

L'Agente di Assicurazione

newsletter



**Pubblicazione del
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione**

Numero 20 del 20 maggio 2019

news news news news news news news news news

VENGA A PRENDERE UN CAFFÈ DA NOI...

Ania invita le rappresentanze degli agenti a un tavolo di lavoro e Anapa lo spaccia per il rinnovo dell'Ana.



Chiunque ricevesse l'invito a prendere un caffè comprenderebbe che non si tratta di una cena di gala. E chiunque dovesse raccontare ad altri dell'invito ricevuto, parlerebbe della chiacchierata davanti a un caffè e non di un'occasione formale, significativa e certamente più impegnativa come una cena di gala.

Non sembra essere così per Anapa che, avendo ricevuto da Ania l'invito a un tavolo di lavoro, lo ha subito spacciato per la storica conquista della riapertura della trattativa per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti. Le solite comunicazioni roboanti in salsa Cirasoliana, riprese dalla stampa, che dimostrano l'esistenza di alcuni validi contatti nel mondo della comunicazione, ma anche la storica incapacità di Anapa produrre qualcosa di realmente significativo.

Lo stesso invito dell'Ania è stato ricevuto dal Sindacato Nazionale Agenti che, avendo i piedi ben piantati a terra da cento anni, ne ha subito valutato alcuni aspetti macroscopici che Anapa non è riuscita a individuare neppure come tenui sfumature.

Ciò che salta agli occhi è che la lettera dell'Ania, a firma della Presidentessa Farina, non cita mai l'Accordo nazionale agenti, ma parla genericamente di un "tavolo di lavoro con i rappresentanti dei sindacati degli Agenti di assicurazione, con l'obiettivo di pervenire alla stesura di una cornice

contrattuale sui rapporti tra Agenti e Compagnie di assicurazione, il tutto in conformità con le disposizioni normative in vigore a livello nazionale e internazionale”.

Una cornice contrattuale?

E la storia? E i diritti acquisiti (e spesso calpestati) degli agenti? E l’Accordo stipulato nel 2003 che opera in regime di prorogatio ed al quale continuano a fare riferimento le imprese nel conferire i mandati? Non si può pretendere di fare finta di nulla, cancellare con un colpo di spugna tutto ciò che esiste e esordire ex novo con una nuova “cornice”, quando il quadro che la stessa è destinata a contenere esiste già e necessita di un rinnovo che lo adegui alle mutate esigenze operative e normative del settore!

Il secondo aspetto è che Sna ha recentemente fatto pervenire ad Ania una bozza per il rinnovo dell’Ana 2003 – adeguata alle nuove norme europee e nazionali – intendendo con ciò fare un passo concreto verso la riapertura del tavolo di rinnovo. Il Sindacato non si aspetta di certo che la proposta cada nel vuoto per essere rimpiazzata da un’iniziativa completamente nuova dell’Ania, senza neppure un formale riscontro. Non è un bel modo di iniziare una “trattativa”!

Per Sna, è ormai chiaro, si può parlare di rapporti tra Agenti e Imprese solo nell’ambito di una trattativa per il rinnovo dell’Ana, come lo stesso Sindacato ha evidenziato nella lettera di risposta alla Presidentessa Farina, accettando solo in tal senso l’invito a sedersi a un tavolo di lavoro.

Come sempre, dunque, mentre il Sindacato Nazionale Agenti fa quadrato per la difesa degli interessi e dei diritti della categoria, Anapa non si rassegna a giocare da subordinata delle Compagnie, spacciando per conquista ciò che, ancora una volta, è soltanto una pavida sottomissione ai diktat delle imprese.

I documenti citati sono allegati in calce alla newsletter.

[Leggi su Snachannel l’articolo su questo argomento](#)

Hai ricevuto questo messaggio perché hai espresso interesse a ricevere aggiornamenti e notiziari. Se il messaggio non viene visualizzato correttamente fai clic qui. Per essere sicuro che le nostre e-mail arrivino nella casella di posta in arrivo e non nella cartella di spamming, è sufficiente aggiungere newsletter@snaservice.it alla rubrica indirizzi o all’elenco dei mittenti attendibili. Per non ricevere più questa comunicazione è possibile scrivere una mail a sna@snaservice.it con oggetto cancellami.