzo Cirasola**, che della neonata associazione – come già detto – è stato proclamato presidente, per acclamazione da parte dei presenti. Cirasola è noto all’universo mondo come presidente del Gruppo Agenti delle **Generali**; le sue lontane radici “dò Sudd”, mescolate al *dash* di simpatia e bonomia petroniana (a Bologna è cresciuto e lì conduce la sua attività, nell’agenzia di via Calzolerie Nuove, nel pieno centro storico) ac-

centuano certa iperattività messa in mostra, in questi recenti anni, alla testa di *“Coraggio di Cambiare”* il movimento di opinione interno allo SNA.

Accanto a lui, come vicepresidenti – sempre designati per acclamazione – avrà **Alessandro Lazzaro** (presidente del **Gruppo Agenti Axa Italia**) e **Enrico Olivieri** (presidente del **Gruppo Agenti Zurich Italia**).

La giunta esecutiva è composta, oltre agli appena citati Cirasola, Lazzaro e Olivieri, da **Bruno Coccato** (presidente del Gruppo Agenti della **Società Cattolica di Assicurazioni**), **Pierangelo Colombo** (presidente del **Gruppo Agenti Aviva Italia**), Luigi Mingozzi (già presidente del **Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni**), **Giovanni Trotta** (presidente del **Gruppo Agenti Allianz Lloyd Adriatico**) e **Roberto Arena** (presidente del **Gruppo Agenti Vittoria Assicurazioni**).

A **Angelo Breglia** (agente plurimandatario a Parma) è stato affidato l'incarico di segretario generale.

Nella riunione fondata del 30 novembre è stata presentata la carta costitutiva di ANAPA, che comprende lo Statuto, che detta le norme generali, il regolamento di attuazione e il codice etico. La discussione sulle norme dello statuto ha consentito di verificare l'equa distribuzione dei poteri assegnati agli organi dell'associazione, nel rispetto e indipendenza delle prerogative di ognuno.

L'assemblea congressuale è aperta a tutti gli associati e detta le linee guida e gli obiettivi politici. Elege 9 membri del consiglio direttivo.

Il coordinamento dei gruppi aziendali agenti avrà un ruolo complementare e co-essenziale (*riprendendo testualmente dal documento originale, n.d.r.*). Sarà anche parte attiva nella raccolta delle iscrizioni dei nuovi associati. Nomina 10 membri del consiglio direttivo.

Il consiglio direttivo è composto da 39 elementi. Accanto ai 19 designati dall'assemblea congressuale



Enrico Olivieri

e dal coordinamento gruppi aziendali, figurano 20 presidenti regionali. È il cuore propulsore dell'ANAPA, l'organo deliberante e di controllo che provvede anche a eleggere il presidente nazionale.

Il quale presidente designa gli 8 membri della giunta esecutiva in seno al consiglio direttivo. Ha la rappresentanza legale e istituzionale ed è il coordinatore della giunta esecutiva nazionale. Che svolge la funzione di eseguire le strategie politiche del congresso, rispondendo al consiglio direttivo.

L'assemblea regionale rappresenta l'ANAPA sul territorio e raccoglie le istanze degli associati. Elege un proprio presidente e una propria giunta regionale.

Il presidente regionale riporta le istanze della regione all'interno del consiglio direttivo e coordina la propria giunta, che ha provveduto a scegliersi.

La giunta regionale (composta dai presidenti provinciali) cura le relazioni con le istituzioni locali e i rapporti con gli associati, avendo cura di incentivare nuove adesioni all'ANAPA. Esegue sul territorio le strategie delle politiche regionali e risponde alla propria assemblea regionale.

“Sappiamo cosa vuole l'agente” questo è il leitmotiv che ha caratterizzato la giornata di presentazione degli obiettivi di ANAPA.

“Ascoltare, interpretare i bisogni e le volontà dei colleghi è la nostra missione, il faro che ci indicherà la rotta da seguire” ha confermato a Bologna **Vincenzo Cirasola**. Aggiungendo *“Vogliamo ridurre le distanze che separano il mondo degli agenti da chi attualmente li rappresenta, abolendo inutili personalismi e dando spazio a chi si muove nell'autentico interesse della professione. Vogliamo riservare una particolare attenzione a tutti quei colleghi che hanno deciso di non aderire, finora, a nessun sindacato e che non godono di nessuna tutela. Probabilmente convinti di considerare sufficiente quella garantita dai rispettivi gruppi agenti. Condurremo battaglie anche per il futuro di tali agenti. Non intendiamo dividere ideologicamente la categoria in buoni e cattivi, in angeli e demoni, in pluri e in mono mandatari. Le contrapposizioni ideologiche a tutti i livelli si sono estinte con il secolo scorso. ANAPA si pone l'obiettivo di dar voce e di rappresentare gli interessi di tutti gli agenti di assicurazione italiani, assicurando loro un'efficace tutela sindacale, individuando nuovi modelli di business. Al passo con i tempi e con le nuove dinamiche di mercato,*

ma, allo stesso tempo, rispettando anche il modello agenziale che ciascuno, nella propria libertà di intraprendere, intenda perseguire. Non condurremo battaglie né di retroguardia, né oltranziste. La mission di ANAPA è quella di tutelare, di promuovere ed accrescere il business agenziale. Lo faremo operando con le migliori energie, traendo linfa dalle "menti illuminate", con competenze consolidate in anni di esperienza e con i più sofisticati mezzi oggi disponibili".

Le sfide non si lasciano attendere. A partire dal confronto sull'articolo 34 DL n.1/2012 (convertito in legge 24 marzo 2012) sull'obbligo dei tre preventivi nella rc auto. Per passare al DL n.179/2012 che favorisce il canale bancario e quello postale, a scapito delle agenzie, generando forti pericoli di disintermediazione.

C'è da risolvere, a favore nostro naturalmente, la direttiva IMD2 e gli appesantimenti degli oneri burocratici, delle incombenze amministrative, e tanti altri aspetti ancora.

Crediamo che sia indispensabile rimettere al centro del dibattito poche, ma fondamentali questioni, ritenendo che sia necessaria l'immediata ripresa di un forte e costruttivo dialogo istituzionale, nel rispetto degli interessi reciproci e in una logica di sistema. Ci adopereremo per un rinnovato e costruttivo dialogo tra agenti e compagnie, tra agenti e istituzioni, tra agenti e società, tra agenti e l'Europa".



Alessandro Lazzaro

Vincenzo Cirasola ha condensato in queste dichiarazioni le convinzioni e le azioni su cui si muoverà ANAPA.

La cui marca distintiva definisce un'organizzazione di "agenti professionisti" e non "la categoria" con termine abusato in passato e francamente improprio. Come se l'agente ("imprenditore" è il sigillo ricorrente) si possa confondere con sindacati operai o di dipendenti d'azienda.

La definizione è la marca distintiva di un percorso che è tutto da costruire ma che "nasce con la solidità del valore delle differenze." Su quale valore e su quali differenze approfondiremo meglio.

Tanto basti, per questo esordio bolognese della nuova rappresentanza della professione agenziale.

NOTA Aggiungo che tra gli altri nomi di quanti hanno aderito a ANAPA citerei Letterio Munafò (presidente del Gruppo Agenti Carige), Stefano Ripoli (già presidente dell'Unione Agenti Ras Allianz), Pasquale Laera (ex presidente del Gruppo Agenti Allianz Lloyd Adriatico), gli ex presidenti provinciali dello SNA Luca Caputo, Giovanni Puxeddu, Andrea Mauri. Menziono anche Alberto Duranti, che ha ricoperto incarichi in UNAPASS.

Per arrivare a Elio Pugliese, per anni presidente dell'Unione Europea Assicuratori.

Censis: a 15.700 euro i consumi procapite 2012, ai livelli 1997

"Nel 2012 i consumi reali pro-capite, pari a poco più di 15.700 euro, sono ritornati ai livelli del 1997, vanificando la crescita progressiva compiuta nell'arco degli ultimi sedici anni".

Lo rileva il Censis nel 46° Rapporto sulla situazione sociale del Paese nel 2012 aggiungendo che parallelamente, anche il ciclo dei risparmi risulta da tempo in flessione; la drastica riduzione della relativa propensione, dal 12% del 2008 all'attuale 8%, definisce un quadro molto chiaro. "Adattamento alla crisi e rinuncia ad alcune voci di spesa sono i termini che meglio descrivono i comportamenti adottati da molti italiani".

Secondo l'indagine del Censis, nella prima parte del 2012 l'83% delle famiglie italiane ha riorganizzato la spesa alimentare cercando offerte e prodotti meno costosi, il 66% ha cercato di limitare gli spostamenti in auto o moto per risparmiare sulla benzina, il 42% ha rinunciato a un viaggio, il 40% all'acquisto di articoli di abbigliamento o calzature, il 38% a pranzi e cene fuori casa. A metà del 2012, il 10% delle famiglie ha venduto oro o altri oggetti preziosi per ottenere liquidità, il 3% ha venduto un immobile senza acquistarne un altro per disporre di denaro contante, l'1% ha venduto mobili di famiglia.

Nei primi sei mesi del 2012 il 18% delle famiglie non è riuscito a coprire tutte le spese con il reddito accumulato nel medesimo periodo. Si tratta di circa 4,5 milioni di famiglie che per il momento non hanno mostrato capacità di risparmio e che nella maggior parte dei casi (52%) hanno dovuto intaccare quelli preesistenti.

Utile a sapersi