

Parla l'esponente dell'esecutivo, che indica in Metti il successore di Ghironi

Una sola rappresentanza

Melis: formazione e deontologia al primo posto

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Quali sono i temi più urgenti ed importanti da affrontare? Lo abbiamo chiesto a Pietro Melis, componente dell'esecutivo nazionale Sna.

Domanda. Quale «eredità politica» e quali indicazioni per il futuro vuole lasciare?

Risposta. Le uniche «eredità» che ho da lasciare sono il contributo d'impegno e la serietà di intenti. È una riflessione. L'ufficio studi e ricerche, che io ho coordinato, aveva il preciso scopo di rispondere ad una domanda: conosciamo davvero chi vogliamo rappresentare, o solo le punte avanzate della categoria che è estremamente variegata e include tipologie di intermediari molto diverse tra loro? Poiché l'indagine appariva lo strumento ideale per giungere a una maggiore conoscenza, si è deciso di affidare a una società specializzata l'incarico di compiere, sinora, due sondaggi mirati. Se il primo non ha riscontrato la partecipazione auspicata, per il secondo le cose sono andate diversamente, anche grazie alla pubblicità che è

stata fatta durante il Road Show Assicura/Sna. I dati raccolti sono estremamente interessanti, e li proporremo agli iscritti entro la fine dell'anno. Mai perdere di vista chi si vuole rappresentare: è l'unico modo per individuare esattamente le esigenze degli iscritti e intervenire tempestivamente o, addirittura, preventivamente.

D. Quali sono i principali punti che lo Sna dovrebbe affrontare e risolvere nel prossimo futuro?

R. Bisogna proseguire sulla strada della riunificazione della categoria: questa divisione fa male agli agenti e li indebolisce. Si dovrà dunque dar vita ad un soggetto unico, forte, che avrà un peso ancora maggiore nelle sedi in cui gli iscritti saranno rappresentati. E bisogna chiudere il cerchio aperto con le liberalizzazioni Bersani. La legge 40 è nata per favorire i consumatori attraverso una nuova concorrenzialità del mercato espressa dalla caduta della poliennalità e dalla possibilità, per gli agenti, di proporre polizze di diverse compagnie. Indipendentemente dalla scelta individuale di monomandato o plurimandato, che l'agente deve poter compiere

in piena e vera libertà, il mercato non potrà mai più tornare a essere quello di prima. Partendo da questa consapevolezza, il nuovo interlocutore unico degli agenti dovrà riaprire il confronto con l'Ania, riportando sul tavolo quei temi che possono essere oggetto unicamente di una trattazione collettiva e non debbono essere delegati ai singoli gruppi. Il soggetto ideale per traghettare la categoria fino al compimento di tutto il processo sarebbe stato Tristano Ghironi. Se ciò non è possibile, occorre al Sindacato una figura che rappresenti la continuità con i valori che hanno caratterizzato la gestione Ghironi, apportandovi il proprio personale e indispensabile contributo di intelligenza, sensibilità e idee carismatiche. Senza dubbio, Giovanni Metti sintetizza perfettamente in sé questi tratti; inoltre, la carica ricoperta durante l'attuale mandato lo rende il candidato naturale alla successione di Ghironi. Non solo. Auspico, per il bene della categoria, che, superando qualche difficoltà in atto al momento, Metti possa essere affiancato da Vincenzo Cirasola, uomo di indiscusse

qualità: la categoria merita di essere rappresentata dai migliori. Per quanto mi riguarda, non intendo candidarmi. Pongo tuttavia a disposizione la mia esperienza ed il mio contributo, qualora il nuovo presidente li ritenga utili. Sul vituperato regolamento Isvap: sebbene debba essere ripulito dagli orpelli e modificato negli aspetti sanzionatori, persecutori nei confronti degli agenti, contiene tuttavia degli elementi preziosi per la nostra professionalità: gli obblighi relativi alla best practice e al best advice. La formazione continua, la deontologia, la correttezza, devono essere per noi imprescindibili. Ecco: il Sindacato degli agenti dovrà far sì che la categoria e le compagnie rispettino, in maniera sostanziale e non formale, questi principi nel nome del consumatore, battendosi però affinché non si traducano in una eccessiva burocratizzazione, che ingesserebbe l'operatività della categoria e tutto il mercato, inibendo i principi ispiratori della direttiva comunitaria, del codice delle assicurazioni e della legge 40.

MERCATO

Cronaca di una crisi annunciata

Ci preoccupa, la crisi del colosso americano delle assicurazioni Aig. Ma non ci stupisce, perché da tempo la rete distributiva delle assicurazioni subisce la tendenza delle mandanti di far banca a tutti i costi. Assai discussa la vendita imposta di prodotti finanziari (Index) a provvigioni zero o del tutto irrilevanti. Sorge spontanea la domanda: la clientela, indirizzata verso questi tipi di investimento, avrà garantito dalle Compagnie almeno il capitale impiegato? La Aig è tra quelle imprese che hanno tradito la vocazione originaria. Era lanciata, infatti, nel business finanziario dei «Credit default swaps» (Cds), che salvaguarda l'insolvenza di molteplici soggetti economici. Rischio senza scampo, quando i fallimenti si susseguono a valanga.

La bancarotta di Lehman Brothers aveva acuito la preoccupazione del governo di Bush, intervenuto per evitare il fallimento della Aig onde non ingenerare sfiducia nell'opinione pubblica nei confronti dell'intero sistema assicurativo. La crisi travalica l'oceano e arriva

dalle nostre parti, dove già c'erano stati segnali di allarme. In Italia si manifesta con le nostrane Parmalat, Cirio, e altre industrie, ritenute economicamente salde.

Le regole del mercato, fino alla lampante prova contraria in atto, sembravano ben controllate dalle autorità di vigilanza, nonostante le tendenze liberiste del profitto anzitutto!

Scandali finanziari travolgono migliaia di risparmiatori. Carezza di etica e trasparenza, ingenerano soltanto sfiducia, con conseguente paralisi del giro d'affari e quindi il paventato crollo!

Il governo italiano è all'opera per tamponare le emergenze di mercato. Il governatore della banca d'Italia Draghi e il ministro dell'economia Tremonti continuano a sostenere che le nostre banche sono solide e non corrono rischi. Si diceva pure così negli Usa! Il mercato mondiale, che obbedisce a un sistema di coinvolgimento economico a catena, non lascia del tutto indenne l'Italia. Il titolo Unicredit, per esempio, ha visto forti perdi-

te in borsa. La sospensione delle trattazioni, per eccesso di ribasso, deriva da prodotti finanziari definiti «tossici» e colati pesantemente a picco. I superpagati manager delle banche si stanno muovendo per aumentare le risorse, rivolgendosi ai soliti risparmiatori con l'emissione di un prestito obbligazionario per miliardi di euro.

Pur trovandoci di fronte alla prima, reale débâcle globale del capitalismo, che gli esperti comparano alla drammatica crisi del 1929, i governi si spendono in provvedimenti per mettere a punto nuove regole. Da un lato verranno favorite le aggregazioni tra banche, con lo scopo di ridurre i competitors ed irrobustire gli istituti di credito, dall'altro sarà fatale un rallentamento nei prestiti e nell'ottenere mutui.

Dopo grandi eventi, nulla è stato più come prima. Succederà lo stesso al risveglio dal dissesto? Nascerà un nuovo capitalismo dalle ceneri del vecchio? Sarà determinante la svolta americana del dopo Bush?

di Geri Villaruel

...Intanto Sna e Unapass stanno in allerta

I sindacati degli agenti Sna e Unapass stanno seguendo con grande attenzione l'evolvere della crisi finanziaria internazionale e, pur accogliendo positivamente le dichiarazioni rese da Isvap, Ania e governo circa la contenuta esposizione del settore assicurativo nel nostro paese rispetto ai titoli a rischio, e le affermazioni di solidità e stabilità dell'intero sistema, esprimono preoccupazione per le ripercussioni che questo difficile periodo potrebbe

avere sull'economia reale delle famiglie e degli imprenditori. «Gli agenti d'assicurazione» asseriscono Tristano Ghironi e Massimo Congiu «sono vicini ai loro clienti, e faranno quanto in loro potere per contribuire alla tutela dei diritti degli assicurati». In particolare, gli agenti auspicano che tutte le compagnie seguano l'esempio di quelle che hanno dichiarato di garantire i capitali a scadenza dei propri clienti. «Ciò contribuirebbe, oltre a consentire alle persone

coinvolte direttamente nel problema di guardare al futuro con maggiore serenità, a restituire ai consumatori la fiducia nella serietà delle assicurazioni. E questo è indispensabile, se si vuole far emergere lo stato di sottoassicurazione in cui versa il nostro paese» hanno aggiunto Ghironi e Congiu, riaffermando il valore, di cui gli agenti italiani sono da sempre portatori, di una consulenza professionale di alto livello, che sappia individuare le reali esigenze dei

clienti e rispondere correttamente ai bisogni assicurativi delle famiglie italiane.

I consumatori hanno dimostrato di gradire questa presa di posizione degli agenti assicurativi: Federconsumatori, in un proprio comunicato stampa del 3 novembre scorso, dichiara di considerare «assai apprezzabile la posizione assunta dalle rappresentanze sindacali degli agenti di assicurazione italiani». (n.d.r.)

IL CONFRONTO

Dagli agenti una tutela a 360 gradi

DI ROBERTO BIANCHI

La funzione consulesenziale svolta dall'agente di assicurazione a favore del cliente, nel rispetto del codice deontologico fatto proprio dal Sindacato nazionale agenti e dai suoi iscritti: questo il tema, reso ancora più attuale dai tracolli finanziari in atto, affrontato nel corso della tavola rotonda, organizzata dalla Provinciale di Firenze il 24 ottobre scorso. Le tesi dei consumatori, rappresentate dal vicepresidente della Federconsumatori Franco Avallone, quelle degli agenti sostenute dal presidente nazionale Sna Tristano Ghironi e quelle del mondo politico manifestate dall'On. Emerenzio Barbieri per la maggioranza e dall'On. Alberto Fluvi per l'opposizione, convergono sull'evidenza che gli agenti, rappresentando l'elemento prossimale della filiera assicurativa, hanno sempre svolto un ruolo di difesa del bisogno di sicurezza proveniente dalla società reale.

«Le scelte liberalizzatrici, ha precisato Ghironi, mettono in grado la categoria di garantire la tutela del consumatore, in quanto il plurimandato rende gli agenti più liberi nelle loro scelte imprenditoriali e quindi più vicini alle esigenze della clientela». Gianluigi Malandrino, consulente legale Sna, ha aggiunto al proposito che sebbene «l'agente sia un ausiliario esterno delle compagnie, il suo ruolo evolve verso la professionalizzazione e l'autonomia» che lo mettono nella condizione di guidare le scelte del consumatore fino al punto di consigliarlo a non sottoscrivere un determinato contratto. E ciò, in quanto la legge 40 ha tolto dal rapporto di agenzia il punto di maggiore debolezza basato sull'esclusiva e quindi sul rispetto delle logiche commerciali e assuntive della mandante. Un altro elemento di ampia convergenza, la persuasione che lo spirito del Codice della Assicurazioni e della stessa direttiva comunitaria 92/2002, sia stato vanificato dall'apoteosi di regole protettive contenute nella regolamentazione secondaria. Maggioranza e opposizione, hanno detto Barbieri e Fluvi, sono pertanto disponibili a farsi carico della sburocratizzazione dei regolamenti attuativi del cda.



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