

Il punto della situazione nella relazione annuale di Giancarlo Giannini (Istituto di vigilanza)

Plurimandato, non si torna indietro

Ramo vita in forte decremento. Comparto danni stagnante

DI ROBERTO BIANCHI

La cornice normativa costituita «dalle Direttive comunitarie, dal Codice delle assicurazioni, dalle norme specifiche di settore, dalla legge sul risparmio, dalla riforma della previdenza complementare» e l'attività regolatoria dell'Isvap in essa inserita, hanno dotato il sistema assicurativo italiano di «un quadro organico e coerente». Questo, in estrema sintesi, il punto di vista espresso nella relazione annuale di Giancarlo Giannini, presidente dell'Istituto di vigilanza. Nel 2007 la raccolta premi segna una flessione globale del 7% rispetto all'anno precedente già in decremento, soprattutto a causa della contrazione fatta segnare dal ramo vita (-11,4%), a fronte di una modesta crescita (+1,3%) riportata dal comparto danni. In particolare crollano i «prodotti assicurativo-finanziari (-23%) di cui le Banche sostituiscono il principale canale di vendita e le polizze di capitalizzazione (-55%)».

Nonostante la congiuntura economica negativa e la contrazione del fatturato, la redditività del settore aumenta del 5% rispetto al 2006 facendo segnare un utile di 5,4 miliardi di euro.

In attesa del lancio del preventivo Rc auto messo a punto in collaborazione con il ministero dello sviluppo economico e sebbene l'introduzione dell'indennizzo diretto abbia fatto scendere del 7,8% rispetto allo scorso anno il costo medio dei sinistri pagati e riservati, le tariffe non accennano a diminuire e perdura la

penalizzazione a carico dei giovani e degli utenti del Meridione. Inoltre, ha aggiunto Giannini, nella «deprecata ipotesi» in cui la Corte di giustizia europea optasse per l'abolizione dell'obbligo a contrarre «a carico delle imprese, intere fasce di utenza soprattutto nel Sud del paese, rischierebbero di non trovare sul mercato o trovare a prezzi ancora più alti di quelli attuali quella copertura assicurativa che la legge richiede loro di avere, aggravando l'asimmetria già esistente tra assicurati e assicuratori».

In compenso le imprese continuano a guadagnare e registrano nel 2007 un risultato di ramo che sfiora il miliardo di euro.

Vale la pena di sottolineare, per i riflessi che la questione proietta sulla categoria degli agenti di assicurazione, il punto di vista dell'Istituto di vigilanza a proposito dei Decreti Bersani: «I provvedimenti sono noti e sono stati introdotti nell'intento di creare le condizioni per il pieno esplicarsi dei meccanismi concorrenziali e quindi di pervenire a un contenimento dei prezzi». E sebbene la valutazione dei loro effetti «sarà significativa solo nel medio periodo», l'Isvap concorda una volta tanto con lo Sna nel sostenere che «il principio delle liberalizzazioni che guida in tutti i paesi le politiche a favore della concorrenza non può essere messo in discussione».


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

Ania isolata sulle liberalizzazioni

Chiunque abbia seguito un po' il dibattito sull'efficacia o meno delle liberalizzazioni introdotte dall'ex ministro Bersani in campo assicurativo, ha perfettamente compreso le posizioni dell'Antitrust circa l'indispensabilità di una profonda opera liberalizzatrice, l'apprezzamento verso le prime mosse che, in questa direzione, sono state fatte nel nostro paese e, infine, la disarmonia con l'Associazione delle Imprese circa i motivi di quello che l'Ania considera un fallimento. Da una parte, infatti, abbiamo l'Ania che contesta l'essenza stessa delle liberalizzazioni Bersani; dall'altra, l'Autorità garante per la concorrenza che condivide quella essenza, ma ritiene che le norme non siano state applicate appieno e correttamente.

Il presidente Cerchiai afferma infatti che «l'esito effettivo della "riforma" è stato quello da noi ampiamente previsto e denunciato. In generale, gli agenti non sono diventati plurimandatari, ma sono aumentati per ora di circa l'1% dei premi, i costi di distribuzione. Le compagnie sono state infatti costrette a farsi concorrenza sul terreno dell'offerta delle migliori condizioni non solo al consumatore, ma anche al distributore. Quand'anche, contro ogni logica imprenditoriale, le compagnie avessero rinunciato a una politica di fidelizzazione degli agenti sul piano economico e si fosse effettivamente sviluppato il canale, peraltro da tempo esistente, degli agenti plurimandatari, oggi l'Autorità, giustamente, direbbe che detti agenti non sono affatto dei "consulenti indipendenti" e hanno obiettivamente un incentivo a vendere non la polizza più conveniente per il consumatore, ma quella con la provvigione più alta».

È evidente che la reiterazione di queste affermazioni ad alto tasso di parzialità intellettuale e scarsa lungimiranza è tutta a uso e consumo del governo appena insediatosi, in barba al fatto che i diretti interessati, i consumatori, avevano invece accolto con grande favore le innovazioni nel campo della distribuzione assicurativa, comprendendone i potenziali effetti

positivi in termini di concorrenza «Invitiamo l'Ania a dimostrare, con l'evidenza dei fatti e non con le dichiarazioni a effetto, come le tariffe abbiano subito un aumento a causa delle liberalizzazioni introdotte dall'ex ministro Bersani», ha risposto Tristano Ghironi. «La realtà risiede piuttosto nel fatto che le compagnie stanno utilizzando sofisticate alchimie tariffarie di difficile decifrazione per sostenere il livello dei prezzi, tanto da aver trasformato le polizze auto nella percezione collettiva, in una sorta di imposta aggiuntiva che pesa in modo significativo sui già precari bilanci delle famiglie italiane. Inoltre, ha aggiunto Ghironi, la quasi totalità delle maggiori imprese di assicurazione che operano nel nostro paese sta opponendo un corporativo quanto colpevole ostruzionismo al rilascio di nuovi mandati senza esclusiva, allo scopo di ostacolare la piena attuazione del plurimandato e della maggiore concorrenza a esso strettamente connessa. Tenuto conto che le reti agenziali hanno facilità di scelta se operare con una o più compagnie da appena sei mesi, sarà necessario attendere che le liberalizzazioni in tema di assicurazione abbiano dispiegato completamente i loro effetti per poter effettuare un bilancio corretto della situazione e dei benefici derivati al consumatore. Resta infatti nostra convinzione che, in una fase come quella verificatasi negli ultimi anni, in cui le imprese hanno fatto registrare profitti da capogiro, vi siano stati e vi siano tutt'ora ampi margini di riduzione delle tariffe nel ramo auto e in generale nei rami danni. Sarebbe inoltre utile, ha concluso Ghironi, che l'opinione pubblica e i consumatori conoscessero l'entità dei compensi e delle stock options multi-millionarie dei manager delle oltre 200 compagnie operanti in Italia che gravano, questi sì, direttamente sulle tasche degli assicurati».

A cura del Cdr

PARLA ANGELO GREGORIO DELL'ESECUTIVO NAZIONALE DELLO SNA

Al Sud è necessaria la partnership con le compagnie straniere

Lo Sna di oggi e di domani. Intervista ad Angelo Gregorio, componente dell'Esecutivo nazionale.

Domanda. Di quali temi si è occupato, durante il mandato, e quale «eredità politica» vuole lasciare alle nuove leve?

Risposta. Il tema che ha assorbito maggiori energie è stato ed è il Meridione. La questione del progressivo abbandono del territorio meridionale da parte delle compagnie è ben lungi dall'essere risolta: in alcune zone è difficilissimo continuare a operare e praticamente impossibile intraprendere un'attività in campo assicurativo. I colleghi, nel resto del nostro paese, stanno organizzandosi per attuare il plurimandato; da noi, già avere l'incarico da parte di una sola compagnia è problematico. Inoltre nella, peraltro generalizzata, contrazione dei ricavi, le piccole e medie agenzie non riescono a fare gli investimenti necessari a gestire più mandati. La soluzione potrebbe consistere nel favorire la costituzione di conglomerati; il Sindacato dovrebbe

dotarsi di un «braccio operativo» per sbloccare la situazione dal Lazio in giù e consentire di lavorare in condizioni di equità e parità con il resto degli agenti italiani.

Dovremmo favorire l'arrivo di players dall'estero e, se possibile, costituire partnership con le imprese straniere intenzionate a investire in Italia.

Il Sindacato, inteso come organo politico, potrebbe, con le sue strutture territoriali, fungere da trait d'union tra colleghi interessati a sviluppare la propria struttura e queste compagnie, ivi comprese le Bad companies.

Quest'attività di ricerca di nuovi competitori sul nostro territorio permetterebbe una seria competizione tra compagnie e assicurerebbe grandi opportunità ai nostri clienti - consumatori.

Concludo, con una nota di orgoglio, parlando delle Rc professionali, di cui mi sono occupato: le coperture individuali e di gruppo che abbiamo predisposto sono davvero il top sul mercato, in grado di coprire tutta la filiera assicurativa, indipendentemente dal

numero dei mandati che si esercitano: si tratta dunque di polizze perfettamente adeguate alle nuove necessità degli agenti.

D. Durante la sua attività in ambito sindacale, come ha visto modificarsi la categoria?

R. Questa, dal mio punto di vista, è la grande nota dolente: il problema è proprio che la categoria non si è modificata, ferma in attesa degli eventi futuri. L'appuntamento con il Consiglio di stato del prossimo 2 luglio sarà decisivo: oggi, siamo ancora in una situazione critica.

Manca una coscienza comune: nella nostra categoria è sempre più diffuso un atteggiamento individualista, che spesso ci porta a constatare come il comportamento contrario di alcuni può determinare l'insuccesso di tutti.

Sarà anche indispensabile fare una corretta e trasparente attività di lobby, utilizzando tutte le risorse disponibili, in modo da aumentare il nostro peso politico nei confronti dei nostri consueti interlocutori: Isvap, Ania, e governo.

D. Lo Sna del futuro; come lo immagina e quali caratteristiche dovrebbe avere il Sindacato avvenire?

R. Il prossimo gruppo dirigente del Sindacato avrà il compito, non facile, di dare unità alla categoria, affinché tutti i colleghi abbiano, finalmente, la percezione reale dei nostri problemi e di come, uniti, si possano affrontare e poi risolvere.

Sarà anche indispensabile un riassetto moderno funzionale della rappresentanza sindacale sul territorio e della struttura preposta al governo del Sindacato, che dovrà essere più snella, veloce, vicina agli iscritti.

Governare questa fase, che potrebbe essere la nostra «Perestroika», sarà indispensabile per poter fattivamente sopravvivere, nei prossimi anni, alle novità che le norme, le leggi, i regolamenti, il mercato ci imporranno.

Questi nuovi scenari saranno l'ago della bilancia. Riusciremo ad avere peso solo se sapremo coglierne le opportunità, cambiando velocemente le nostre strategie.

Alessandra Schofield