

L'Agente di Assicurazione

newsletter

Pubblicazione del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione - SNA
Numero 33 del 22 aprile 2015

news news news news news news news news news news news news news news news

TERREMOTO NEL VERTICE ANAPA. SILVANO RINALDI TORNA IN SNA



“La nascita di Anapa non ha portato a nulla per la categoria”. Con queste parole, scritte in un documento nel quale spiega le ragioni della sua scelta, Silvano Rinaldi, socio fondatore di Anapa, membro del Consiglio direttivo e Presidente regionale dell’Emilia Romagna ha chiuso l’esperienza al fianco di Vincenzo Cirasola, scegliendo di tornare nella casa comune di Sna. La comunicazione ufficiale del rientro in Sna è stata data ieri a Padova, in occasione di un affollato incontro. Silvano Rinaldi, 53 anni, agente a Casalecchio di Reno ha spiegato di averci creduto davvero, ma di aver dovuto

prendere atto dell’impossibilità di realizzare i progetti iniziali di rappresentanza.

“Ho profuso impegno e tante energie per portare avanti un progetto ambizioso che potesse giovare alla categoria”, ha affermato Rinaldi, il quale ha aggiunto: “Sia fra i colleghi della mia compagnia che fra gli agenti della mia regione ho raccolto adesioni per Anapa. Così, nel periodo 2013/14 ho chiuso con quasi 200 iscritti in Emilia Romagna, fra le prime tre regioni, in Italia, per numero di iscritti. Sulle ragioni che hanno determinato la sua scelta, Silvano Rinaldi spiega: “Non rinnego nulla e ci ho creduto molto, ma, come si suol dire: cosa fatta capo ha. Infatti, da un’attenta analisi mi sono reso conto che la nascita di Anapa non ha portato a nulla per la categoria, se non una confusione nella testa dei colleghi sia per il Ccnl, sia per il Fondo Pensione. Non entro nel merito dei torti o delle ragioni, ma non posso non rilevare i disastri che si ottengono quando, nelle sedi istituzionali e davanti ai legislatori si vanno a sostenere tesi completamente opposte su questioni e norme che impattano pesantemente sulle agenzie. Tutto questo per la categoria non è una risorsa ma una sventura ed è anche per questa ragione che nei colleghi diminuisce la voglia di associarsi”.

Riferendosi ai problemi che determinano la grave crisi di redditività ed il fenomeno della disintermediazione, poi, Rinaldi ha spiegato che "un agente deve poter contare su una associazione autonoma, scollegata dalle mandanti, con le quali possa dialogare ma possa anche manifestare la propria posizione e la propria autonomia; un'associazione che lo possa sostenere ed assistere, che sia presente sempre, non solo nel momento del pagamento della quota annuale e che, inoltre, coordini i Gruppi Agenti ai quali è delegato il ruolo di stretta relazione con le rispettive mandanti". "Per tutti questi motivi - ha concluso Rinaldi - ho deciso di rassegnare le mie dimissioni da Anapa, essendo venute meno le ragioni per cui ho contribuito a fondarla e, soprattutto, perché non intravvedo la possibilità di realizzare il progetto iniziale, che aveva al centro la maggior tutela della categoria con una modalità di relazione diversa, ma che oggi quasi parrebbe (anche se non è così vero) che sia strumentalizzata proprio per sostenere le ragioni delle imprese assicurative e le loro strategie. Ho sempre creduto nell'associazione di categoria; infatti la mia prima iscrizione Sna risale al 1988 ed è con orgoglio, quindi, che rientro in Sna e che contribuirò, per quanto mi sarà possibile, a farla rimanere l'associazione di riferimento degli agenti di assicurazione". Estremamente positivo il commento del Presidente Sna Claudio Demozzi, il quale ha affermato che "Sna è la casa comune degli agenti; un'officina di idee e progetti che nascono dalle diverse esperienze dei propri iscritti. Le porte sono sempre aperte ad accogliere chi vuole impegnarsi al servizio dell'associazione e della categoria. Saluto dunque con soddisfazione il ritorno di Silvano Rinaldi, che porta con sé un bagaglio di esperienza e di motivazione che sarà messo a disposizione dei colleghi".

LA CAMPAGNA PUBBLICITARIA SNA PROSEGUE ANCHE NEL 2015

Grazie al fondamentale contributo delle Sezioni Provinciali Sna, nel 2014 sono stati distribuiti più di 15.000 manifesti, 150.000 pieghevoli e 200.000 folder predisposti per la campagna pubblicitaria promossa da Snas srl per il Sindacato Nazionale Agenti. Molte sono state anche le iniziative di affissione esterna e diversi sono stati i progetti dove i soci hanno autofinanziato mirate iniziative con spot televisivi e articoli sulla stampa locale che le Giunte Provinciali hanno coordinato. Tutto il materiale pubblicitario è disponibile anche per il 2015 e può essere richiesto ai Presidenti Provinciali, ai quali è stato fornito un primo quantitativo per far fronte alle esigenze immediate. Per necessità di maggiori quantità è possibile inoltrare richiesta a Snas. Per informazioni chiamare il n. verde 800200215.

In un video pubblicato sul sito sna ([qui](#)), il Presidente Snas Paolo Soravia illustra la prosecuzione della campagna per il 2015 e le modalità per acquisire il materiale promozionale e lo spot televisivo promosso da alcune Sezioni Provinciali

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. Privacy: ai sensi di legge si informa che i dati personali gestiti dal Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione sono trattati nel rispetto della normativa e potranno essere esercitati i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgs 196. Per non ricevere più questa comunicazione è possibile scrivere una mail a sna@snaservice.it con oggetto cancellami.