



Associazione Nazionale Agenti  
Professionisti di Assicurazione

**ANAPA**



**ANAPA**

**RELAZIONE DELLA GIUNTA ESECUTIVA NAZIONALE**

*“Insieme per il nostro futuro”*

1° CONGRESSO ORDINARIO NAZIONALE di ANAPA  
ROMA, 19 NOVEMBRE 2015 – RADISSON BLU ES. HOTEL

# 1° CONGRESSO ORDINARIO NAZIONALE di ANAPA

*“Insieme per il nostro futuro”*

## RELAZIONE POLITICA, MORALE E FINANZIARIA DELLA GIUNTA ESECUTIVA NAZIONALE

*Signor presidente dell'assemblea,  
Care colleghe e cari colleghi,  
Gentili ospiti,*

È con estremo piacere, con grande orgoglio e con una punta di commozione che vi dò il benvenuto, a nome mio e della Giunta Esecutiva Nazionale, al 1° Congresso Ordinario di ANAPA.

Sono passati tre anni, da quel 30 novembre 2012, **quando 11 presidenti di Gruppo Agenti e 168 soci fondatori**, decisero di unire le forze per costruire una nuova organizzazione di categoria, con l'intento di fare “associazionismo” in modo completamente differente.

Non fu una decisione affrettata e sprovveduta ma, al contrario, il risultato di una lunga gestazione e di una profonda meditazione su come il vecchio “sindacalismo” avesse fatto il suo tempo.

Per questa idea siamo stati offesi, criticati, osteggiati, contrastati, ed etichettati come “scissionisti”, ma anche questo non ci ha fermato e i fatti, lungo questi tre anni, ci hanno dato pienamente ragione.

**Martin Luther King diceva: “per farsi dei nemici non è necessario dichiarare guerra. Basta dire quello che si pensa”.**

Il padre di chi Vi parla, meno famoso di MLK, ma un uomo saggio di origine contadina, che seppur non c'è più, continua a essere la mia guida, mi diceva: **Caro Vincenzo, quando una persona parla male di Te, non odiarla.... cerca di capirla ...sta vivendo un momento di malessere che purtroppo succede alle persone che non riescono a realizzarsi e che stanno attraversando un tunnel fallimentare. Abbi pazienza, la compassione è una virtù.**

Infatti, nonostante gli attacchi quotidiani anche personali, che siamo costretti a subire quasi ogni giorno, in questo periodo ANAPA ha continuato a crescere non solo in termini numerici, cioè nel numero di adesioni di singoli agenti e agenzie, ma anche politicamente, visto che altri Gruppi Agenti hanno manifestato il loro interesse a partecipare alla vita associativa della nostra organizzazione.

Siamo stati in grado di costruire e consolidare legami relazionali ad alto livello, abbiamo accreditato ANAPA presso tutti i tavoli istituzionali, in ambito nazionale e internazionale.

Ci siamo contraddistinti per la nostra capacità di costruire e di dialogare, come è logico che si richieda ad un'associazione di rappresentanza di interessi imprenditoriali.

Abbiamo colmato quel deficit di rappresentanza che era sotto gli occhi di tutti, contenendo le irrimediabili conseguenze di scelte scellerate prese da altri che senza di noi avrebbero agito in regime di monopolio, portando avanti le nostre idee differenti.

Diversità che, in qualsiasi forma si manifesti non deve essere considerata una minaccia, e generare sentimenti di paura, ansia, sospetto, **ma deve essere considerata come un'eccellente opportunità e una straordinaria ricchezza.**

ANAPA non si appiattirà mai sul pensiero unico, sulla riduzione e limitazione del dibattito, sul "celodurismo pensiero", scevro da ogni confronto.

Il sottoscritto ha sempre condiviso quello che disse **Robin Williams nel film "L'attimo fuggente": ...."Sono salito sulla cattedra per ricordare a me stesso che dobbiamo guardare le cose sempre da angolazioni diverse".**

---

Per questo motivo è nata ANAPA che oggi è un soggetto riconosciuto a qualsiasi livello nel mercato assicurativo e che si accinge a compiere un passo memorabile.

Dopo l'adesione alla Confcommercio e al BIPAR, oggi ANAPA può con orgoglio annunciare la realizzazione di un altro passaggio importante che resterà nella storia di quest'associazione e della categoria degli agenti di assicurazione italiani, vale a dire l'unificazione con l'UNAPASS, dando vita così ad un nuovo sodalizio, più forte politicamente, più ampio rappresentativamente, più dotato e capace organizzativamente.

Erano anni, decenni, che si parlava di unificazione con altri soggetti sindacali, noi oggi l'abbiamo realizzata. E' con piacere che vi annuncio oggi la nascita di **ANAPA - Rete ImpresAgenzia.**

Per questo grande traguardo desidero ringraziare con un sincero abbraccio e con un caloroso applauso il presidente Massimo Congiu, per il coraggio dimostrato e per quanto fatto in questi anni a favore della categoria. Un vero combattente, che adesso sta lottando aspramente contro uno dei peggiori mali del nostro tempo. Forza Massimo, siamo tutti con te.

Un grazie anche va a tutti gli organi direttivi e agli associati di UNAPASS, per aver condiviso e portato avanti questo importante progetto di unificazione.

Ed è per questo che abbiamo intitolato il nostro congresso **"Insieme per il nostro futuro"**.

Da oggi quindi sul mercato ci sarà un'associazione ancora più moderna che rifiuta le vetuste categorizzazioni di posizioni vetero-sindacali, agenti mono e agenti pluri, agenti che collaborano e agenti che non collaborano.

Definizioni che non sono più adeguate ai tempi.

Oggi il mondo è cambiato, il mercato richiede una velocità di pensiero e di azione per cogliere le nuove opportunità; è cambiato l'approccio, quindi c'è bisogno di un'associazione di categoria che sia un faro, un approdo per i suoi rappresentati per consentire loro di cogliere queste opportunità, senza steccati e pregiudizi ideologici, lasciando a ognuno la libertà di seguire la propria iniziativa imprenditoriale e di realizzare il proprio business.

Ma è mai possibile pretendere che ci debba essere ancora un'organizzazione sindacale che debba dettare le linee per organizzare il business agenziale?

E a chi non segue queste linee cosa può succedere?

Il cambiamento tra l'altro non sta investendo solo gli agenti ma anche le compagnie che in questi anni sono rimaste indietro.

Se tutti quanti, insieme, non gestiremo questo processo potremmo correre il rischio di rimanerne sopraffatti se non addirittura esclusi.

Ecco perché saremo sempre al fianco dei Gruppi Agenti, prime sentinelle di queste pericolose derive “ideologiche”, per sostenerli, difenderli e affiancarli in questa particolare fase di mercato.

Si stanno, infatti, affacciando sul mercato nuovi operatori, soprattutto del canale social, che rappresentano un pericolo in primis per le stesse compagnie.

E non è certo possibile affrontare queste nuove sfide con le vecchie logiche, gli ormai superati schemi e gli antichi modelli di fare business e rappresentanza.

C'è bisogno di lungimiranza, di pensiero pro-attivo, di flessibilità mentale e operativa.

In sostanza ci vuole **“Capacità di prevedere per tempo ciò che potrebbe accadere e di adeguarvi con saggezza l'agire”**.

Tutte doti e qualità che noi di ANAPA crediamo di possedere.

Adesso andiamo a illustrare, brevemente, le attività svolte in questo triennio, nelle varie aree.

# RAPPORTI CON LE AUTHORITIES

## **Sul fronte Antitrust:**

ANAPA ha partecipato alle audizioni indette dall'Autorità che poi sono sfociate nel "famoso" provvedimento sulla rimozione degli ostacoli al plurimandato.

All'Autorità abbiamo rilevato le nostre perplessità sugli effetti che alcune di esse finiscono per avere sulla contrattazione collettiva.

Il risultato è stato che **la contrattazione collettiva di primo livello è stata fortemente indebolita** e con essa la stessa legittimazione sindacale.

Ci domandiamo cosa esiste a fare un sindacato o un'associazione di categoria, che dir si voglia, se poi non ha più nessun accordo collettivo da negoziare e sottoscrivere?

Resta lo spazio per la contrattazione integrativa gestita dai gruppi aziendali con il rischio tangibile **che si possa scadere addirittura nella contrattazione "one to one"**, tanto amata dalle singole imprese e che rappresenterebbe la fine dei principi associativi di un'intera categoria.

## **Nei confronti dell'IVASS:**

i rapporti si sono consolidati in questi anni.

Dal punto di vista operativo, ANAPA ha partecipato attivamente a tutte le varie audizioni che si sono tenute in questi anni, da quella sui nuovi requisiti professionali, a quelle sulla semplificazione delle procedure amministrative, sulla gestione dei reclami, sull'aggiornamento delle informative precontrattuali.

Un risultato degno di nota è stato poi l'aver, per primi nel mercato, segnalato all'Autorità il **problema dei comparatori web e quello consequenziale della disintermediazione**.

Da questo punto di vista l'Autorità si è mostrata sensibile al problema al punto che ha avviato immediatamente un'indagine che ha accertato l'esistenza di legami tra questi nuovi operatori sul mercato, stabilendo la chiusura di alcuni operatori che esercitavano abusivamente la professione d'intermediari.

Purtroppo la disintermediazione rappresenta l'effetto del "**liberi tutti**", di cui le compagnie non hanno tardato ad approfittare sentendosi incentivate ad investire su altri canali distributivi.

Anche in questo caso una parte della rappresentanza agenziale deve fare il "mea culpa" nel perseguire "ideologicamente" posizioni delle quali non si sono valutate appieno e con lungimiranza tutti gli impatti con i possibili scenari.

## RAPPORTI CON LE RAPPRESENTANZE POLITICHE E CON IL LEGISLATORE

In questi anni si sono succeduti gli incontri con parlamentari a diversi livelli e di ogni estrazione politica.

Addirittura un associato ANAPA siede tra i banchi della Camera dei Deputati.

Gli incontri ovviamente proseguiranno perché quest'attività, data anche la "volatilità" del panorama politico italiano, non può conoscere soste o rallentamenti.

Quanto alle relazioni con il legislatore, ANAPA ha partecipato ufficialmente a un'audizione parlamentare sulle coperture di **RC professionale dei medici**.

Ha seguito l'iter, dapprima governativo, partecipando ai vari incontri presso il MISE e poi parlamentare, delle varie misure che di volta in volta sono state proposte per modernizzare il settore della **RC Auto**.

Abbiamo fatto sentire la nostra voce affinché l'introduzione della c.d. "home insurance" e la "dematerializzazione" non abbiano un effetto devastante sia sulle agenzie sia sul cliente.

Così come costantemente monitoriamo il "jobs act", poiché periodicamente si presenta il problema dell'individuazione della figura di "subagente" all'interno dell'agenzia che alcune interpretazioni vorrebbero assimilare a quella del dipendente.

Infine, argomento che sarà discusso oggi durante la parte pubblica, abbiamo presentato ai rappresentanti del Governo (Ministero dell'Ambiente e delle Finanze) le nostre proposte sulla **copertura dei rischi sismici**, in regime di semi-obbligatorietà, come garanzia aggiuntiva alla polizza globale abitazione.

## RAPPORTI CON L'ANIA

ANAPA è stata l'artefice della **ripresa del dialogo** con le rappresentanze agenziali per il rinnovo dell'accordo collettivo, **dopo 7 anni di silenzio**.

Tutti noi ricordiamo non senza emozione la nostra prima Convention Nazionale, dove personalmente il presidente dell'ANIA, Aldo Minucci, venne a offrirci la ripresa del dialogo. Era il febbraio del 2013 a Milano e Anapa era nata da poche settimane.

Dialogo che si è poi interrotto a seguito delle vicende che hanno portato prima alla crisi finanziaria prospettica del Fondo Pensione Agenti (di cui tratteremo più avanti) e a causa degli esiti dell'indagine condotta dall'Antitrust nei confronti di sette gruppi assicurativi (della quale abbiamo già fatto menzione).

Ci rincresce, che il primo avvicinamento con l'associazione delle imprese sia velocemente sfumato a causa delle recenti interpretazioni dell'Antitrust che, sollecitata da un altro sindacato di rappresentanza agenziale, scongiura forme strette di relazioni fra associazioni datoriali in quanto potenzialmente lesive delle pratiche concorrenziali.

**Di tutto questo chi dovrebbe ringraziare la categoria?**

In ogni modo, non vogliamo darci per vinti e continueremo nella nostra attività di lobby, per ritrovare un nuovo punto d'incontro con l'ANIA per discutere **un NUOVO accordo collettivo**, che non faccia più riferimento all'ANA 2003, ma

sia scritto in conformità a regole moderne e attuali, sempre nell'ottica della cornice/quadro.

È questo l'impegno che si assume la nuova Giunta Esecutiva nel prossimo mandato, **con l'auspicio di poter compiere questa discussione anche assieme agli altri rappresentanti della categoria**, superando le sterili polemiche e i rancori personali, ma collaborando insieme, con il reciproco rispetto, per il bene della categoria.

## LE RELAZIONI INTERNAZIONALI

Lo scorso mese di giugno ANAPA è entrata ufficialmente a far parte del BIPAR (Federazione Europea degli Intermediari Assicurativi).

Un ingresso nella lobby europea che testimonia la considerazione, la stima e il prestigio politico-istituzionale che ANAPA si è guadagnata sul campo, sin dall'inizio della sua attività.

Da quel momento è iniziato per ANAPA un altro importante compito, ossia quello di monitorare gli impatti e gli adeguamenti che il processo normativo discusso a Bruxelles avranno sul mercato italiano e sull'attività degli agenti. Così è stato ad esempio per l'ultimo incontro del 12-13 ottobre ove si è discusso della IMD 2, oggi IDD.

Un dato di novità da rilevare è l'applicazione delle nuove norme non solo agli intermediari assicurativi, ma anche ai distributori diretti, ai siti comparatori, a coloro che vendono prodotti assicurativi a titolo accessorio.

Da qui la modifica anche nell'intitolazione che da direttiva sull'intermediazione assicurativa diventerà direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD).

## RAPPORTI CON LE OO.SS. DIPENDENTI DI AGENZIA

Il 20 novembre 2014 ANAPA ha sottoscritto, insieme all'UNAPASS e alle organizzazioni sindacali maggiormente e comparativamente rappresentative dei lavoratori dipendenti agenziali (così come definite dallo stesso Ministero del Lavoro), vale a dire Cisl-First, Fisac-Cgil, Fna, Uilca, il rinnovo del CCNL.

Dal punto di vista della rappresentanza sindacale si tratta di un risultato storico, visto che ANAPA con questa firma acquisisce, formalmente e legittimamente, lo status e la titolarità alla negoziazione collettiva sindacale.

Perché non può esservi un'associazione sindacale senza un contratto collettivo da rappresentare e negoziare.

Sorvoliamo sulle sterili e subdole polemiche che ad arte sono state promosse anche attraverso la diffusione di "forzate" comparazioni con un altro articolato che non ha nulla di paragonabile a un vero e proprio contratto collettivo.

Non fa onore alla nostra categoria e a chi si professa imprenditore rivendicando, evidentemente, il riconoscimento di diritti (che non possono essere però considerati a "senso unico").

Sull'argomento è intervenuto lo stesso Ministero del Lavoro e, a cascata, le varie direzioni territoriali, a chiarire come il CCNL di riferimento sia quello stipulato da ANAPA e UNAPASS.

Una cosa però è certa: ANAPA non è stata costretta ad attivare aree di assistenza legale specifica, giacché tutti quelli che applicano il nostro CCNL non hanno nulla da temere né in merito alle irregolarità retributive e contributive né al connesso rischio di controversie di lavoro.

I veri problemi sono altrove.

Lasciateci, tuttavia, fare una riflessione a riguardo.

Un verbale d'ispezione di un'agenzia da parte della DTL e INPS di Genova cita testualmente: **“la situazione relativa al comportamento contrattuale delle agenzie di assicurazione, sul territorio nazionale, evidenzia scelte differenti tra le quali si sottolinea l’atteggiamento di aziende che, seppure pienamente aderenti al CCNL SNA, adeguino spontaneamente gli imponibili di riferimento contributivo dettati dal rinnovo di CCNL contrapposto”**.

Vi domandiamo, ma se gli agenti nell'applicare il CCNL, che il loro sindacato ha approvato, devono poi adeguare le tabelle retributive a quelle di altro CCNL per evitare il rischio di sanzioni (per non parlare di quello delle controversie giudiziarie), quel sindacato ha fatto bene il suo lavoro? Per Noi NO.

Altro risultato rimarchevole legato al CCNL è stato l'avvio dell'operatività **dell'Ente Bilaterale (ENBASS)**.

Ci riferiamo, in particolare, all'indennità agli agenti per le assenze di malattia dei loro dipendenti e alla cassa sanitaria per le nostre impiegate grazie alla convenzione con RBM Salute.

Inoltre, la stessa cassa sanitaria è stata estesa anche agli agenti che fossero eventualmente interessati con un premio annuo di € 90.

È la prima volta, da quando esiste la contrattazione collettiva per i dipendenti di agenzia, che gli agenti possono usufruire di questi servizi e benefici, considerando anche che la modifica degli articoli citati del CCNL ha portato a un'espressiva riduzione del contributo all'ENBASS, ridotto complessivamente all'1% della retribuzione lorda su 12 mensilità.

Un importo che altri analoghi enti bilaterali non possono vantare.

## I RAPPORTI CON LE ALTRE ORGANIZZAZIONI

Nel 2015 è avvenuto un altro importante tassello lungo il percorso di affermazione istituzionale di ANAPA.

Nel mese di febbraio la nostra associazione è entrata a far parte di Confcommercio – Imprese per l'Italia.

Infatti, dopo l'esclusione dello Sna, si sarebbe creato un vuoto di rappresentanza che è stato colmato da ANAPA, in modo tale da consentire agli agenti di assicurazione di continuare a usufruire dei servizi, delle convenzioni, della logistica e dell'appoggio politico della Confederazione.

A seguito di tale adesione, sul territorio si sono diffusi diversi accordi tra alcune sezioni provinciali di ANAPA e le locali Ascom.

Tuttavia siamo solo agli inizi, c'è ancora tanto da sviluppare, in chiave di ampliamento dei servizi e di marketing associativo, e anche su questo punto si profilerà l'impegno della nuova Giunta Esecutiva Nazionale di avviare con la Confcommercio un percorso maggiormente sinergico di quanto non sia stato fatto finora in modo da offrire agli associati ANAPA un concreto valore aggiunto.

In questi tre anni abbiamo costruito un buon rapporto relazionale anche con le associazioni di altri intermediari professionisti di assicurazione, mi riferisco ai Broker, i cui rispettivi presidenti di AIBA e di ACB sono qui presenti e che saluto cordialmente. Con loro abbiamo lavorato insieme ai tavoli dell'IVASS, condividendo documenti a firma congiunta.

## SEGRETERIA AMMINISTRATIVA E NUOVE TECNOLOGIE

La nostra segreteria è stata rafforzata con una nuova risorsa amministrativa che offre un importante ed efficace supporto alla responsabile. Anche il network dei nostri consulenti legali è stato ampliato. Tutto ciò per offrire un maggior servizio ai nostri associati, con una struttura snella, ma efficiente. Inoltre, come Vi abbiamo già comunicato con circolare, lo scorso anno abbiamo investito in tecnologia informatica, creando un nuovo sistema di comunicazione tramite CRM, che ci permette di dialogare con gli iscritti e non, via posta elettronica, con molta più velocità e semplicità. Infine, abbiamo aperto le pagine sui vari social network come Facebook e Twitter, lanciato la nuova APP e messo online il nuovo sito istituzionale, la cui architettura, consente, di arrivare con facilità e rapidità alle informazioni e prevede livelli di approfondimento differenziati e calibrati sulle esigenze delle diverse tipologie di navigatori. Etica, trasparenza, diligenza e professionalità continueranno invece a permeare i contenuti dell'intero portale.

## LA "SAGA" DEL "FONDO PENSIONE AGENTI"

Sulla vicenda che ha riguardato il Fondo Pensione Agenti, ANAPA ha lanciato sin da subito, a partire dal mese di gennaio 2014, il **"grido di allarme"** ed è stata la più attiva, tra tutte le parti sociali, a informare costantemente e dettagliatamente la categoria non solo sugli esiti degli innumerevoli incontri e trattative che si sono susseguite, ma anche diffondendo analisi contabili sullo stato dei conti finanziari.

Lo abbiamo fatto facendo leva non sulle vostre paure o timori o utilizzando facili **strumenti demagogici e populistici**.

La demagogia è un'arte e le sue regole e astuzie tecniche sono pressoché le stesse da secoli: prendere per il naso la gente intercettando frustrazioni, sogni, bisogni, reali e presunti. Il demagoga afferma e nega tutto e il contrario di tutto senza mai un ripensamento.

Il compito di ANAPA, non dimentichiamolo, non è di acquisire meriti o considerazione tramite la "demagogia", che ci darebbe facili soddisfazioni, ma metterebbe a rischio il futuro di tutti noi. Noi di Anapa, su questa "triste" vicenda del Fondo Pensione, non abbiamo imposto nostre visioni sulla situazione, ma abbiamo lasciato parlare i numeri, facendo riferimento ai nostri valori quali: etica, trasparenza, confronto.

E contrariamente a qualche ex componente (già pensionato) del CdA del Fondo, che strumentalmente aveva dichiarando che la crisi dell'ente è stata causata da una norma di legge, è stato lo stesso Commissario Straordinario, che precisiamo, trattasi di un organo "terzo" e non di parte (sindacale), ad aver individuato, in modo chiaro e scevro da ogni forma di condizionamento, le vere cause del dissesto finanziario di Fonage che risiedono nell'inazione e nell'incapacità dei precedenti CdA del Fondo, almeno dal 2003, di affrontare lo squilibrio tra le prestazioni erogate e promesse da un lato e le riserve e i contributi dall'altro.

Se non vi è stata "mala gestio" - ma questo è ancora presto per dirlo - vi sono state delle precise e ben individuate responsabilità politiche e queste vanno tutte addebitate a chi ha gestito per decenni il Fondo, nel cui CdA, ricordiamo c'erano in modo paritetico anche 3 rappresentanti dell'ANIA.

Mi rincesce sottolineare che con un maggiore senso di responsabilità da parte di un'altra organizzazione al tavolo della trattativa la vicenda probabilmente avrebbe avuto un altro corso. Ma per fare ciò era d'obbligo scegliere, per evitare, appunto, il commissariamento. Dovevamo scegliere in tempi brevi, così c'era stato richiesto dallo stesso presidente di Fonage sin da gennaio 2014, tra le due ipotesi di salvataggio messe a disposizione dallo CdA del Fondo (e non dall'Ania, come si vuol far intendere). **Scegliere, vi ricordo, è sinonimo di "decidere"** e per prendere una decisione bisogna aver il coraggio di assumersene le responsabilità. Troppo facile scegliere di NON decidere nulla o di rinviare o dire sempre no, a prescindere. Noi di ANAPA, per mettere al sicuro i conti finanziari e assicurare la sopravvivenza

del Fondo in eterno, **abbiamo scelto la via del “compromesso”**, strumento indispensabile per chi fa politica. In una disputa, il compromesso è il risultato di concessioni da entrambe le parti con lo scopo di trovare un terreno comune su cui concordare.

Invece, dopo che i massimi dirigenti dello “storico sindacato” andavano proclamando in tutte le occasioni e sulla stampa, con saccenza, superbia e supponenza, la loro volontà e capacità di risolvere individualmente, in breve tempo, i vari problemi che attanagliano la nostra categoria, in primis la crisi del nostro Fondo Pensione, grazie alle **sedicenti loro grandi “relazioni diplomatiche”**, la realtà dei fatti, ha dimostrato, all’opposto, che non sono stati capaci di raggiungere alcun compromesso con nessun interlocutore, ma di **essere CONTRO TUTTO E TUTTI**, a prescindere. Come anzidetto, non solo in opposizione alle OO.SS dipendenti, alla ConfCommercio e all’ANIA, ma anche contro il Ministero del Lavoro, contro il Commissario Straordinario, contro la COVIP. E adesso, come ultimo atto della “saga di Fonage”, si è rivolto persino al Presidente della Repubblica, con l’obiettivo di cancellare tutto e ritornare punto a capo come se, per il nostro Fondo Pensione, non esista alcun problema e non nessun “buco”? **Ci domandiamo: cosa ha di razionale tutto questo**, visto che non contenendo il ricorso alcuna domanda cautelare, il Consiglio di Stato lo istruirà non prima di 5, o forse anche 10 anni? E gli atti compiuti nel frattempo dai Commissari? E gli aventi diritto alle prestazioni? L’unico vero modo con cui un soggetto razionale può difendersi da chi usa strumenti irrazionali, è ricordare sempre che dietro ciò che è incomprensibile non c’è nulla da capire. E che chi si oppone con pervicacia a ogni osservazione logica lo fa perché ha già deciso in partenza di rifiutarla.

In questo clima d’incertezza, però, l’unica cosa certa è che a gennaio 2016 molti colleghi ci penseranno due volte prima di effettuare o meno il versamento annuo, facendo, di conseguenza un favore anche alla propria mandante, e nella malagurata ipotesi che FONAGE sarà posto in liquidazione, altra cosa certa **sarà che le imprese risparmieranno circa € 27 milioni annui, vita natural durante** e che, invece, i versamenti effettuati dagli agenti di assicurazioni, in alcuni casi ingenti, correranno il serio rischio di essere depauperati. Tutto ciò grazie all’irrazionale comportamento di un sindacato di categoria che è giusto si assuma tali responsabilità politiche e giuridiche.

Concludiamo questo capitolo sul Fondo Pensione ribadendo, una frase che, chi Vi parla, ha già detto e scritto più volte: **“la visione senza azione è un sogno. L’azione senza visione è un incubo”**.

Abbiamo la fondata impressione che per qualcuno il Fondo Pensione, sia diventato un vero incubo.

## OBIETTIVI DEL PROSSIMO TRIENNIO

Siamo consapevoli che ci muoviamo in uno scenario finora caratterizzato dalla continua fuoriuscita dal mercato di tanti colleghi, dalla crisi economica, dal calo di redditività, dalla concorrenza spietata e inarrestabile di nuovi distributori, dalla disintermediazione che punta a sgretolare l’attuale modello distributivo, dalla demolizione del riconoscimento dei diritti sindacali, con la prefigurazione di uno sviluppo della professione sempre più rivolto in direzione del brokeraggio.

È inutile nascondere, ma negli ultimi anni la politica sindacale degli agenti di assicurazione è stata poco proficua, per non dire disastrosa.

Dobbiamo correre ai ripari perchè qui è in gioco la credibilità 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.

Quello che fino a pochi anni fa rappresentava un “unicum” nel panorama europeo e un fiore all’occhiello per la nostra categoria, soprattutto nel confronto con i colleghi di altri paesi - ci riferiamo all’accordo impresa-agenti - oggi è al centro di una rivisitazione e di una reinterpretazione che ne mina la legittimità.

Sul fronte interno alla nostra associazione ci sono indubbe aree di miglioramento e di sviluppo, nell’ambito del “Coordinamento dei Gruppi Agenti” che necessita di maggior coinvolgimento e scambio di informazione tra i vari GAA aderenti.

Inoltre vanno colmate le lacune, che sono emerse nello scorso triennio sul territorio, in alcune regioni e provincie, dove è prevalsa l'inerzia alla solerzia. Ci auguriamo che i presidenti regionali, che sono stati eletti nei giorni scorsi, di cui la metà di nuova nomina, unitamente ai rispettivi presidenti provinciali, ai quali diamo il benvenuto, si adoperarono fattivamente per far crescere e rafforzare ANAPA, incrementando il numero degli iscritti e ottimizzando i rapporti con le Ascom/Confcommercio locali.

Ebbene, sono questi e tanti altri i problemi che **"ANAPA Rete ImpresAgenzia"** dovrà affrontare nel prossimo triennio, e cercare di risolvere rimettendo al centro dell'intermediazione assicurativa italiana la nostra figura.

Al pessimismo ormai imperante noi vorremmo contrapporre l'ottimismo di chi con tutte le forze si batterà per trasformare in una grande opportunità la profonda "rivoluzione" in atto nel nostro comparto, convinti che la miglior garanzia per i clienti consumatori sia quella di poter continuare a "servirsi" della nostra professionalità.

Ci batteremo in tutte le sedi per riportare al centro dell'attenzione le coperture assicurative, le garanzie e non solo ed esclusivamente il minor costo. **Noi Agenti al centro di tutto!**

## CONCLUSIONI

Carissimi amici, ci apprestiamo a terminare la nostra relazione che è conclusiva di questo prima legislatura di ANAPA. Abbiamo creato ANAPA partendo da zero e oggi, nonostante abbia solo 3 anni, possiamo con fierezza affermare che essa è finanziariamente solida e politicamente combattiva e determinata ad affrontare, con dignità e risolutezza, i cruciali problemi che investono la nostra attività. Un'associazione che ha l'orgoglio di appartenenza e, soprattutto, che ha recuperato la fiducia e l'entusiasmo, alleati intangibili ma assai potenti non solo per stare sul mercato ma per vincere. Ma nel mettere in atto tutto questo, ricordiamoci di quanto sia **importante la compattezza e la serenità interna della nostra Istituzione**. Riteniamo di aver concluso adeguatamente il nostro mandato, che consegniamo al presidente del congresso.

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

In tutta franchezza Vi ringraziamo davvero della fiducia che ci avete fin qui accordato: si è trattata di una fiducia piena, convinta e **accompagnata anche da un grande affetto. Sono stati 3 anni indimenticabili.**

Prima di chiudere, però, consentitemi di ringraziare personalmente gli altri componenti del Giunta Esecutiva Nazionale e del Coordinamento GAA: compagni di viaggio di un'avventura che è stata sicuramente impegnativa e faticosa, ma al contempo esaltante ed entusiasmante e che ha arricchito culturalmente e professionalmente ognuno di noi.

Li cito personalmente uno a uno, partendo da Alessandro Lazzaro e poi Enrico Ulivieri, Giuseppe Consoli, Letterio Munafò, Roberto Arena, Federico Serrao, Giovanni Trotta, Bruno Coccato, Angelo Breglia, Luigi Mingozi, Pierangelo Colombo.

E come dimenticare il nostro consulente generale, dr. Antonello Galdi, e la responsabile amministrativa dr.ssa Claudia Zoé, unitamente all'ultima arrivata ing. Giorgia Martinez, per i quali Vi chiedo un caloroso applauso.

Importante, inoltre, è stato il contributo offerto dai presidenti regionali e provinciali.

A tutti va un sentito ringraziamento perché grazie a tutti loro oggi ANAPA celebra il suo primo congresso e **l'unificazione con UNAPASS**, e si presenta sul mercato assicurativo come una moderna associazione di categoria capace di guardare al futuro con l'obiettivo di affrontarlo e di guidarlo per innalzare sempre più in alto il vessillo della nostra nobile professione.

Grazie di cuore anche ai tanti iscritti che ci hanno dato fiducia. Per quanto ci riguarda, pensiamo di averla ricambiata facendo ogni sforzo possibile per tutelare al meglio gli interessi della nostra Categoria.

Non pretendiamo alcun ringraziamento per il nostro operato: quello che abbiamo fatto per noi è stato un mero atto dovuto.

Vi chiediamo comprensione se eventualmente qualcosa non fosse andata secondo le Vostre attese.

Abbiamo lavorato tanto, facendo tanti sacrifici. Lavorare stanca, se non c'è stanchezza, però, significa che non si è lavorato come si poteva e si doveva. Ci sono però stanchezze diverse: stanchezze felici e appaganti oppure amare e stremanti. Dalle stanchezze felici si riposa facilmente.

**Per quanto riguarda il sottoscritto, nonostante i 3 anni trascorsi da presidente, se pur fisicamente stanco, sono felice e appagato. In me è ancora vivo il vigore, l'entusiasmo e l'onesta passione che avevo sin dal mio primo giorno di insediamento.**

Un affettuoso Grazie per la Vostra attenzione e buon congresso a tutti.

Roma, 19 novembre 2015