

16 Aprile 2020

Lo scorso 23 marzo, con una lettera, l'associazione di categoria degli agenti aveva invitato l'Ania a sollecitare le proprie associate a varare interventi economici "veri" a supporto delle agenzie. La risposta pervenuta, però, non ha convinto Anapa.



Vincenzo Cirasola

Sollecitare le proprie associate a varare interventi economici veri e non solo finanziamenti a favore degli agenti in questo periodo di emergenza nazionale. È quello che aveva chiesto Anapa Rete ImpresAgenzia **in una lettera inviata all'Ania lo scorso 23 marzo**. Oggi l'associazione di categoria degli agenti ritorna sulla questione e lo fa in maniera critica nei confronti dell'Associazione nazionale italiana fra le imprese assicuratrici.

La risposta dell'Ania, infatti, non ha convinto Anapa perché «da un lato l'Ania ha riconosciuto "la rilevanza strategica che il canale agenziale riveste per il settore assicurativo, e delle ripercussioni che lo stesso ha subito a causa delle misure di contenimento adottate dal Governo su tutto il territorio nazionale", dall'altro lato non condivide il fatto che sia essa, "senza entrare nel merito delle singole misure, e pur nella consapevolezza della necessità di supporti economico – finanziari che possano essere di ausilio agli agenti per superare questa delicata fase, a dover promuovere interventi a livello associativo, motivandola per i possibili risvolti "anticoncorrenziali" che le semplici indicazioni provenienti dall'associazione sulle variabili economiche determinerebbe. L'associazione ribadisce quindi che nell'ottica dell'autonomia che deve disciplinare i rapporti tra Compagnie e Agenti, l'ANIA non può dare indicazioni nel merito».

Secondo Anapa è «alquanto singolare l'ambivalenza dimostrata da Ania, che nei confronti degli agenti richiama l'autonomia e decide di non intervenire, ma che nei confronti dei consumatori si prodiga con le compagnie, dando indicazioni concrete per rimborsare il premio al cliente (con l'auspicio che ciò avvenga senza addebito di provvigioni all'agente?). E soprattutto non è condivisibile la motivazione addotta dall'associazione, ossia il rispetto dell'autonomia della disciplina tra gruppi agenti e compagnie, che potrebbe applicarsi anche ad altre fattispecie, come ad esempio il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti, per il quale, invece, finalmente, dopo 14 anni è stato riaperto il tavolo di negoziazione e che proprio oggi avrebbe dovuto svolgersi in video conferenza, con i delegati delle imprese di Generali Italia, Allianz e Cattolica Assicurazioni, oltre che dell'Ania stessa. Una buona occasione che purtroppo è stata persa, poiché un'altra organizzazione sindacale (non certo napa) ha preferito rinviare la

riunione per la terza volta».



IL COMMENTO DI CIRASOLA – *«Ho apprezzato le parole del presidente di Ania e la volontà espressa dall'associazione delle imprese nel portare avanti il dialogo con il Governo e il Parlamento sulla necessità di intervenire in tempi rapidi con misure economiche a sostegno del settore assicurativo e delle proprie reti. E proprio per questo mi sarei aspettato che l'Ania, oltre che a perorare la causa rimborso del premio al cliente, avesse sollecitato al Governo di abbattere ai cittadini le imposte pari un 23% sui premi Rc auto nei mesi che non hanno circolato», ha dichiarato Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia. «Mi stupisce però che, nel caso dei consumatori, Ania non si sia sottratta dal dare indicazioni precise alle compagnie su come aiutare i clienti, e*

invece nel caso degli agenti se ne sottragga», ha continuato Cirasola. «Ora è finita la fase dell'attesa. Sollecito quindi le compagnie e i manager che le rappresentano ad agire subito con i gruppi agenti per stabilire dei piani di aiuti concreti a fondo perduto agli agenti, che non possono più aspettare».

Fabio Sgroi