

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

(/insurance)

EDITORIALE (/insurance/sezioni/1/editoriale)	DOSSIER (/insurance/sezioni/87/dossier)	ATTUALITÀ (/insurance/sezioni/2/attualita)	L'INTERVISTA (/insurance/sezioni/3/l'intervista)	MERCATO E COMPAGNIE (/insurance/sezioni/4/mercato_e_compagnie)
OSSERVATORIO (/insurance/sezioni/5/osservatorio)	DISTRIBUZIONE (/insurance/sezioni/6/distribuzione)	CONVEGNI (/insurance/sezioni/7/convegni)	SPECIALE (/insurance/sezioni/8/speciale)	TECNOLOGIA E SERVIZI (/insurance/sezioni/9/tecnologia_e_servizi)
MARKETING E PRODOTTI (/insurance/sezioni/10/marketing_e_prodotti)	SCENARIO (/insurance/sezioni/11/scenario)	IL COMMENTO (/insurance/sezioni/12/il_commento)	DALLE AZIENDE (/insurance/sezioni/13/dalle_aziende)	RUBRICHE (/insurance/sezioni/14/rubriche)
ABBONAMENTO (https://www.insurancetrade.it/abbonamento)	BANCHE (/insurance/sezioni/15/banche)	GRUPPO AGENTI (/insurance/sezioni/16/gruppo_agenti)	OPEN INNOVATION (/insurance/sezioni/20/open_innovation)	RISK MANAGER (/insurance/sezioni/21/risk_manager)
ESPERIENZE (/insurance/sezioni/54/esperienze)	PUNTI DI VISTA (/insurance/sezioni/88/punti_di_vista)	INNOVATION LAB (/insurance/sezioni/89/innovation_lab)	FOCUS (/insurance/sezioni/90/focus)	BROKER (/insurance/sezioni/91/broker)
AZIENDE (/insurance/sezioni/92/aziende)	TREND (/insurance/sezioni/93/trend)			

Cerca nel sito...

DISTRIBUZIONE (/INSURANCE/SEZIONI/6/DISTRIBUZIONE)

DISTRIBUZIONE

ANAPA RILANCIA IL DIALOGO CON LE COMPAGNIE

Al terzo congresso nazionale, Vincenzo Cirasola è stato riconfermato alla presidenza dell'associazione nata nel 2012. La missione del nuovo consiglio direttivo è disegnare l'agente del futuro, ripartendo dal passato: cioè la riapertura della trattativa per il rinnovo dell'accordo nazionale. Ma non sarà facile



14/06/2022

Autore: Fabrizio Aurilia

Review numero: 95 Pagina: 22

Il terzo congresso elettivo di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, svoltosi lo scorso 18 maggio, a Roma, non è stato solo un appuntamento associativo dedicato agli aderenti, ma anche un'occasione di approfondimento e confronto con gli attori del settore dei rischi.

Un dibattito avvenuto peraltro a pochi giorni di distanza dall'interruzione delle trattative per il rinnovo dell'accordo nazionale imprese-agenti; uno stop voluto da **Ania**, vista "l'impossibilità di proseguire la trattativa con le organizzazioni sindacali".

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". Anapa aveva subito preso le distanze da Sna, definendo "pregiudiziali" e "del tutto ideologiche" le posizioni del Sindacato nazionale agenti.

UN ACCORDO PER L'AGENTE DEL FUTURO

Dopo la riconferma alla presidenza (vedi box), **Vincenzo Cirasola** ha detto di voler ripartire "dalla riaffermazione del ruolo sociale dell'agente di assicurazione e dalla consapevolezza che tanto c'è ancora da fare in un mondo che si sta evolvendo".

L'evoluzione del ruolo dell'agente e il progetto dell'*agente del futuro* sono tra gli obiettivi di Anapa nel prossimo triennio: obiettivi che, però, sarà possibile realizzare solo riaprendo il confronto con le compagnie. "Gli agenti che noi rappresentiamo, e pensiamo le stesse compagnie - ha spiegato Cirasola durante la sua relazione -, hanno bisogno di un nuovo accordo-quadro che regoli i loro rapporti". Per questo, ha proseguito, "auspichiamo di cuore che il senso di responsabilità prevalga e di trovare un punto d'incontro con Ania per definire un assetto definitivo e conforme alle attuali regole e caratteristiche del mercato".

L'ANIA ATTENDE

Per quanto riguarda il tema più caldo dal punto di vista delle relazioni industriali, la risposta di Ania è arrivata subito, sia dalla presidente **Maria Bianca Farina**, sia dal co-dg **Umberto Guidoni**.

"Sull'accordo nazionale - ha detto Farina - le nostre posizioni sono chiare. Auspico ci sia un'adeguata riflessione all'interno della categoria degli agenti, senza perdere il senso degli obiettivi integrati tra compagnie e agenti: siamo sulla stessa barca. Gli agenti resteranno centrali, a condizione di perseguire insieme professionalità e innovazione. Contiamo su di voi".

Guidoni, invece, ha richiamato con pragmatismo al rispetto delle norme generali sul trattamento e sul possesso dei dati dei clienti, confermando contemporaneamente "l'ampia disponibilità di Ania" a capire le ragioni degli agenti. "Invito, però, alla riflessione qualcuno che non è qui oggi - ha aggiunto -, il dialogo tra noi e tutte le componenti sindacali è essenziale. Attendiamo che la riflessione porti a valutazioni più lineari".

UN AGENTE IMPRENDITORE, MANAGER, GIOVANE



LEGGI L'ANTEPRIMA
DELL'ULTIMO
NUMERO
PUBBLICATO
([HTTPS://CDN-
INSURANCEREVIEW.PROCNE.IT](https://cdn-insurancereview.procne.it))

ABBONATI » VAI (<https://www.ir>)

()

INSURANCE TRADE



()

Qbe aprirà una filiale nei Paesi Bassi

(<https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/com/aprira-una-filiale-nei-paesi-bassi>)

Fitch conferma il rating BBB di Itas Mutua

(<https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/com/conferma-il-rating-bbb-di-itas-mutua>)

L'Unhcr premia Reale Mutua

(<https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/com/unhcr-premia-reale-mutua>)

INSURANCE TRADE » VAI (<https://www.insurancetrade.it>)

CONVEGNI



Innovation Summit 2022 - 08
giugno 2022

(<https://www.insurancetrade.it/insurance/summit-2022>)

Rc auto, tutela e modernità per il
cliente - 04 novembre 2021
(<https://www.insurancetrade.it/insurance/auto-tutela-e-modernita-per-il-cliente>)

La forza degli intermediari - 07
ottobre 2021

(<https://www.insurancetrade.it/insurance/forza-degli-intermediari>)

ARCHIVIO CONVEGNI » VAI (<https://www.insurancetrade.it/i>)

INSURANCE DAILY



Mercato assicurativo sotto
controllo

(<https://www.insurancetrade.it/daily/359>):

Qbe apre nei Paesi Bassi

(<https://www.insurancetrade.it/daily/359>):

(<https://www.insurancetrade.it/daily/3593>)

Risparmio, alla ricerca di
diversificazione e sicurezza

(<https://www.insurancetrade.it/daily/359>):

Revo, una polizza parametrica per
gli stabilimenti balneari

(<https://www.insurancetrade.it/daily/359>):

ARCHIVIO DAILY » VAI (<https://www.insurancetrade.it/insura>)

Insomma, la disponibilità per rimettersi a un tavolo sembra esserci, ma non sarà possibile farlo finché anche l'altro attore, che rappresenta la maggioranza degli agenti iscritti a un sindacato, non vorrà sedersi di nuovo a trattare.

Ma, intanto, non mancano certo le cose da fare. Tra gli altri obiettivi del prossimo triennio, Cirasola ha citato la rivalutazione del Ccnl dei dipendenti; il consolidamento del network di assistenza e consulenza sindacale; la promozione del nuovo modello di agenzia ibrido-digitale; più comunicazione all'esterno; e il rafforzamento dell'efficienza e dell'autonomia delle giunte regionali e provinciali, anche per diffondere sul territorio la conoscenza della figura dell'agente.

In un mondo in continua evoluzione, l'agente sta cambiando pelle, come confermato dalla nuova ricerca del **Cetif**, presentata al congresso dalla professoressa **Chiara Frigerio**. Oggi l'agente "è più strutturato, più professionale-manageriale e comincia a essere più giovane". È un intermediario che sposa il modello di agenzia ibrida-digitale: "un elemento di efficienza ed efficacia", ma è anche un agente che sta cominciando a costruirsi un proprio posizionamento *social*. "Il futuro dell'agente di assicurazione – ha concluso Frigerio – è fatto di diversificazione, crescita dimensionale, aggiornamento continuo delle competenze, ricambio generazionale".

CIRASOLA CONFERMATO PRESIDENTE

Vincenzo Cirasola, con il voto di tutti i consiglieri e di un astenuto, è stato riconfermato alla guida di Anapa Rete ImpresAgenzia per i prossimi tre anni. Confermati anche i vice presidenti **Roberto Arena**, **Paolo Iurasek** e il segretario generale **Michele Poccianti**. Il nuovo consiglio direttivo è quindi composto da Vincenzo Cirasola, Michele Poccianti, **Federico Serrao**, **Paolo Iurasek**, **Stefano Maestri Accesi**, **Michele Mainolfi**, **Roberto Arena**, **Erik Somaschini** e **Pasquale Laera**. Gli altri membri del consiglio sono di diritto i presidenti regionali, già eletti prima del congresso dalle singole assemblee. Anapa è nata il 30 novembre 2012 per volontà di una cerchia ristretta di presidenti di gruppo agenti (insieme a 168 soci fondatori), in dissenso con la guida del Sindacato nazionale agenti.

UN AIUTO ANCHE DA IVASS

Il canale agenziale si è confermato determinante in questi ultimi anni: ha retto all'urto delle chiusure, è rimasto un punto di riferimento per i clienti e per le stesse compagnie. "Nonostante la pandemia – ha ricordato il consigliere di **Ivass**, **Riccardo Cesari** –, la categoria ha tenuto, mostrando soprattutto capacità d'innovazione nella comunicazione".

Cesari ha ricordato "il buon lavoro e il contributo molto importante" degli agenti nel dialogo con il regolatore. Ha citato due nuovi progetti che stanno per essere ammessi nella sandbox, "che miglioreranno le modalità di sottoscrizione e la tenuta di pagamenti per le reti agenziali", progetti frutto degli incontri organizzati presso Ivass tra agenti e start up *insurtech*.

Gli agenti Anapa raccolgono la sfida del futuro, ma non vogliono essere soli a navigare nel mare in tempesta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

 [anapa \(/insurance/tag/argomenti/32/anapa\)](/insurance/tag/argomenti/32/anapa),



Articoli correlati



ANAGINA, UNA
RAPPRESENTANZA
DI PRIMO
LIVELLO



LE
RAPPRESENTANZE,
TRA POLITICA E
TUTELA



ANAPA (SEMPRE
PIÙ) CAPITALE



TRE VOLTE
DEMOZZI

I più visti

28/02/2013 - - LA RIVOLUZIONE DI GENERALI (/insurance/contenuti/mercato_e_compagnie/4/la-rivoluzione-di-general)

28/02/2013 - - VALORE E NON SOLO VOLUMI (/insurance/contenuti/lintervista/12/valore-e-non-solo-volumi)

28/02/2013 - - NANOTECNOLOGIE, OPPORTUNITÀ E RISCHI INFINITAMENTE GRANDI (/insurance/contenuti/attualita/1/nanotecnologie-opportunita-e-rischi-infinitamente-grandi)

11/05/2017 - Innovazione: dalla forma ai contenuti 2017 - PIU' TEMPO AL CLIENTE, COSI' SI INNOVA (/insurance/contenuti/convegni/1013/piu-tempo-al-cliente-cosi-si-innova)

28/02/2013 - - NUOVE PROFESSIONI: LE CONSULENTI PER L'ALLATTAMENTO MATERNO (/insurance/contenuti/attualita/2/nuove-professioni-le-consulenti-per-l-allattamento-materno)

EDITORIALE	DOSSIER	ATTUALITÀ	L'INTERVISTA	MERCATO E COMPAGNIE
(/INSURANCE/SEZIONI/1/EDITORIALE)	(/INSURANCE/SEZIONI/87/DOSSIER)	(/INSURANCE/SEZIONI/2/ATTUALITA)	(/INSURANCE/SEZIONI/3/LINTERVISTA)	(/INSURANCE/SEZIONI/4/MERCATO_E_COMPAGNIE)
OSSERVATORIO	DISTRIBUZIONE	CONVEGNI	SPECIALE	TECNOLOGIA E SERVIZI
(/INSURANCE/SEZIONI/5/OSSERVATORIO)	(/INSURANCE/SEZIONI/6/DISTRIBUZIONE)	(/INSURANCE/SEZIONI/7/CONVEGNI)	(/INSURANCE/SEZIONI/8/SPECIALE)	(/INSURANCE/SEZIONI/9/TECNOLOGIA_E_SERVIZI)
MARKETING E PRODOTTI	SCENARIO	IL COMMENTO	DALLE AZIENDE	RUBRICHE
(/INSURANCE/SEZIONI/10/MARKETING_E_PRODOTTI)	(/INSURANCE/SEZIONI/11/SCENARIO)	(/INSURANCE/SEZIONI/12/IL_COMMENTO)	(/INSURANCE/SEZIONI/13/DALLE_AZIENDE)	(/INSURANCE/SEZIONI/14/RUBRICHE)
ABBONAMENTO	BANCHE	GRUPPO AGENTI	OPEN INNOVATION	RISK MANAGER
(/INSURANCE/SEZIONI/15/ABBONAMENTO)	(/INSURANCE/SEZIONI/18/BANCHE)	(/INSURANCE/SEZIONI/19/GRUPPO_AGENTI)	(/INSURANCE/SEZIONI/20/OPEN_INNOVATION)	(/INSURANCE/SEZIONI/21/RISK_MANAGER)
ESPERIENZE	PUNTI DI VISTA	INNOVATION LAB	FOCUS	BROKER
(/INSURANCE/SEZIONI/54/ESPERIENZE)	(/INSURANCE/SEZIONI/88/PUNTI_DI_VISTA)	(/INSURANCE/SEZIONI/89/INNOVATION_LAB)	(/INSURANCE/SEZIONI/90/FOCUS)	(/INSURANCE/SEZIONI/91/BROKER)
AZIENDE	TREND			
(/INSURANCE/SEZIONI/92/AZIENDE)	(/INSURANCE/SEZIONI/93/TREND)			

Insurance Review

Direttore Responsabile Maria Rosa Alaggio

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 35 del 01/02/2013

© 2015 - Insurance Connect s.r.l. P.IVA: 07584900968 – REA MI 1969249 - ISSN 2421-1109

Via Montepulciano, 21 20124 Milano - Tel. 02.36768000 - Fax 02.36768004

| Privacy (/insurance/privacy) | Cookies (/insurance/inf_cookies) | Pubblicità (/insurance/pubblicita) | Redazione
(mailto:redazione@insuranceconnect.it) | Contatti (mailto:info@insuranceconnect.it)