

Alex Soto, presidente Iiaba, ospite del convegno internazionale del sindacato che si è tenuto a Roma

Plurimandato, indietro non si torna

Legittimato il ruolo sociale e professionale degli assicuratori

DI ROBERTO BIANCHI

Che il convegno internazionale organizzato dallo Sna il 21 marzo scorso a Roma avrebbe assunto un ruolo significativo nell'ambito delle attività sindacali, lo si era capito subito dallo spessore politico e istituzionale dei relatori e dalla crescente attesa della vigilia. In un momento nel quale gli agenti di assicurazione italiani tentano di individuare i modelli di sviluppo idonei a trarre il maggior vantaggio dalle liberalizzazioni contenute nella nuova cornice legislativa, il confronto con le esperienze maturate dagli intermediari statunitensi ed europei riveste infatti una particolare importanza. E non a caso i partecipanti, convenuti nella capitale da ogni parte d'Italia, hanno riservato una grande attenzione all'ospite centrale della manifestazione, Alex Soto, presidente Iiaba, sindacato cui sono iscritti oltre 300 mila agenti e brokers indipendenti americani e a Gérard Lebègue, presidente della Commissione permanente degli agenti Bipar, sodalizio cui aderiscono le associazioni di categoria di tut-

Forte preoccupazione per la questione meridionale

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Gli agenti di assicurazione Sna, entusiasti, orgogliosi, talora persino commossi, per l'eccezionale successo del convegno organizzato dal sindacato il 21 marzo, hanno seguito con grande partecipazione i lavori della XL assemblea al Jolly Midas hotel di Roma. La relazione dell'esecutivo nazionale è stata apprezzata da tutti i convenuti, che hanno tributato al presidente Ghironi una riconoscenza, un calore e un affetto perfino superiori al consueto, augurandogli, poiché si festeggia questo anno i dieci anni alla presidenza dello Sna, un altro decennio alla guida della maggiore rappresentanza della categoria.

Tra le numerose problematiche emerse nel corso del congresso (per i dettagli rimandiamo al numero in uscita de *L'Agente di Assicurazione*) prioritarie sono quelle che oramai da tempo affliggono alcune aree d'Italia. Quella definita di recente su questa stessa pagina la

«questione meridionale», consiste infatti nella defezione delle compagnie da alcune zone considerate «a rischio» e, nel contempo, in blocchi assuntivi più o meno dichiarati e dimissioni in massa dei portafogli, ledendo così contemporaneamente sia i diritti degli agenti sia quelli dei consumatori. Il vertice Sna, che ha già denunciato sin dallo scorso dicembre l'adozione da parte dell'Ania di politiche sul problema vessatorie e ingiuste, che mettono a rischio la sostenibilità stessa del sistema, ha annunciato nel corso della XL assemblea, per bocca di Angelo Gregorio, membro dell'esecutivo nazionale e responsabile appunto dell'area meridionale, l'intenzione di organizzare in autunno un convegno assimilabile, per importanza, a quello romano appena svoltosi. L'avvenimento avrebbe, nelle intenzioni del sindacato, lo scopo di attirare l'attenzione del mondo politico, economico e istituzionale su quello che sta diventando un vero e proprio vulnus al sistema assicura-

tivo, oltre che costituire un'evidente inadempimento all'obbligo a contrarre. Nella sua replica conclusiva, al termine dei lavori assembleari, il presidente Ghironi ha affermato che l'entità del problema è tale che questo non potrà essere risolto unicamente dalle forze sindacali: è necessario il concorso di tutti i soggetti coinvolti, delle autorità di vigilanza e delle istituzioni. Durante il congresso è stato presentato il nuovo sito istituzionale www.snaservice.org, di agevolissimo quanto intuitivo utilizzo e caratterizzato da una veste grafica elegante e innovativa, che ha riscosso un ampio consenso da parte dei congressisti. La relazione pubblica, letta in apertura del convegno «Con lo Sna il futuro è possibile», e quella dell'esecutivo nazionale, sono entrambe disponibili sia su www.snaservice.it sia sul neonato www.snaservice.org, già messo in linea, sia pure in parallelo con il precedente per l'iniziale periodo di rodaggio. (riproduzione riservata)

ta Europa. Ma forse il passaggio chiave dell'intero avvenimento è stato segnato dall'intervento del viceministro per lo sviluppo economico Sergio D'Antoni, il quale ha fornito una piena legittimazione sociale e professionale agli

agenti professionisti, usciti finalmente dall'anonimato derivante dalla loro impropria sovrapposizione raffigurativa con le imprese di cui ripetono il mandato. Una legittimazione collettiva che, sotto la sapiente regia del giornali-

sta Achille Perego, ha visto per la prima volta unanimi le istituzioni, rappresentate per l'occasione da Giovanni Calabrò, responsabile direzione credito dell'Antitrust, il mondo delle imprese, la cui voce è stata portata dal presidente

Confcommercio Carlo Sangalli, le associazioni consumeristiche, nella persona di Rosario Trefletti, presidente della Federconsumatori, gli schieramenti politici di maggioranza e opposizione, presenti sul palco con gli onorevoli Carlo Giovanardi, Alberto Fluvii e Antonio Pepe.

A eccezione dell'Ania chiusa a riccio su posizioni di retroguardia, tutti si sono detti concordi anche sull'efficacia del plurimandato nella gestione del rapporto con il cliente e nella risposta al suo bisogno di sicurezza. Il presidente Fabio Cerchiai e il direttore Giampaolo Galli dell'Associazione nazionale delle imprese, hanno infatti tentato di gettare un'ombra di discredito sul provvedimento legislativo che ha eliminato l'esclusiva di mandato, paventando il rischio di aumenti tariffari conseguenti alla presunta avidità degli agenti nell'acquisizione di nuovi e variabili rapporti di collaborazione con le compagnie di loro interesse. Anche grazie alle parole di Alex Soto il quale ha portato con semplicità disarmante la testimonianza degli agenti americani orientati in grande maggioranza al plurimandato e di conseguenza al rapporto consenziale con la clientela, la platea non si è fatta convincere dalle tesi delle compagnie e ha acquisito la consapevolezza che è stata definitivamente voltata una pagina della loro storia professionale. Plurimandato, rescindibilità annuale dei contratti, indennizzo diretto, sono questi gli ingredienti della ricetta vincente per gli agenti professionisti italiani e, nonostante debbano ancora essere superate le difficoltà che caratterizzano tutte le fasi di transizione, indietro non si torna più. (riproduzione riservata)

Agenti in congresso

Con lo Sna il futuro è possibile. Cosa hanno detto i protagonisti

Pubbllichiamo una sintesi degli interventi a cura di Alessandra Schofield, rimandando l'approfondimento degli argomenti al numero n. 2/2007 de L'Agente di Assicurazione, in fase di composizione.

■ ALEX SOTO, PRESIDENTE IIABA

Alex Soto cubano di origine, ma americano di adozione, non è solo il presidente di un'Associazione che raccoglie oltre 300 mila iscritti, ma è egli stesso titolare di un'agenzia a Miami e intrattiene rapporti commerciali con ben 35 compagnie d'assicurazione. «Il cliente è mio, prima di tutto», ha detto Soto, «ed è naturale che l'obiettivo principale sia seguire gli interessi del mio cliente e in base a questo seleziono le compagnie». In effetti, secondo questo principio di totale indipendenza dai marchi, è possibile assegnare le molteplici coperture di cui il cliente ha bisogno a più imprese. «Quando la polizza annuale va in scadenza», ha spiegato il presidente Iiaba, «ho l'opportunità più ampia di far migrare il cliente da una compagnia a un'altra e le imprese non interferiscono affatto in questo processo, perché accettano contrattualmente che il cliente sia mio, non loro». Gli intermediari indipendenti americani operano in un quadro che vede le compagnie in concorrenza e ciò genera tariffe e prodotti migliori per i consumatori.

«Vi state accingendo a percorrere una strada molto positiva per voi, ma ancora di più per i vo-

Tristano Ghironi, presidente nazionale Sna

La relazione pubblica, brevi stralci - «Soltanto dalla conoscenza della realtà agenziale può derivare un nuovo approccio al rapporto tra agenti di assicurazione e consumatore».

Plurimandato - «I recenti provvedimenti approvati dal governo hanno introdotto una ventata di vera innovazione nel contesto del settore. Questo complesso di norme liberalizzatrici colloca il nostro Paese in una posizione decisamente avanzata nel contesto europeo, facendolo emergere dalle secche di un mercato complessivamente chiuso e scarsamente concorrenziale». «La caduta e il divieto delle clausole di esclusiva di marchio che vincolavano l'agente a promuovere i prodotti di una sola compagnia costituiscono una importante ed efficace misura di liberalizzazione del mercato assicurativo. In tale mutato contesto le compagnie potranno ricercare possibili collaborazioni con agenti senza limite alcuno e, dunque, aumentare la concorrenza, l'offerta e la tipologia di prodotti, a vantaggio della facoltà di scelta dei consumatori». «L'accresciuta impossibilità per ciascuna compagnia di considerare acquisito l'assicurato, dovrebbe incentivare le stesse a offrire miglioramenti nelle condizioni normative e tariffarie anche in corso di rapporto, onde evitare confronti non lusinghieri con nuovi prodotti della concorrenza».

Indennizzo diretto - «Il dare e l'avere si ricompongono, la fonte immediata del beneficio e dell'indennizzo diviene l'agenzia, alla quale si è versato il premio».

La missione degli agenti - «Il verbo assicurare denota, nella sua accezione corrente e segnatamente familiare, qualcosa di molto positivo e sereno: la nostra missione è darne conferma ogni giorno».

stri clienti», ha detto Soto.

■ GIOVANNI CALABRÒ, ANTITRUST

«L'Antitrust ha sempre cercato di accompagnare, con ogni strumento a disposizione, l'evoluzione del mercato assicurativo». Questo l'esordio di Giovanni Calabrò, responsabile direzione credito dell'Antitrust. E la ragione della sua presenza a un seminario sul plurimandato organizzato dallo Sna va ricercata proprio nel duplice riconoscimento, da parte

dell'Antitrust, della necessità di innovare il sistema distributivo assicurativo italiano e, contemporaneamente, del fatto che la strada individuata dal sindacato per giungere a questo rinnovamento è quella giusta e percorribile. Secondo Calabrò, posta la necessità di superare l'esclusiva, il decreto Bersani va nella corretta direzione e ora bisogna attendere e verificarne l'impatto. Per quanto concerne le provvigioni in chiaro, Calabrò ha espresso le proprie perplessità circa il fatto che i clienti

siano davvero interessati a questo aspetto e che vi sia una correlazione tra le commissioni percepite dall'intermediario e la qualità dei prodotti. In merito alla riforma dei contratti di durata poliennale, Antitrust sottolinea il diritto del consumatore a potersi svincolare agevolmente, qualora lo desidera.

■ SERGIO D'ANTONI, VICEMINISTRO

Sergio D'Antoni, viceministro per lo sviluppo economico, ha espresso nei confronti degli agenti di assicurazione presenti al convegno un caloroso apprezzamento, soprattutto per il modo costruttivo di proporsi della categoria che mostra ottimismo e apertura al confronto dialettico in un momento che vede altri soggetti sul mercato molto più propensi ad atteggiamenti catastrofici. Una positività riflessa nel titolo stesso del convegno, che comunica la chiara volontà di guardare avanti. Plurimandato? «Proviamo», ha detto il viceministro, «e vediamo che cosa succede». D'Antoni ha poi riconosciuto un ruolo molto importante agli agenti, assegnando loro ufficialmente la funzione di portatori, presso i cittadini, di cultura assicurativa, vincendone le riserve e dissipando la sfiducia che ancora alberga nell'opinione pubblica. «L'Italia è notoriamente un paese sottoassicurato, ma è necessario che la gente si avvicini attraverso di voi alle assicurazioni e impari ad assicurarsi, perché lo stato non è più in grado di coprire tutti i bisogni della popolazione».



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