

Oltre 210 mila iscritti al Rui. Lo Sna: non c'era bisogno di altri intermediari assicurativi

A ciascuno il proprio mestiere

Nelle tabaccherie e ricevitorie raccolta atipica nei rami danni

DI VINCENZO CIRASOLA

Come ormai a tutti noto, per la prima volta in Italia sarà possibile acquistare una polizza assicurativa in ricevitoria. L'idea è di Eurizon-Tutela, società di assicurazioni danni del gruppo Intesa Sanpaolo, che ha siglato un accordo con Sisal. La nuova polizza di responsabilità civile denominata «Opla capofamiglia», copre i danni causati accidentalmente da tutti i membri del nucleo familiare, i collaboratori e gli animali domestici. La grande novità consiste nel fatto che la polizza potrà essere attivata e pagata tramite la semplice compilazione di un coupon, direttamente presso una delle oltre 20 mila tabaccherie-ricevitorie Sisal presenti su tutto il territorio nazionale. «Nel nostro paese solo due famiglie su dieci possiedono un'assicurazione Rc», ha detto Marco Casu, direttore generale di EurizonVita, «ma da un'indagine di Eurisko risulta che sta sensibilmente cambiando la modalità di consumo di prodotti assicurativi e che oltre 7 milioni di famiglie acquisterebbero una polizza attraverso canali alternativi come bar, tabaccherie, cartolerie, edicole o farmacie». Il breakeven dell'iniziativa è atteso fra tre anni, salvo che EurizonTutela non chiuda l'accordo con altri due canali distributivi, uno virtuale e l'altro legato alla grande distribuzione di beni di consumo, nel qual caso il punto di pareggio sarà conseguito in anticipo. Obiettivo ambizioso, a nostro avviso di difficile realizzazione. A tal proposito è opportuno ricordare il flop registrato da Poste italiane che nel 2003 avevano lan-

ciato sul mercato la polizza Globale abitazione e la Rc Famiglia con l'obiettivo, dichiarato dall'amministratore delegato Massimo Sarmi, di coprire in due o tre anni il 5% del comparto multirischi abitazioni, che allora valeva 2 miliardi di euro. Esprimemmo allora un forte scetticismo che ci sentiamo di confermare anche in questa occasione,

visto che il consumatore non è così ingenuo come forse ritiene qualche manager rampante in cerca di gloria: non si è fatto facilmente «affascinare» dall'impiegato postale e siamo convinti che non si farà conquistare neanche dall'arte della «seduzione» assicurativa dei tabaccai. Oggi più che mai il cliente è sempre più attento e scrupoloso ed

è ben consapevole che la stipula di un contratto assicurativo non può avvenire compilando un semplice coupon e avendo come interlocutore colui che, per lavoro, vende sigarette, valori bollati e gratta e vinci. Ciò premesso, sarebbe opportuno che l'Isvap, a tutela della clientela potenzialmente interessata a questa offerta atipica, effettuasse

tempestivamente le necessarie verifiche circa la legittimità dell'iniziativa alla luce del dettato del codice delle assicurazioni e del successivo Regolamento di attuazione n. 5 del 2006, così come richiesto in via ufficiale dallo Sna. In particolare, il Sindacato ha sottolineato le proprie riserve in merito riguarda: la qualifica dei soggetti distributori, ai sensi dell'art. 109 del cda; il rispetto della normativa in merito alla formazione professionale, nonché all'aggiornamento professionale; l'osservanza delle regole di comportamento, in particolare modo le eventuali situazioni di conflitto di interessi; l'ottemperanza delle previsioni in merito all'informative precontrattuale e all'adeguatezza dei contratti offerti; l'adempimento degli obblighi di separazione patrimoniale ex art. 54 Regolamento. Per concludere, noi agenti di assicurazione siamo sempre stati convinti che «assicurare» non significhi vendere un prodotto, bensì prestare un servizio che si svolge in tre fasi: il prima, il durante e il dopo. Ai manager di Eurizon chiediamo pertanto: chi illustrerà al cliente la portata reale del rischio assicurato al fine di evitare aspettative che vadano oltre la copertura stessa? Chi si farà carico di adeguare la polizza ai cambiamenti delle esigenze della famiglia? Chi supporterà il cliente nella redazione della denuncia in caso di danno? Chi si farà punto d'ordine per dirimere eventuali incomprensioni o controversie con periti e liquidatori? Non certo i tabaccai che non possiedono la competenza necessaria, ovvero per dirla in altri termini, a ciascuno il proprio mestiere.

Legalità scelta indispensabile per il Sud

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Ania, Isvap, Confindustria, Antitrust, Adiconsum, maggioranza e opposizione hanno partecipato alla Conferenza nazionale sull'assicurazione nel Mezzogiorno d'Italia del 27 novembre u.s. a Napoli, accettando di mettere temporaneamente da parte la vis polemica, seppure non la critica, in nome di un confronto costruttivo su un problema che non ammette ulteriori rinvii. Bisogna smettere di considerare il Sud un problema, laddove può costituire una grande opportunità per tutto il paese, come ha dichiarato Maria Fortuna Incostante, che, membro della Commissione antimafia, ha offerto la propria disponibilità alla ricerca di un terreno comune per combattere l'illegalità. Quella della legalità, secondo Maddaloni, è una scelta di non ritorno, prerequisito indispensabile per lo sviluppo economico e imprenditoriale nel Meridione. Grande attenzione alla situazione del Sud presta anche l'Agcm, rappresentata da Calabrò, il quale ha auspicato che l'abolizione dell'esclusiva porti nel Meridione quella pluralità che finora è mancata. Cerchiai ha sottolineato la necessità di avviare alla carente attività preventiva delle frodi. Giannini ha precisato che le tariffe auto sono state solo calmierate, mentre l'andamento tecnico del ramo è enormemente migliorato; ruolo fondamentale, quello degli agenti, senza i quali le compagnie non esisterebbero e che contribuiscono a contrastare le frodi segnalando, in fase liquidativa, i casi «dubbi». D'Antoni ha messo in

luce un fenomeno che sta avvenendo nel silenzio generale: la costante migrazione dei giovani diplomati e laureati dal Mezzogiorno, costretti dall'assenza di uno sbocco per il futuro, privando così il Sud della sua speranza principale; inoltre, contrariamente a quanto avveniva all'inizio del XX Secolo, questa nuova migrazione toglie risorse economiche alla terra d'origine anziché portarle, essendo le famiglie obbligate a proseguire nel mantenimento dei loro giovani che vivono altrove. Il viceministro non ha risparmiato una critica all'indirizzo delle compagnie, ostili all'applicazione del plurimandato, che avvantaggerà anche le imprese in virtù del migliore servizio offerto al cliente e «non è vero che gli agenti cercheranno di vendere la polizza con le provvigioni più alte». Durante la tavola rotonda seguita alla Conferenza, Landi ha ribadito la necessità di conseguire una reale riduzione delle tariffe e Mazzoni ha sottolineato il ruolo sociale dell'assicurazione e l'importanza degli agenti, che rendono credibile il servizio offerto dalla compagnia, invitando infine a «pensare al Mezzogiorno come a un luogo dove fare economia e non elemosina». L'avvenimento organizzato dallo Sna ha ottenuto significativi segnali di apprezzamento da parte delle istituzioni: in apertura dei lavori, infatti, Ghironi ha letto l'affettuoso telegramma di saluto e auguri di buon lavoro da parte del presidente della repubblica Giorgio Napolitano e il cortese messaggio del presidente della regione Campania Antonio Bassolino.

Agenti Uia in rivolta

Pubblichiamo il documento finale della 44ª Assemblea generale straordinaria degli agenti Uia Allianz Ras, approvato all'unanimità il 24 novembre u.s. a Rimini. «Gli agenti Uia Allianz-Ras riuniti a Rimini nei giorni 22, 23, 24 novembre 2007 in quella che, con oltre 1.000 agenti, è risultata essere l'assemblea più partecipata della storia dell'Uia, ascoltata la relazione del comitato esecutivo, puntualmente sostenuta dai molti accorati e concordi interventi dei partecipanti che hanno manifestato la totale condivisione per le attività svolte, esprimono la profonda preoccupazione per l'assenza di politiche assuntive di sviluppo e per la mancanza di attenzione e disinteresse del management alle legittime aspettative dei clienti; respingono, come irricevibile, la proposta di accordo integrativo, priva tra l'altro di qualsivoglia strategia di mercato; danno mandato alla giunta nazionale, al comitato esecutivo, al sindacato nazionale agenti, con la forza che deriva loro da oltre 1.000 firme:

- di contrastare ineluttabilmente ogni politica che, per insaziabili esigenze di profitto, calpesti la possibilità di mantenere i livelli occupazionali dei dipendenti di agenzia, dei subagenti e di tutte le persone che hanno lavorato e creduto nell'etica del mandato Ras
- di difendere lo spirito e i principi della legge 40-2007 (legge Bersani) per la tutela del consumatore cliente
- di trovare sul libero mercato della concorrenza le opportunità che consentano all'agente di adempiere agli obblighi imposti dai regolamenti primari e secondari nei confronti del cliente
- di portare a conoscenza dell'azionista, del consiglio di Amministrazione di Allianz spa, degli organi di stampa, delle associazioni dei consumatori, delle istituzioni e organi di vigilanza del mercato, la volontà degli agenti di salvaguardare i diritti del cliente e la dignità delle persone che hanno saputo costruire la grandezza di Ras
- di proseguire il confronto con la mandante solo dopo aver ricevuto le necessarie garanzie di rispetto della legge, del cliente, dell'occupazione e dei diritti degli agenti».

Liberalizzare è la vera tutela dei clienti

Il Sindacato nazionale agenti Sna respinge con fermezza le dichiarazioni rilasciate nella giornata di martedì al quotidiano *la Repubblica* dal presidente dell'Ania Fabio Cerchiai in ordine alle motivazioni che hanno generato il caro polizze Rc Auto.

«Non sono certo state le provvigioni riconosciute agli agenti, ridotte in media del 30-50% rispetto a dieci anni fa, a provocare il rincaro delle coperture obbligatorie», dice il presidente nazionale Sna Tristano Ghironi, «quanto semmai la rincorsa al profitto industriale operato dalle maggiori compagnie che dominano il mercato assicurativo nazionale. Profitti da capogiro sui quali i media hanno steso un velo di inspiegabile silenzio, esteso alle difficoltà supplementari incontrate dagli agenti, per non parlare dei loro clienti, che operano nel Meridione d'Italia, oggetto di un sistematico trattamento punitivo e discriminatorio da parte delle imprese».

I maggiori costi dell'indennizzo diretto sono stati inoltre sostenuti soprattutto dalle agenzie, che si sono fatte carico dell'onere amministrativo e gestionale della nuova procedura, introdotta allo scopo di accelerare i tempi del risarcimento e di contenere le spese accessorie,

prime fra tutte quelle legali.

«Al di là di quanto sostiene Cerchiai», aggiunge Ghironi, «i vantaggi derivanti dalla liberalizzazione del mercato, sui quali concordano tanto l'Antitrust quanto le associazioni dei consumatori, oltreché la maggior parte delle forze politiche, dispiagheranno i loro effetti soltanto a partire dal 1° gennaio 2008, data di effettiva entrata in vigore del plurimandato per tutti i rapporti di Agenzia in corso prima della legge Bersani».

E ancora: «La facoltà per l'agente di offrire alla clientela, all'interno della propria agenzia, un catalogo prodotti più ampio e derivante dalla collaborazione con più mandanti», conclude Ghironi, «aumenterà la concorrenza sul piano della qualità e dei prezzi, permetterà l'ingresso in Italia di nuovi competitori stranieri disposti a puntare sulla leva tariffaria e metterà finalmente al centro dell'universo assicurativo il consumatore e non più l'esclusivo profitto delle compagnie».



Pagina a cura
DEL SINDACATO NAZIONALE AGENTI
DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it