

## **COMUNICATO STAMPA**

### ***AUTUNNO DI INCONTRI ISTITUZIONALI PER ANAPA PROSSIMI APPUNTAMENTI CON MISE E ANIA***

Ricomincia a pieno ritmo l'attività di Anapa. Dopo la pausa estiva, l'associazione degli agenti di assicurazione professionisti presieduta da Vincenzo Cirasola annuncia la propria presenza a due importanti appuntamenti istituzionali. Il primo si terrà questa settimana a Roma presso il Ministero dello Sviluppo Economico (Mise) dove l'associazione è stata convocata dal sottosegretario con delega alle assicurazioni, Sen. Simona Vicari, per parlare di RcAuto.

Il secondo appuntamento è con Ania (Associazione Nazionale Imprese di Assicurazione) che segue quello già avvenuto lo scorso 30 luglio, e che ha segnato la riapertura del dialogo con l'associazione delle imprese, di cui Anapa è stata fin dalla sua fondazione tra le fautrici e promotrici.

In entrambe le occasioni istituzionali l'associazione ribadirà le istanze emerse durante il Forum del 25 giugno ed il successivo incontro del 25 luglio scorso, promosse e condivise con le altre associazioni di categoria, in particolare Unapass, Uea, e una vasta schiera di presidenti di Gruppi Agenti, e che sono state riportate anche nel cosiddetto "foglio bianco".

Ma quali sono i temi riportati sulla copiosa lettera inviata da ANAPA all'Ania, che saranno necessari affrontare con urgenza?

L'associazione degli agenti considera importante riaffermare il ruolo dell'agente intrinsecamente legato al contratto assicurativo, che si differenzia da un contratto finanziario per i principi di mutualità, solidarietà e sussidiarietà e che contiene e configura l'operare dell'agente medesimo con quella valenza sociale sottesa al patto etico che in un contratto assicurativo si stabilisce tra assicurato/cittadino e compagnia di assicurazioni.

Sarà necessario ribadire con forza il ***principio della centralità dell'agenzia nei processi distributivi delle imprese***, in quanto fondato su criteri di certificata professionalità, affidabilità e prossimità verso tutti i clienti, ivi inclusi quelli che, per abitudine, scarsa dimestichezza tecnologica o poca fiducia nella sicurezza dei sistemi informatici, preferiscono un rapporto personale ai canali diretti.

Tale ri-affermazione non può prescindere dalla consapevolezza che, a modo di vedere di ANAPA, il rapporto tra impresa e agente non possa che esplicitarsi se non attraverso un contratto di mandato, mono o pluri, che renda l'intermediario stesso parte integrante della filiera.

Anche alla luce delle recenti evoluzioni normative (home insurance e IMD 2) sarà importante creare un tavolo di lavoro che abbia l'obiettivo di definire una vera e propria "Cornice Normativa" volta a stabilire le modalità di accensione e di chiusura del rapporto

