

## **Congresso AUA– Unipolsai**

**Torino 22 marzo '19**

*Cari presidenti, care colleghe e cari colleghi,*

È con estremo piacere e con grande orgoglio che ho accettato il vostro invito per portarvi un saluto istituzionale da parte di Anapa Rete ImpresAgenzia.

Già nel febbraio 2014 espressi il saluto di Anapa alla nascita della triplice A, che raggruppava circa 2.000 agenti Allianz, e confesso che già allora mi sembravano parecchi.

Oggi invece, se non sbaglio, il mio intervento è il primo di un esterno all'assemblea costituente **della più grande associazione di agenti (non sindacale)**, nata dalla fusione di 5 gruppi che rappresentano oltre 4.000 intermediari professionisti.

Francamente non nascondo un po' di emozione. Nonostante la mia lunga esperienza come presidente di gruppo agenti, di attività sindacale e di relatore a diversi convegni.

**Vorrei partire con il complimentarvi per il lavoro svolto, ossia essere riusciti a costituire un nuovo grande gruppo che è la sintesi di idee che partono dalla diversità e che non mortifica le diverse visioni, ma al contrario si pone come obiettivo di valorizzarle.**

*Chi è Anapa*

Per le stesse ragioni di valorizzare le diversità e la pluralità, grazie all'iniziativa di 168 soci fondatori e all'impulso di 11 gruppi agenti il 30-11-2012 venne costituita Anapa, una nuova associazione sindacale.

L'11 novembre del 2015 ha cambiato denominazione in Anapa Rete ImpresAgenzia perché si è **unificata con Unapass, nata nel 1984, cioè 35 anni fa**, quando appunto alcuni colleghi che non si ritrovavano nelle logiche del "pensiero unico" decisero di costituire una seconda organizzazione sindacale di agenti.

**Ritengo giusto ricordare che l'ultimo presidente di Unapass, nonché past president di Anapa, Massimo Congiu, che ci ha lasciato nel gennaio 2018, anche lui era un agente Unipolsai.**

Anche il nostro attuale vicepresidente nazionale Paolo Iurasek è un agente Unipolsai, qui presente accanto all'altro vicepresidente, Roberto Arena, già presidente dal Gaa Vittoria, insieme al componente di giunta nazionale, Martina Minella, presidente regionale di Anapa Piemonte, nonché componente della giunta esecutiva del gruppo agenti reale mutua. Anche loro hanno voluto essere presenti a questa storica giornata.

Seppur non è previsto tra i nostri organi statutari un Comitato dei Gruppi Agenti, **aderiscono oppure offrono un sostegno economico ad Anapa 10 Gruppi Agenti**, delle primarie compagnie, tra i quali anche qualcuno di voi, che ringrazio di cuore.

Fanno parte del consiglio direttivo anche Angelo Migliorni, Efisio Nocco e Carlo Puglielli, agenti Unipolsai, oltre a tanti altri agenti di Unipolsai che sono iscritti ad Anapa, **che oggi conta circa 2.600 iscritti, tra mono e plurimandatari, e che sta registrando un aumento di iscrizioni.**

Il vigente accordo impresa agenti, che è stato considerato un grande risultato per la nostra categoria, e al quale ancora oggi tutti i nostri contratti di agenzia fanno riferimento, è frutto di una

lunga e complessa trattativa, condotta da 2 rappresentanze degli agenti, Sna e Unapass e dall'Ania.

A quel tavolo io c'ero in qualità di vice presidente nazionale dello Sna, il sindacato storico nel quale ho militato per 27 anni e dove ho maturato la mia cultura e passione sindacale e all'interno del quale ancora oggi sono iscritti tanti colleghi e amici, con i quali condivido rispetto e stima, reciproca.

La conferma di ciò è che oggi sono qui a portare il saluto di Anapa, invitato personalmente dai vostri 6 presidenti dei Gaa, anche se non iscritti ad Anapa.

Grazie di cuore per la considerazione è il riconoscimento dimostrato nei confronti di anapa.

Nel 2003 a quel tavolo con l'Ania ricordo, erano seduti affianco a noi dello Sna (e non contro) anche i vertici di Unapass, tra i quali appunto Massimo Congiu e Paolo Iurasek.

Non ci spaventa il pluralismo, il fatto che nel sistema siano presenti due o più associazioni di intermediari, perché riteniamo che in una democrazia sia legittimo che ciascuno si riconosca in una o nell'altra associazione, considerando il proprio stile, la propria storia personale, la propria visione. Anche altre categorie professionali, basti pensare agli imprenditori, i commercianti, gli insegnanti, la polizia, oppure a noi vicini, come i broker, sono presenti con più associazioni (Aiba e Acb) che collaborano tra loro e in più occasioni hanno collaborato anche con noi per degli obiettivi comuni.

**Per noi la diversità di visione è un valore e non un danno.**

Robin Williams nel film "l'attimo fuggente" recitava:

***"sono salito sulla cattedra per ricordare a me stesso che dobbiamo guardare le cose sempre da angolazioni diverse".***

Non sono qui per fare demagogia e populismo o propaganda per strappare il consenso e un applauso descrivendo il "libro dei sogni".

Io sono per natura ottimista e realista e vorrei lanciare alla nostra categoria segnali positivi per un futuro migliore.

**Non siamo portatori della verità e della certezza e mio padre mi ha insegnato che dubitare di sé stessi, è il primo segno di intelligenza.**

**Anapa è iscritta al registro trasparenza del Mise, associata alla Confcommercio e Bipar.**

Anapa è riconosciuta e rispettata in tutte le sedi istituzionali e partecipa a tutti i tavoli più importanti: **Ania, Ivass, Mise, Antitrust**, collaboriamo col centro studi dell'università cattolica, **Cetif**, come anche con la facoltà di economia dell'università di Parma e recentemente con **l'università Lum – Jean Monnet**.

**La nostra volontà è quella di dialogare con le istituzioni con la politica del confronto, anche serrato se necessario, e non dello scontro a prescindere.**

***Cosa offriamo agli associati:***

Siamo strutturati in 17 sezioni regionali con 17 presidenti regionali e circa 100 presidenti provinciali.

Organizziamo periodicamente incontri aperti e gratuiti sul territorio (**Anapa on Tour**). Il prossimo evento si terrà l'11 aprile a Genova e un altro il 10 maggio ad Oristano.

la nostra sede operativa si trova a Roma (a Parioli) e la segreteria offre un efficiente e diligente servizio di assistenza agli associati, avvalendosi della competenza dei **nostri 10 consulenti, autorevoli professionisti, professori universitari**, che offrono oltre alla consulenza legale, fiscale, contrattualistica, giuslavorista, anche la tutela sindacale in caso di controversia con l'impresa mandante e/o con i dipendenti e collaboratori. Abbiamo anche un esperto per i conteggi della rivalsa.

Proponiamo anche **corsi di aggiornamento professionale** degli iscritti e dei loro collaboratori

Inviando sistematicamente informative e aggiornamenti di interesse tecnico-politico-sindacale per la categoria, tramite newsletter e circolari.

Ampio il ventaglio delle convenzioni in continua evoluzione ed aggiornamento, per offrire un reale vantaggio agli associati: ultima quella con **Viasat**.

Gli agenti che applicano il Ccnl di Anapa possono usufruire dei servizi di **Enbass**, il primo ente bilaterale degli agenti, che rimborsa, con una franchigia di solo 3 giorni, tutte le assenze per malattia delle nostre impiegate, oltre che una polizza Itc e sanitaria per agenti e famigliari.

Per ogni ulteriore informazione invito a consultare il sito web. [www.anapaweb.it](http://www.anapaweb.it)

### *Cosa ha fatto Anapa*

#### **Con Antitrust:**

Anapa è stata la prima a scendere in campo contro lo **spot pubblicitario di Prima.it** che ridicolizzava la figura dell'agente assicurativo,

#### **Con Ivass:**

I rapporti sono consolidati e costruttivi, tanto che il **segretario generale Stefano De Polis**, ha partecipato al nostro ultimo congresso ordinario di novembre scorso.

#### **Rapporti con le rappresentanze politiche:**

In questi anni Anapa ha presenziato agli incontri col governo e coi parlamentari di diversi livelli ed orientamento politico e non solo sul territorio italiano, ma anche al parlamento europeo. L'ultimo incontro l'abbiamo avuto **col vice ministro del Mise, on. Dario Galli**, per richiederli un suo personale intervento presso l'Ania per sollecitare il rinnovo ana 2003. Anche Galli ha partecipato al nostro congresso.

In particolare siamo intervenuti per:

#### **- Sul tacito rinnovo;**

- **per eliminare alcuni criticità contenute nella Idd**, (vedi hard disclosure, conto separato, imparzialità, ecc.);

- **sul progetto di Poste Italiane** in ambito rc auto, abbiamo espresso sulla stampa e direttamente al ministro del lavoro e delle politiche sociali **on. Luigi Di Maio**, la nostra forte disapprovazione. Ho letto in questi giorni che non mollano e vorrebbero istituire una sorta di captive per assicurare la Rca dei loro dipendenti.

#### **Abbiamo sottoscritto due CCNL Dipendenti:**

Il rispetto delle regole e del lavoro delle nostre risorse amministrative, colonna portante delle nostre agenzie, è un valore che ci ha portato a sottoscrivere, ed onorare prima nel 2014 e l'ultimo rinnovo nel 2018, il Ccnl con le OO.SS. più rappresentative dei lavoratori, in continuità con i

precedenti e mettendo in sicurezza i nostri associati che **non rischiano nulla né nei confronti dell'Inps, né dell'Inail, né del giudice del lavoro.**

**Ci auspichiamo che alla prossima trattativa sul Ccnl dipendenti siano sedute entrambe le sigle sindacali degli agenti per arrivare a un unico contratto, come è sempre stato nel passato. Per il bene della nostra categoria**

### ***Il contesto:***

Siamo consapevoli che ci muoviamo in uno scenario caratterizzato dalla continua fuoriuscita dal mercato di tanti colleghi, dalla crisi economica, dal calo di redditività, dalla concorrenza, dal pericolo della disintermediazione.

È inutile nascondere, ma negli ultimi anni la politica sindacale degli agenti di assicurazione è stata poco proficua e sempre in difesa.

Dobbiamo correre ai ripari perché ora sono in gioco la credibilità e l'esistenza stessa di una categoria che ha fondato la certezza dei suoi diritti in anni di rivendicazioni sindacali, e oggi, cari colleghi, quel castello giuridico sta vacillando sin dalle fondamenta.

Il mondo dell'intermediazione in generale e quello assicurativo in particolare sta vivendo un profondo cambiamento, il rischio disintermediazione favorito dalla tecnologia, (Blockchain, Fintech etc.) Esiste ed è reale, c'è bisogno di riflessioni, confronti, dialoghi con tutte le parti e con ogni forma di rappresentanza per individuare soluzioni innovative e moderne.

Non è possibile affrontare queste sfide con le vecchie logiche.

Anapa sta gestendo il cambiamento, per far evolvere la nostra professione.

Come si cambia? Sostanzialmente in due modi: in peggio o in meglio. Ottenere il primo risultato è facilissimo: non bisogna fare nulla, illudendosi così di fermare l'evoluzione.

Ebbene, sono queste alcune delle questioni che Anapa Rete ImpresAgenzia dovrà affrontare e che cercherà di risolvere rimettendo al centro della distribuzione assicurativa italiana la nostra figura professionale.

**Ci batteremo in tutte le sedi per riportare al centro dell'attenzione i nostri valori, fondati sulla competenza, sulla professionalità, sulla consulenza... su di noi, agenti.**

E per fare questo c'è bisogno dei Gruppi Agenti, che sono coesenziali e complementari per anapa.

**Per di più, con l'entrata in vigore della Idd il 1° ottobre 2018 è iniziata una nuova era della nostra professione.**

La domanda più rilevante però è se la mutazione che l'Idd porterà nel sistema assicurativo sia genetica o semantica?

Anapa è sempre stata molto presente e attiva nell'iter di questa nuova direttiva.

E seppur siano state recepite alcune importanti nostre proposte di modifiche, rimane, purtroppo, forte rammarico e preoccupazione su quanto contenuto nel regolamento 41, che prevede l'apertura e il potenziamento della home insurance ad una serie di disposizioni, per il quale comunque abbiamo già presentato nostri emendamenti a Ivass.

### ***Cosa farà Anapa***

- rinnovo ana 2003

Dal 2006, cioè da oltre 12 anni è scaduto il nostro accordo.

A tal proposito la nostra associazione sta con determinazione sollecitando l'Ania, nostro interlocutore principale, per rinegoziare un nuovo accordo collettivo di primo livello che costituisca un quadro di riferimento per la categoria, nel pieno rispetto della tutela del consumatore, degli obiettivi di piena e libera concorrenza nel settore assicurativo, e in armonia coi principi comunitari ed ai modelli organizzativi presenti in tutta Europa.

Siamo fiduciosi che il tavolo verrà riaperto presto, mentre **siamo alquanto scettici sulla possibilità di intervenire per via legislativa, con una proposta di legge che modifica la norma primaria, presentata da alcuni parlamentari dell'opposizione.**

Se il governo non lo appoggia, rischia di restare lettera morta, infatti analoghi emendamenti alla legge di bilancio non sono stati approvati. **In Italia si usa legiferare grazie a decreti legge o legislativi.**

Continueremo nella nostra attività al fine di ritrovare un nuovo punto d'incontro con Ania, il cui presidente Bianca Maria Farina, che ha partecipato al nostro ultimo congresso è stata da noi più volte sollecitata, unitamente a tutti i top manager componenti del comitato esecutivo dell'Ania che si riunirà martedì 26 c.m. proprio per deliberare in merito alla convocazione del tavolo rinnovo ana 2003.

Abbiamo invitato tutti i gruppi agenti a sollecitare i manager delle proprie mandanti che siedono nel consiglio direttivo di Ania di deliberare la ripresa della negoziazione e, **ad onore del vero, questo vostro gruppo neo costituito, già due anni fa a firme congiunte degli allora presidenti, unico nel suo genere, scrisse alla propria mandante fuoriuscita dall'Ania, di ritenere che il negoziato sulle norme che regolano l'accordo con le imprese fosse materia della rappresentanza di primo livello e non dovesse trovare soluzione negli accordi di secondo livello.**

Di questo vorrei ringraziarvi personalmente per essere stati fermi e coerenti nel rispetto della differenza dei ruoli tra Gaa e sindacato di categoria.

Anapa è pronta sin dal 2013 ed ha già elaborato una proposta frutto di quanto era emerso durante i due forum dei gruppi agenti tenutisi il 25 giugno e 25 luglio 2013, al quale avevamo invitato tutte le associazioni di categoria e dove hanno partecipato oltre Unapass, Uea, anche lo Sna, seppur come uditore e una pluralità di presidenti di gruppi agenti, iscritti e non iscritti ad Anapa, tra i quali alcuni qui presenti.

- La partita dall'impatto economico più evidente è quella su liquidazioni e rivalse, la questione non è semplice perché c'è un conflitto generazionale
- La gestione dei dati, la proprietà, la titolarità o la contitolarità vanno analizzati nello specifico facendo riferimento all'esperienza della digitalizzazione.
- Ci sono altri punti importanti che vanno rivisti, quali il regime distributivo, il territorio, la questione RC auto, la semplificazione, le collaborazioni orizzontali, ecc.

Desidero qui leggere una nuova clausola dai noi proposta e inviata all'Ania nel 2013, che interessa molto il ruolo dei gruppi agenti, che abbiamo **denominato "clausola di prevalenza"**:

*4.3. Fermo restando quanto disciplinato dal presente accordo, i trattamenti in atto, complessivamente considerati, non devono, per la materia regolata dal presente accordo, essere meno favorevoli per l'agente del trattamento complessivo previsto dall'accordo stesso e s'intendono automaticamente sostituiti od integrati dalle disposizioni del presente accordo.*

*4.6. La contrattazione aziendale integrativa è sempre fatta salva ove introduca in favore degli agenti disposizioni più favorevoli rispetto a quanto sancito dal presente accordo.*

***In conclusione:***

Congratulazioni per la vostra coraggiosa iniziativa e vi auguro un sincero successo.

Riconosciamo l'importanza di un Gruppo così grande, e vi offriamo la nostra disponibilità al dialogo continuo per esempio con un prossimo incontro dedicato sul tema ANA

Siamo convinti che molti di voi sapranno apprezzare il lavoro dei numerosi colleghi che si adoperano in Anapa per il bene della categoria, con lo spirito di creare armonia, unione e visione per il futuro.

Per tali argomenti, che sono perlopiù di pertinenza delle organizzazioni sindacali, la nostra attività non può incidere, se non nel scegliere di dare il nostro appoggio a un'organizzazione sindacale che si batte affinché i nostri diritti siano rispettati e la nostra attività prosegua, senza rischio di estinguersi.

Molti preferiscono non scegliere, usufruendo però dei benefici utili per la categoria che molte battaglie hanno portato, senza aver offerto nulla e semmai riservandosi unicamente il diritto di lamentarsi e di criticare.

A mio avviso bisognerebbe ricordarsi che per avere, bisogna anche dare; bisognerebbe riscoprire il senso e la dignità dell'impegno, il valore del contributo che ognuno può dare al processo di costruzione dell'oggi e soprattutto del domani.

Con le nostre capacità e con la massima disponibilità tuteliamo gli interessi degli agenti e diamo assistenza sindacale ai gruppi agenti e al singolo iscritto.

Ma abbiamo bisogno di voi, del patrimonio intellettuale e finanziario di ciascun agente professionista per poter sopportare i costi di gestione e i nostri consulenti.

***Lasciamo agli altri la convinzione di essere i migliori, per noi teniamo la certezza che nella vita si può sempre migliorare.***

Vi saluto con sincero affetto. Grazie mille per l'attenzione e buon lavoro.

*Vincenzo Cirasola*