

Le imprese ricercano un modo per parare gli effetti della legge n. 40 del 2007

# La Campania come laboratorio

## Le reti agenziali nel nuovo mercato assicurativo

DI LUIGI PACELLA

**E**mergenza sanità, emergenza giustizia, emergenza casa, emergenza sicurezza, emergenza rifiuti.

Sono alcune delle emergenze con le quali da anni i cittadini della Campania sono costretti a convivere. Potremmo definirle le emergenze ordinarie, quelle di tutti i giorni. Da non confondere con quelle straordinarie e imprevedibili quali l'emergenza terremoto, l'emergenza alluvione, l'emergenza incendi. Queste ultime sono comuni a tante altre regioni, solo che in Campania durano di più. Ce la mettiamo tutta a trasformare in emergenza anche la banale quotidianità, spesso con grande impegno e fatica. Da qualche tempo, poi, c'è un'emergenza in più. L'emergenza polizza auto.

Statistiche puntuali, e spesso con paternità autorevoli, ci fanno sapere che in Campania c'è una frequenza di sinistri auto più elevata rispetto al resto d'Italia, che anche la percentuale dei furti è maggiore e che i passeggeri (ma anche i pedoni) sono mediamen-

te più fragili. Altri rilevamenti di dati ci informano che il parco delle auto circolanti a Napoli (e ovviamente in Campania) è invece di un grado di vetustà da auto d'epoca. Dai dati risulta che i risarcimenti pagati per danni ad auto «vecchie» sono maggiori dei danni ad auto nuove e nella media di valore più elevato. Queste tesi hanno portato negli anni a far lievitare i premi delle polizze di assicurazioni della re auto fino a livelli insostenibili per un automobilista medio. Ma hanno contribuito anche a giustificare aumenti tariffari su tutto il territorio nazionale. Fino a quando le autorità preposte, con l'intento di tutelare il consumatore, hanno posto un limite a tale dinamica che sembrava inarrestabile. La reazione delle compagnie di assicurazione è stata quella di adottare politiche talmente restrittive da far trasparire quasi la volontà di abbandonare il territorio campano: campagne di dismissione di portafoglio, aumenti tariffari spropositati e, addirittura, chiusura di sportelli agenziali con concentrazione dei portafogli presso agenzie, più o meno spe-

ciali, ubicate anche a centinaia di chilometri di distanza dall'assicurato. Inoltre, società che dismettono portafogli acquisiti e gestiti da agenzie storiche si riaffacciano contemporaneamente sul mercato con altri canali di distribuzione, con prezzi più bassi e con prodotti standardizzati. Questo comportamento apparentemente schizofrenico lascia pensare che, cogliendo al balzo l'opportunità delle emergenze campane, le compagnie stiano sperimentando un nuovo sistema di distribuzione cercando di parare gli effetti della legge Bersani che, sempre nell'interesse dell'utente, vieta le clausole di esclusiva nei contratti di agenzia, dando agli agenti la possibilità di offrire ai clienti i prodotti più adeguati come condizioni, oltre che come costi. Una legge mal digerita dalle compagnie al punto da indurle, tramite l'Ania, a presentare ricorso alla Corte di giustizia europea di Bruxelles. Una legge che, combinando la fine dell'obbligo di esclusiva con la fine dei contratti pluriennali, libera di fatto i portafogli, oltre che gli agenti, creando forti disequilibri alle dinamiche gestionali delle compagnie che

saranno obbligate dal 2008 a confrontarsi continuamente con il mercato per conquistarsi la fiducia non solo dei clienti ma anche degli agenti. Come sottrarsi a questa situazione, se non ridimensionando il ruolo nuovo che avranno gli agenti? E in che modo riusciremo se non dimostrando che di essi nei fatti (i proclami ufficiali vanno naturalmente in senso contrario) si può fare a meno?

È ovvio che questa è solo una fase, necessaria per ristabilire quanto prima i precedenti rapporti di forza. Ma è un processo che interessa l'intero sistema della distribuzione assicurativa e quindi anche gli agenti di assicurazione. Tutti gli agenti, indipendentemente dalla dislocazione territoriale. La Campania è solo un punto di partenza, un laboratorio, dove, grazie a situazioni sociali radicate, può riuscire più facile la sperimentazione. Ma è appunto una sperimentazione. Il risultato sarà poi a disposizione di tutti. Possiamo e vogliamo, noi agenti, incidere su quel risultato e quindi sul futuro della distribuzione assicurativa in Italia?

## CONSUMATORI

### Concorrenza

### Un aiuto al mercato

DI VINCENZO CIRASOLA

Sul recente accordo tra Generali e il suo Gruppo Agenti ritengo opportuno intervenire per suggerire una diversa e dal mio punto di vista più corretta chiave di lettura della legge Bersani rispetto a chi evidentemente preferisce porre l'accento sugli (eventuali) maggiori costi distributivi che questa comporterebbe nell'immediato rispetto al (certo) impulso alla concorrenza che, nel medio-lungo termine, essa produrrà. L'accordo in parola, concordato con la compagnia leader del mercato, rappresenta infatti un indubbio segnale per le altre imprese e un esempio di patrimonializzazione della propria rete agenziale, oltre che un monito di rilettura in positivo dell'impianto legislativo le cui norme, fino a ieri, sono state interpretate come minacce. Lo stesso a.d. Perissinotto si è detto convinto della possibilità di trasformare il pericolo delle disdette conseguenti alla caduta della poliennalità in opportunità, tanto più alla luce della qualità e dei volumi di produzione realizzati da una rete, come quella delle Generali, che impegna sul territorio nazionale 10 mila operatori.

La modifica dell'articolo 1899 del codice civile voluta da Bersani, sebbene nell'immediato crei potenzialmente un danno economico agli agenti per la perdita del pre-conto provvigionale, contestualmente offre la possibilità ai soggetti più intraprendenti di attivarsi in modo che a ogni disdetta ricevuta corrisponda una o più disdette inviate. Il mercato, così, si animerà e prevarranno coloro i quali offriranno il prodotto migliore, ovvero il servizio di qualità più elevata al prezzo più conveniente; e questo a beneficio di tutte le parti: consumatori, agenti e imprese. Gli effetti della legge Bersani, dunque, non solo non saranno negativi e non causeranno un aumento delle tariffe ma, al contrario, andranno a scuotere il dormiente mercato retail, con una conseguente diminuzione delle tariffe e un aumento qualitativo del prodotto e del servizio post vendita.

In particolare modo, le grandi compagnie, con l'aumento delle provvigioni, stanno investendo oggi sulla rete per avere benefici in futuro. E l'investimento, come ogni esperto in economia sa, non rappresenta un costo. Una riflessione in questo senso deve essere fatta: da chi si occupa del settore da un punto di vista mediatico, dalle compagnie e dagli stessi gruppi agenti.

## Diffida al Gac Sara

Premessa: gli agenti Sara sono gli unici agenti di assicurazione italiani a non beneficiare delle tutele dell'Ana 2003, poiché la compagnia, da sempre, non aderisce agli accordi collettivi, riservandosi di trattare separatamente specifici patti aziendali con la «propria» rete. Da tempo i due gruppi esistenti (Interaziendale e Gac) rivendicano il diritto di essere parificati, nei loro diritti, a tutti gli altri agenti di assicurazione italiani. L'abolizione delle clausole d'esclusiva ha

interrotto una situazione di stallo, e il muro che l'attuale dirigenza Sara aveva elevato verso i suoi agenti si sta sbriciolando. È noto infatti che gli agenti Sara, oltre a essere remunerati in misura ben inferiore alla media di mercato (dovendo retrocedere agli Automobili club locali circa un terzo delle provvigioni d'incasso), sono sprovvisti di ogni recente tutela di categoria. Dal 2008 potrebbe quindi verificarsi la circostanza di un esodo di agenti verso altre compagnie, più «generose» e attente ai bisogni delle loro rappresentanze. Di qui la necessità per l'azienda di concludere, entro l'anno, un «integrativo» che recepisca l'Ana 2003, al fine di accrescere l'appeal dei mandati Sara, attualmente relativamente basso per i motivi suddetti, oltre che per i recenti esposti a Isvap e Antitrust. Il fatto: gli agenti Sara sono stati recentemente sollecitati dalla presidenza del Gac a conferire una delega irrevocabile a sottoscrivere il nuovo accordo integrativo aziendale 2007, per modificare i patti individuali intercorrenti tra gli agenti e la mandante, in particolar modo la modifica del diritto di esclusiva. A tale iniziativa, lo Sna si è detto totalmente contrario. «Il conferimento al presidente di un gruppo di poteri amplissimi, addirittura a modifica dei patti individuali con clausola di irrevocabilità della cosiddetta «delega», afferma il presidente nazionale, Tristano Ghironi, «annulla ogni processo democratico e

### L'ora della Legalità

**Grande Conferenza Nazionale Sna, seguita da una tavola rotonda, sull'Assicurazione nel Mezzogiorno d'Italia. Il 27 novembre 2007 a Napoli, dalle ore 10.00 alle ore 14.00, presso il Tiberio Palace Hotel, Via G. Ferraris n. 159.**

associativo di approvazione di accordi integrativi aziendali. Non solo, ma una procedura di questo tipo è in aperto contrasto con le comuni norme statutarie, che invece prevedono la valutazione assembleare con espressione di voto nell'ipotesi di accordi collettivi», aggiungendo inoltre che il Sindacato esprime riserve sulla validità giuridica e contrattuale della suddetta «delega», per i modi in cui è conferita e per il contenuto della medesima. Per questi motivi, lo Sna ha diffidato il Gac a sospendere la raccolta dei suddetti documenti, invitando tutti gli agenti Sara a non sottoscrivere documenti di rinuncia dei loro diritti individuali e, per coloro che avessero già sottoscritto la «delega», a inoltrare specifica revoca a mezzo raccomandata a/r. Lo Sna si riserva comunque di denunciare la vicenda ai competenti organi istituzionali. Al proposito, il presidente del Gruppo interaziendale, Michele Languino, riferisce di essere in piena sintonia con i rilievi dello Sna. Conclusioni: Emilio Gaeta, responsabile Sna della Commissione accordi integrativi e verifica mandati, circa le motivazioni che hanno indotto il Sindacato a entrare in una vicenda che potrebbe sembrare circoscritta al confronto interno a un singolo gruppo di agenti, precisa che «inoltre vi sarebbe altro espresso divieto in capo agli agenti Sara iscritti allo Sna a rilasciare questa «delega», proprio in virtù della norma dello Statuto sindacale che obbliga i gruppi a sottoporre ai competenti organi tutti gli accordi aziendali e ottenerne la ratifica prima della loro sottoscrizione»

associativo di approvazione di accordi integrativi aziendali. Non solo, ma una procedura di questo tipo è in aperto contrasto con le comuni norme statutarie, che invece prevedono la valutazione assembleare con espressione di voto nell'ipotesi di accordi collettivi», aggiungendo inoltre che il Sindacato esprime riserve sulla validità giuridica e contrattuale della suddetta «delega», per i modi in cui è conferita e per il contenuto della medesima. Per questi motivi, lo Sna ha diffidato il Gac a sospendere la raccolta dei suddetti documenti, invitando tutti gli agenti Sara a non sottoscrivere documenti di rinuncia dei loro diritti individuali e, per coloro che avessero già sottoscritto la «delega», a inoltrare specifica revoca a mezzo raccomandata a/r. Lo Sna si riserva comunque di denunciare la vicenda ai competenti organi istituzionali. Al proposito, il presidente del Gruppo interaziendale, Michele Languino, riferisce di essere in piena sintonia con i rilievi dello Sna. Conclusioni: Emilio Gaeta, responsabile Sna della Commissione accordi integrativi e verifica mandati, circa le motivazioni che hanno indotto il Sindacato a entrare in una vicenda che potrebbe sembrare circoscritta al confronto interno a un singolo gruppo di agenti, precisa che «inoltre vi sarebbe altro espresso divieto in capo agli agenti Sara iscritti allo Sna a rilasciare questa «delega», proprio in virtù della norma dello Statuto sindacale che obbliga i gruppi a sottoporre ai competenti organi tutti gli accordi aziendali e ottenerne la ratifica prima della loro sottoscrizione»

  
Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)

## ALLIANZ RAS

### Sna vigile sulla tutela degli agenti

Lo Sna sta seguendo con estrema preoccupazione l'evoluzione del Gruppo Allianz spa in Italia ed esprime netto dissenso riguardo alla volontà della compagnia di scaricare sugli agenti e sui clienti il costo della fusione. Lo Sna denuncia lo stato di disagio della rete agenziale per la mancanza di una linea strategica di sviluppo della compagnia e sottolinea nel contempo la discontinuità nelle scelte commerciali dell'impresa. «Il perdurare di questa negativa situazione» afferma Ghironi, «rischia di mettere in discussione la capacità di tenuta dei marchi Allianz nel mercato nazionale, con particolare riferimento alla divisione Allianz Ras, sulla quale sembra essersi maggiormente concentrato il pesante intervento riorganizzativo dell'impresa». Lo Sna notificherà al governo, agli organismi di vigilanza del settore assicurativo, a quelli sul controllo della concorrenza e alle associazioni consumeristiche le politiche commerciali e tariffarie adottate dalla compagnia tedesca, contrarie agli interessi dei clienti consumatori. Lo Sna, infine, si riserva di mettere in atto, anche autonomamente, tutte le idonee iniziative volte alla tutela morale e professionale dei propri iscritti operanti per il Gruppo Allianz spa.