

AGENTI CLIENTI

UN'ALLEANZA PER IL DOMANI



RELAZIONE POLITICA DELLA GIUNTA ESECUTIVA NAZIONALE

27 Maggio 2026 | ROMA

Sessione pomeridiana ore 14:30

*Relazione illustrata dal Presidente Nazionale
Vincenzo Cirasola*

SALUTI E APERTURA

Signor Presidente dell'Assemblea, care colleghe e cari colleghi, gentili ospiti,

nel pomeriggio del Congresso entriamo nel cuore della nostra vita associativa: la relazione della Giunta Esecutiva Nazionale, che riassume il lavoro svolto nell'ultimo mandato e ne restituisce il significato politico, organizzativo ed economico-finanziario.

È il momento in cui consegniamo ai soci una fotografia del lavoro svolto, delle battaglie affrontate e dei risultati raggiunti.

In questo scenario l'agente professionista non è un residuo del passato: **è un presidio di fiducia sul territorio.**

ANAPA ha scelto di essere all'altezza di questo ruolo: **ferma nei principi, concreta nelle proposte, credibile nel confronto istituzionale.**

Questa relazione non è soltanto un adempimento statutario: **è il bilancio di un mandato e un atto di responsabilità verso ciascuno di voi.**

PRINCIPIO GUIDA: RESPONSABILITÀ DI MEZZI, NON DI RISULTATI

Noi dirigenti di ANAPA non abbiamo una responsabilità di risultati, ma una responsabilità di mezzi.

I risultati dipendono da fattori esterni: politica, mercato, equilibri istituzionali.
I mezzi dipendono da noi: impegno, presenza, determinazione.

E se oggi siamo qui, dopo quattordici anni, possiamo dirlo senza enfasi: **tutti i mezzi possibili li abbiamo introdotti. Sempre. Anche quando era scomodo. Anche quando era impopolare.**

C'è una frase che sento profondamente mia:

“Non è il successo a dare valore alle scelte, ma il coraggio con cui le si compiono.”

ANAPA è nata così: non per inseguire il successo, ma per difendere la dignità di una professione.

1 · ANAPA: DAL CORAGGIO ALLA MATURITÀ

ANAPA nasce nel 2012 da un atto di coraggio – e anche di solitudine.

A Bologna, insieme ad altri 11 presidenti di Gruppo Agenti e 168 soci fondatori, decidemmo di costruire una rappresentanza nuova, fondata su competenza, stile e credibilità istituzionale.

Siamo partiti da zero, senza strutture ma con una visione chiara: rimettere al centro l'agente di assicurazione come imprenditore e presidio di fiducia sul territorio.

In questi quattordici anni ANAPA ha seguito un percorso simile a quello umano: ha imparato prima a camminare, poi a stare in piedi da sola.

Oggi ANAPA ha compiuto 14 anni: non è più “un bambino”.

È un’associazione emancipata, capace di assumersi responsabilità.

E soprattutto, è una comunità di colleghi che ogni giorno fanno impresa. Dietro ogni comunicato stampa e ogni proposta tecnica ci sono agenzie reali e famiglie reali.

Questa è la bussola che non abbiamo mai perso.

2 · IL QUADRO 2022-2026: MERCATO CHE CAMBIA, RISCHI CHE CRESCONO

Dal Congresso del 2022 ad oggi abbiamo attraversato anni complessi: inflazione, instabilità geopolitica, aumento del costo dei sinistri, pressioni sul ramo Motor e rischi climatici più severi, insieme a una trasformazione tecnologica che incide direttamente sulla distribuzione.

Il nostro punto di equilibrio è stato chiaro: modernizzazione sì, ma senza perdere il contatto con le persone.

Perché la protezione non è un clic: è comprensione del bisogno e continuità di assistenza.

3 · BILANCIO DI MANDATO: PRINCIPALI AZIONI E RISULTATI

Per chiarezza organizzo il consuntivo per aree di lavoro, replicando anche alcuni argomenti già relazionati stamani.

Non è un elenco sterile: è la mappa delle questioni che abbiamo seguito con determinazione per rafforzare la professione e migliorare il mercato.

3.1 · Rapporti istituzionali: ANAPA interlocutore stabile e qualificato

Abbiamo consolidato un metodo: confronto leale, documenti tecnici, proposte praticabili. Questo approccio ha reso ANAPA un interlocutore riconosciuto presso Autorità, Parlamento, Governo e stakeholder di settore.

Le occasioni di audizione e confronto si sono moltiplicate: RCA, tutela dei consumatori, sottoassicurazione, regolazione, digitalizzazione, lavoro e contributi.

ANAPA non si limita a reagire: propone.

3.2 · Concorrenza e tutela del mercato: Antitrust e correttezza commerciale.

Siamo per il libero mercato.
Ma solo se le regole valgono per tutti.

Come ho già richiamato nella relazione del mattino, ANAPA si è opposta nel 2016 allo spot di Prima.it che ridicolizzava la figura dell'agente assicurativo.

Nel 2023 abbiamo inoltre **ricordato la sentenza del TAR che ha confermato la sanzione dell'Antitrust a Telepass**: una vicenda definita da qualcuno "**Davide contro Golia**".

Nel tempo ANAPA è intervenuta anche su altre distorsioni del mercato.

Continueremo a monitorare e intervenire: **concorrenza sì, ma concorrenza leale**.

E permettetemi di dirlo con chiarezza:

Innovazione sì, ma senza scorciatoie: le regole devono valere per tutti.

3.3 · IVASS e regolazione: semplificazione, level playing field, tutela reale del consumatore

Con IVASS il confronto è continuo. Per noi la tutela del consumatore si misura dalla chiarezza delle informazioni e dalla qualità della consulenza.

Nel 2022 abbiamo evidenziato criticità sul Preventivatore RCA, per evitare distorsioni concorrenziali e disparità tra intermediari.

Nel 2024 abbiamo sostenuto il tema della semplificazione: il Modulo Unico Precontrattuale è un passo avanti, ma il percorso deve proseguire, rendendo i documenti davvero comprensibili, compresi anche il DIP e il DIP aggiuntivo.

E c'è un punto sostanziale: la semplificazione riguarda anche le imprese.

La chiarezza contrattuale è la prima forma di tutela.

3.4 · ANIA e Accordo Impresa-Agenti: l'urgenza di riaprire il tavolo

Come ho già richiamato stamani, il rapporto con ANIA è stato improntato al confronto: talvolta duro, ma sempre trasparente.

Non è più sostenibile che relazioni sindacali moderne tra imprese e agenti siano ancora regolate da un'intesa del 2003, distante dalla realtà del mercato.

Serve riaprire un tavolo vero, plurale e rappresentativo.

Un impianto moderno garantisce stabilità del sistema, qualità del servizio.

3.5 · Lavoro in agenzia: rinnovo CCNL dipendenti, un risultato concreto

C'è un risultato di cui dobbiamo essere orgogliosi: il rinnovo del CCNL dei dipendenti di agenzia.

Dopo una trattativa complessa, avviata nel 2022, ANAPA – insieme a Confcommercio e alle principali organizzazioni sindacali – ha portato a compimento, nel 2025, il rinnovo del contratto.

Nel 2025, grazie all'introduzione, tra le altre misure, della riduzione del contributo Enbass, sono aumentati gli iscritti ad ANAPA e, di conseguenza, le agenzie che applicano il nostro CCNL.

Secondo i dati CNEL-INPS 2024, il CCNL ANAPA tutela 4.454 agenzie e 16.117 lavoratrici e lavoratori, confermandosi uno dei principali riferimenti del settore.

È un risultato anche politico:

oggi ANAPA non è più un'alternativa, ma una componente strutturale e riconosciuta del sistema.

3.6 · Welfare - il ruolo di ENBASS

ENBASS è l'ente bilaterale costituito da ANAPA e dalle Organizzazioni Sindacali dei dipendenti di agenzia.

Vive e si sviluppa grazie ai contributi degli agenti, in larga parte iscritti ad ANAPA, e proprio grazie a questa base ha rafforzato il proprio patrimonio, oggi superiore agli 8 milioni di euro.

Sostiene il lavoro nelle agenzie attraverso prestazioni sanitarie integrative, formazione, servizi e rimborsi.

Desidero ricordare il ripristino dell'indennizzo per malattia al 100%: circa 9 milioni di euro rimborsati e 146.000 giorni di malattia coperti in meno di 10 anni.

Il welfare è un sostegno concreto alle persone.

Nel corso del triennio sono stati inoltre sviluppati ulteriori servizi e iniziative che hanno ampliato l'offerta dell'Ente.

Il 20 marzo scorso sono state rinnovate le cariche sociali in quota ANAPA.

Un ringraziamento al past president Pasquale Laera e ai componenti uscenti per il lavoro svolto.

Al nuovo presidente Paolo Iurasek e ai nuovi componenti auguriamo buon lavoro:
il rinnovamento non è una rottura, ma la responsabilità di costruire il futuro.

3.7 · Governo e Parlamento: risultati e battaglie su fisco, contributi e sostenibilità delle agenzie

Sui temi fiscali e contributivi abbiamo agito con un criterio costante: difendere la sostenibilità economica delle imprese agenziali, senza perdere di vista l'interesse generale.

Nel 2023 abbiamo contrastato con fermezza l'introduzione dell'obbligo di iscrizione all'ENASARCO per gli agenti di assicurazione: **avrebbe comportato costi e oneri rilevanti.**

È stato un risultato ottenuto in tempi strettissimi grazie a un'azione istituzionale intensa e relazioni costruite nel tempo con la politica

Quel risultato ha prodotto un effetto immediato e misurabile: **un risparmio significativo per ogni agenzia.**

3.8 · Decontribuzione Sud e Under 30

Riprendo brevemente un tema già affrontato nella relazione del mattino.

Sulla Decontribuzione Sud e sugli incentivi Under 36 abbiamo ottenuto un risultato importante: l'emendamento approvato ha riconosciuto agli intermediari il diritto alle agevolazioni con decorrenza dal 1° luglio 2022, chiudendo una lunga controversia con l'INPS.

Resta però scoperto il periodo precedente.

Una questione così non si lascia ai tribunali: ma andrebbe risolta con una scelta politica.

3.9 · RCA e tutela dei cittadini: rincari, sottoassicurazione, trasparenza

Sulla RCA abbiamo segnalato due rischi paralleli: aumento dei prezzi e pericolo di sottoassicurazione, soprattutto sulle garanzie accessorie, in un contesto climatico più severo.

Abbiamo evidenziato i limiti dei comparatori e dei sistemi di preventivazione quando non riflettono sconti e condizioni reali.

Prima di proseguire, vi propongo due minuti di immagini che raccontano il lavoro e la comunità di ANAPA.

3.10 · febbraio 2025: Convention Nazionale di Milano

La Convention Nazionale di Milano (6 febbraio, Excelsior Hotel Gallia) è stata un grande successo: ampia attenzione mediatica, relatori istituzionali (IVASS, AGCM, ANIA), manager di compagnie e presidenti dei principali Gruppi Agenti.

Oltre 330 intermediari da tutta Italia: un segnale forte di partecipazione e di bisogno di confronto sul futuro della professione.

3.11 · Cat-Nat e rischi climatici: dal sinistro alla prevenzione

Su questo punto mi limito a richiamare quanto già evidenziato stamani: il tema climatico non è più una previsione, ma una realtà operativa.

Le grandinate e i nubifragi del 2023 lo hanno dimostrato: migliaia di veicoli e immobili danneggiati, difficoltà nei ricambi, tempi lunghi e un forte sovraccarico liquidativo.

In quei giorni gli agenti sono stati un presidio sul territorio: hanno orientato i clienti, spiegato garanzie, franchigie e procedure.

Il diritto al risarcimento esiste se la copertura è stata prevista correttamente

Continueremo però la battaglia culturale per estendere l'obbligo anche alle abitazioni private, come avviene in molti Paesi europei.

Senza copertura consapevole non esiste vera tutela.

3.12 · Salute e previdenza: la protezione che serve al Paese

Il Paese sta cambiando: invecchiamento della popolazione, pressione sul Servizio Sanitario Nazionale, e crescente gap previdenziale.

La partnership pubblico-privato si sviluppa nella **sanità integrativa, e nelle coperture accessibili per famiglie e microimprese.**

Per integrare il pubblico.

Perché senza integrazione, il sistema non regge; senza protezione i cittadini restano soli.

3.13 · Arbitro assicurativo: tutela sì, senza scaricare il peso sul front office

L'Arbitro assicurativo ha una logica chiara: offrire uno strumento per la risoluzione delle controversie, rafforzando la tutela del consumatore.

Se l'Arbitro venisse percepito come un canale che scarica sul territorio – e quindi sugli agenti – il carico reputazionale e operativo di problemi nati altrove (processi liquidativi, policy interne, complessità dei prodotti), rischieremmo un corto circuito: **più conflitto e meno fiducia nel sistema.**

Per questo è fondamentale che l'introduzione dell'Arbitro sia accompagnata da un impegno reale delle imprese sulla qualità dei prodotti, sulla trasparenza delle procedure e sulla responsabilità dei processi decisionali.

3.14 · Innovazione e IA: non disintermediazione, ma nuova consulenza

L'Intelligenza Artificiale sta cambiando il nostro settore: dalla sottoscrizione dei rischi al pricing.

ANAPA non ha mai demonizzato la tecnologia: può migliorare i processi e liberare tempo per la relazione con il cliente.

Il punto è: evitare che un mercato più veloce diventi meno comprensibile,

Ed è qui che il ruolo dell'agente resta centrale: trasformare la complessità in scelte consapevoli.

Per questo crediamo in un **umanesimo digitale**.

L'Intelligenza Artificiale calcola il rischio. L'agente ne comprende davvero le conseguenze.

3.15 · Formazione, cultura assicurativa e giovani

Abbiamo investito nella cultura assicurativa e nel dialogo con il mondo accademico, con il CeTIF e l'Università Cattolica.

La partecipazione come docente ai Master e alle iniziative con il CeTIF e la Cattolica - **di cui faccio parte anche del Comitato di Programma** - ha rafforzato un messaggio che ci sta a cuore: **questa professione offre opportunità ai giovani, ma richiede preparazione, etica e formazione continua.**

ANAPA è oggi associato onorario del **MUDA – Museo delle Assicurazioni**, e il sottoscritto è componente del Consiglio Direttivo.

Abbiamo avviato una collaborazione con un partner qualificato, **l'ITS Angelo Rizzoli**, per sviluppare l'inserimento di nuove professionalità nelle agenzie, attraverso l'attivazione del corso "Futuro assicurato 4.0", che verrà perfezionato nel corso dell'anno.

Perché senza giovani preparati non c'è futuro per la nostra professione

3.16 · Responsabilità sociale e sensibilizzazione

Un'associazione moderna non può limitarsi alla tutela sindacale: deve anche promuovere cultura e responsabilità sociale. Per questo abbiamo sostenuto il **webinar con Stand Up Italia**, dedicato a strumenti pratici per riconoscere e affrontare situazioni di molestia e violenza

Perché proteggere significa innanzi tutto non restare indifferenti anche sapere come agire: questa è cultura assicurativa nel senso più alto.

LE BATTAGLIE NON VINTE, MA NECESSARIE

Non tutte le battaglie hanno avuto esito positivo.

Penso alla ritenuta d'acconto sulle provvigioni che abbiamo contrastato con determinazione. Penso anche alla mancata apertura del tavolo per il rinnovo dell'Accordo Impresa-Agenti.

Su quest'ultimo punto va detta una verità scomoda: **il boicottaggio sistematico dello SNA ha prodotto un danno grave all'intera categoria.**

Ma una battaglia giusta resta giusta, anche quando non si vince.

Perché ci sono battaglie che non si misurano dal risultato, ma dal coraggio di averle combattute.

E noi continueremo a combatterla.

INTERMEDIA CHANNEL: RISANAMENTO E AUTONOMIA ISTITUZIONALE

Un cenno merita Intermedia Channel. In questi anni abbiamo lavorato per rendere stabile il progetto.

Oggi Intermedia Channel S.r.l., è controllata al 100% da Anapa, venne acquisita in perdita e oggi risanata stabile e con bilanci in utile, oltre a essere un autorevole e credibile organo d'informazione del settore assicurativo in generale, è anche un house organ, senza propaganda.

Ha realizzato interviste a rappresentanti ANAPA e presidenti di Gruppi Agenti e ha avviato la rubrica **UNDER 35**. Abbiamo ampliato la comunicazione sui social: ma la comunicazione funziona se ognuno fa la sua parte.

Condividere sui social costa poco, ma arricchisce tanto l'ANAPA-pensiero.

ORGANIZZAZIONE e SEGRETERIA

La Segreteria ANAPA è il cuore operativo dell'Associazione: trasforma ogni giorno le decisioni politiche in risposte concrete per gli associati.

È un presidio di ascolto, un punto di riferimento per colleghi che chiedono supporto e chiarimenti.

Desidero rivolgere un ringraziamento a Claudia, Ilaria e Giorgia: per la professionalità, la disponibilità e la pazienza con cui affrontano problematiche complesse, spesso urgenti, sempre delicate.

A loro chiedo un caloroso applauso.

Perché le idee contano, le battaglie contano, i risultati contano.

Ma senza persone che ogni giorno lavorano nell'ombra, rispondono, ascoltano e tengono insieme l'Associazione, nulla di tutto questo sarebbe possibile.

COMUNICAZIONE e STAMPA

Abbiamo garantito un'informazione attraverso circolari, newsletter, comunicati stampa e canali social, Vi invito a utilizzarli: sono servizi pensati per supportarvi nella vostra attività.

I comunicati stampa di ANAPA sono stati ripresi anche su testate di rilievo nazionale. L'Associazione, attraverso il suo presidente, è stata presente su importanti organi di informazione, tra cui Il Sole 24 Ore, Milano Finanza e da trasmissioni RAI.

BILANCIO ORGANIZZATIVO E FINANZIARIO

Sul piano organizzativo ANAPA ha rafforzato i servizi agli associati: assistenza sindacale, supporto tecnico, comunicazione, iniziative territoriali con numerose ANAPA DAY organizzati dai presidenti regionali o provinciali nelle rispettive aree.

Sul piano economico-finanziario abbiamo seguito una linea chiara: **solidità**.

Gestione attenta ai costi, investimenti mirati e continuità nel supporto alle articolazioni territoriali.

Perché la credibilità di un'associazione si misura così: **nella capacità di investire dove serve, senza dispersioni**.

Oggi ANAPA presenta **un bilancio solido, con un avanzo di gestione, che è stato sottoposto sempre alla verifica del controllo del collegio dei revisori nominato dagli organi statutari e quest'anno formalmente certificato da un revisore professionista iscritto al Registro**.

Abbiamo inoltre costruito nel tempo una base patrimoniale: nelle immobilizzazioni finanziarie è presente un accantonamento di € 492.000 investito in prodotti di risparmio.

Gli associati: al 31-12-2025 sono aumentati di n° 248 rispetto al 2024.

Questo ha generato maggiori entrate per circa € 80.000 nei contributi ordinari.

E al 31 marzo 2026 registriamo ulteriori 287 iscritti in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

La solidità economica non è un risultato. È una responsabilità.

OBIETTIVI DEL PROSSIMO TRIENNIO

Siamo consapevoli di muoverci in uno scenario complesso: crisi economica, calo della redditività, concorrenza di nuovi distributori, crescita della bancassurance.

Qualcuno sostiene che negli ultimi anni la politica sindacale degli agenti è stata poco proficua. È una riflessione che non ignoriamo. Ma una domanda va posta con chiarezza: **se non fosse esistita ANAPA, a che punto saremmo oggi?**

È in gioco la credibilità di una categoria.

L'Accordo Impresa - Agenti, un tempo punto di riferimento... oggi non può restare fermo. Ha bisogno, con urgenza, di profonde rivisitazioni.

Il mondo cambia. E cambierà ancora.

La vera domanda è: **vogliamo essere protagonisti o spettatori?**

Per essere protagonisti servono due cose:

formazione continua e regole moderne nei rapporti tra imprese e reti.

Sono questi i problemi che ANAPA dovrà affrontare nel prossimo quadriennio, rimettendo al centro la figura dell'agente.

ANAPA continuerà a fare la propria parte, con determinazione e spirito costruttivo, convinta che la migliore garanzia per il consumatore sia sempre la professionalità dell'agente.

Se saremo uniti, questo non sarà solo un programma: sarà la strada che insieme sceglieremo di percorrere.

CONCLUSIONI: PASSAGGIO DI TESTIMONE

Carissimi amici,

Consentitemi, in chiusura, un passaggio personale.

Al termine di questo mio quarto mandato consecutivo **non mi ricandiderò alla Presidenza nazionale.**

Lo faccio con serenità, perché le organizzazioni crescono quando sanno rinnovarsi.

E perché il modo più giusto di lasciare un incarico è farlo quando l'Associazione è forte.

Perché non si lascia ciò che è debole.

Continuerò a restare vicino ad ANAPA, offrendo il mio contributo ogni volta che potrà essere utile.

Quattordici anni sono un tempo lungo:
sacrifici, viaggi, notti passate a scrivere documenti, telefonate difficili,
scelte e nomine non sempre facili.

Ho dedicato molto tempo della mia vita professionale e privata ad ANAPA.

E permettetemi una raccomandazione ai nuovi dirigenti:
ANAPA vive se le regaliamo tempo, presenza e responsabilità.
Questo è l'amore per un'istituzione.

Io l'ho fatto.
E sì, oggi sono stanco.

Ma è una stanchezza felice:

Ecco, se oggi posso dire qualcosa è questo:
in questi anni non abbiamo mai tradito la direzione.

ANAPA oggi è solida, credibile.
Ed è proprio per questo che ritengo giusto lasciare spazio ad altri.

E io oggi lascio ai nuovi dirigenti un patrimonio fatto di **credibilità, relazioni istituzionali, rispetto nel mercato e orgoglio di appartenenza.**

Non tutto è stato facile: critiche, fatiche, divergenze.
Ma una cosa non è mai cambiata: la convinzione che questa Associazione meriti rispetto e meriti futuro.

E chiedo a tutti voi la stessa partecipazione, unità e responsabilità

Vi ringrazio per la fiducia e per l'affetto che mi avete dimostrato.
Sono stati quattordici anni indimenticabili.

Un ringraziamento sentito va ai componenti della Giunta Esecutiva Nazionale.
Importante è stato anche il contributo del Consiglio Direttivo e dei Presidenti provinciali.

Grazie di cuore anche ai tanti iscritti che ci hanno dato fiducia in questi anni.

Abbiamo cercato di ricambiarla con ogni sforzo possibile, con serietà e rispetto.

Non abbiamo mai dato nulla per scontato, e tutto ciò che abbiamo fatto lo abbiamo vissuto come un dovere verso la nostra professione.

Se in qualche passaggio non siamo riusciti a rispondere pienamente alle aspettative, vi chiediamo di comprenderne le difficoltà e le responsabilità che ogni decisione comporta.

Per quanto mi riguarda, mi sento profondamente appagato.
In me è ancora vivo il vigore, l'entusiasmo e l'onesta passione del primo giorno.

Se oggi posso dire qualcosa è questo:

in questi anni abbiamo fatto tutto ciò che era nelle nostre possibilità.

E quando si dà tutto, **non resta il rimpianto.**

Resta soltanto la gratitudine.

Grazie di cuore a tutti voi.

E permettetemi di dirlo:

ANAPA non appartiene a chi la guida.

**Appartiene agli agenti italiani,
alla loro dignità professionale
e al loro futuro.**

Lunga vita ad ANAPA.

