

MERCATO (/INSURANCE/SEZIONI/1/MERCATO) » ANIA (/INSURANCE/SEZIONI/1/MERCATO/1/ANIA)

Rinnovo Ana, stop alle trattative

Negoziato interrotto dopo la riunione del 3 maggio. La rottura è avvenuta sul tema della proprietà dei dati. Anapa Rete ImpresAgenzia ha chiesto di continuare la trattativa



03/05/2022

Autore: Redazione Insurance Connect

Stop alle trattative per il rinnovo dell'Accordo nazionale-imprese-agenti (<https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/intermediari/9632/accordo-ana-primo-incontro-tra-ania-e-sindacati>). Lo ha riferito Sna e lo ha confermato Ania in un comunicato, dopo l'ultima riunione tra le parti del 3 maggio scorso.

L'associazione delle imprese, si legge nella nota, "prende atto dell'impossibilità di proseguire la trattativa con le organizzazioni sindacali rappresentative degli agenti assicurativi Sna/Anapa/Anagina".

L'argomento su cui si è consumata la rottura è la titolarità dei dati del cliente: sul tema le posizioni sarebbero "inconciliabili", dice Ania, "visto in particolare l'assunto dello Sna di ritenere l'agente sempre e solo titolare 'autonomo' del dato".

Secondo le imprese, questa posizione è in contrasto con la "natura stessa del rapporto agenziale e che tale profilo non possa, peraltro, essere regolato in maniera uniforme a livello di accordo nazionale".

Non è d'accordo il Sindacato nazionale agenti che scrive che "il comitato esecutivo dell'Ania ha così respinto la proposta avanzata dal sindacato più rappresentativo degli agenti italiani (Sna) avente a oggetto il trattamento dei dati dei clienti, punto evidentemente essenziale della trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti, scaduto ormai da sedici anni".

MERCATO

- Ivass (/insurance/sezioni/1/mercato/2/ivass)
- Istituzioni (/insurance/sezioni/1/mercato/3/istituzioni)
- Ricerche (/insurance/sezioni/1/mercato/4/ricerche)
- Dati (/insurance/sezioni/1/mercato/5/dati)
- Notizie (/insurance/sezioni/1/mercato/6/notizie)
- Welfare (/insurance/sezioni/1/mercato/76/welfare)
- Rc auto (/insurance/sezioni/1/mercato/77/rc-auto)
- Associazioni - altri operatori (/insurance/sezioni/1/mercato/78/associazioni-altri-operatori)
- Ania (/insurance/sezioni/1/mercato/1/ania)

CONVEGNI



- Innovation Summit 2022 - 08 giugno 2022 (/insurance/contenuti/agenda/12422/inn-summit-2022)
- Rc auto, tutela e modernità per il cliente - 04 novembre 2021 (/insurance/contenuti/agenda/11917/rc-auto-tutela-e-modernita-per-il-cliente)
- La forza degli intermediari - 07 ottobre 2021 (/insurance/contenuti/agenda/11795/la-forza-degli-intermediari)

ARCHIVIO CONVEGNI » VAI (/insurance/sezioni/10/agenda/4)

INSURANCE REVIEW

VERSO UNA NUOVA STRATEGIA DELL'AUTOMOTIVE (<https://www.insurancereview.it/insuranc>)



Dal canto suo, l'Ania, che prende atto "dell'impossibilità di giungere a un accordo complessivo" ha interrotto il negoziato, "pur registrando la disponibilità delle altre sigle sindacali a valutare soluzioni adeguatamente flessibili", scrivono dall'associazione.

In particolare, **Anapa Rete ImpresA** ha chiesto di continuare la trattativa, "superando le pregiudiziali del tutto ideologiche sulla titolarità autonoma dei dati che lo Sna ha posto", ha dichiarato il presidente **Vincenzo Cirasola**. La posizione di Sna, prosegue Cirasola, "si scontra, peraltro, con la realtà del mercato e con gli accordi sottoscritti dai principali gruppi agenti". Secondo Anapa non si può pensare che moderne relazioni sindacali tra imprese e agenti "siano gestite da un'intesa sottoscritta nell'ormai lontano 2003, del tutto avulsa dalla realtà del nostro business".

Ania vedeva nel nuovo accordo una sorta di "carta dei diritti e dei doveri" del rapporto agenziale, lasciando alla contrattazione di secondo livello il compito di "entrare nel merito e nel dettaglio delle specificità legate alle operatività delle singole compagnie".

Umberto Guidoni, co-dg e capo delegazione di Ania, ha espresso "rammarico" per la chiusura delle trattative: "Ania - si legge nella dichiarazione di Guidoni - ha sin da principio manifestato l'interesse a giungere a un accordo a livello nazionale, coerente con il nuovo mondo della distribuzione dopo la direttiva Idd e con il diffondersi di nuovi strumenti normativi e di comunicazione. Resta, comunque, confermata la disponibilità dell'associazione a valutare in futuro la possibilità di riaprire le trattative qualora cambiassero le condizioni oggi registrate".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

 [ania \(/insurance/tag/argomenti/4369/ania\)](/insurance/tag/argomenti/4369/ania), [sna \(/insurance/tag/argomenti/4302/sna\)](/insurance/tag/argomenti/4302/sna), 

    **Articoli correlati**



Sna celebra i 50 anni dell'Rca obbligatoria



Sanità e polizze: cosa abbiamo imparato dalla pandemia



Ania, nel 2021 la raccolta totale cresce del 3,8%



Ania, assicurazione auto gratis per i rifugiati ucraini

I più visti

09/02/2015 - - **Insurance Review - Abbonamento Italia** (</insurance/contenuti/abbonamenti/4036/insurance-review-abbonamento-italia>)

07/02/2018 - **Convegni Insurance Connect - L'innovazione per l'assicurazione agile** (</insurance/contenuti/agenda/7830/l-innovazione-per-l-assicurazione-agile>)

23/09/2018 - **Convegni Insurance Connect - Intermediari, pronti alla svolta?** (</insurance/contenuti/agenda/8483/intermediari-pronti-alla-svolta>)

07/02/2019 - **Convegni Insurance Connect - L'innovazione che crea valore** (</insurance/contenuti/agenda/8970/l-innovazione-che-crea-valore>)

26/09/2019 - **Convegni Insurance Connect - Intermediari, una centralità da vivere** (</insurance/contenuti/agenda/9563/intermediari-una-centralita-da-vivere>)

EDITORIALI (</insurance/sezioni/3/EDITORIALI>)
MERCATO (</insurance/sezioni/1/MERCATO>)
NORMATIVA (</insurance/sezioni/20/NORMATIVA>)
INTERVISTE (</insurance/sezioni/5/INTERVISTE>)
CARRIERE (</insurance/sezioni/6/CARRIERE>)
TECNOLOGIE (</insurance/sezioni/2/TECNOLOGIE>)
COMPAGNIE (</insurance/sezioni/7/COMPAGNIE>)
INTERMEDIARI (</insurance/sezioni/8/INTERMEDIARI>)
OSSERVATORI (</insurance/sezioni/9/OSSERVATORI>)

MERCATO (</insurance/sezioni/1/MERCATO>)
NORMATIVA (</insurance/sezioni/20/NORMATIVA>)
INTERVISTE (</insurance/sezioni/5/INTERVISTE>)
CARRIERE (</insurance/sezioni/6/CARRIERE>)
TECNOLOGIE (</insurance/sezioni/2/TECNOLOGIE>)
COMPAGNIE (</insurance/sezioni/7/COMPAGNIE>)
INTERMEDIARI (</insurance/sezioni/8/INTERMEDIARI>)
OSSERVATORI (</insurance/sezioni/9/OSSERVATORI>)

AGENDA (</insurance/sezioni/10/AGENDA>)
EDICOLA (</insurance/sezioni/12/EDICOLA>)
PARTNER (</insurance/sezioni/13/PARTNER>)
FORMAZIONE (</insurance/sezioni/14/FORMAZIONE>)
ABBONAMENTI (</insurance/sezioni/15/ABBONAMENTI>)
VIDEO CONVEGNI (</insurance/sezioni/19/CONVEGNI>)
GLOSSARIO (</insurance/sezioni/22/GLOSSARIO>)
REGISTRATI (/user/register/new_user)
CHI SIAMO (/insurance/sezioni/18/CHI_SIAMO)



una-nuova-strategia-dell-automotive)

IL CYBER CRIME È SOLO UNA PARTE DEL RISCHIO
(<https://www.insurancereview.it/insurance-cyber-crime-e-solo-una-parte-del-rischio>)

L'ARTE COME VALORE DA PROTEGGERE
(<https://www.insurancereview.it/insurance-arte-come-valore-da-proteggere>)

INSURANCE REVIEW » [VAI \(https://www.insurancereview.it\)](https://www.insurancereview.it)

ABBONATI ALLA RIVISTA » [VAI \(/insurance/contenuti/abbonamenti\)](/insurance/contenuti/abbonamenti)

INSURANCE DAILY



Ltc, a che punto siamo?
(/insurance/get_daily/2255/insurance-daily-n-2155-di-mercoledì-4-maggio-2022)

Ana, stop alle trattative
(/insurance/get_daily/2255/insurance-daily-n-2155-di-mercoledì-4-maggio-2022)

Sottoassicurazione (o assicurazione parziale)
(/insurance/get_daily/2255/insurance-daily-n-2155-di-mercoledì-4-maggio-2022)

ARCHIVIO DAILY » [VAI \(/insurance/archivio/insurance-daily\)](/insurance/archivio/insurance-daily)

