

In pubblica consultazione lo schema Isvap di regolamento sulla trasparenza dei premi

Provvigioni degli agenti: il 7% lordo

È necessario stabilire standard di qualità per la rc auto

DI ROBERTO BIANCHI

Nella migliore tradizione dei governi balneari della prima repubblica, che erano soliti adottare le scelte più impopolari quando gli italiani erano in ferie, il 27 dicembre scorso, in pieno periodo natalizio, l'Isvap ha posto in pubblica consultazione lo schema di regolamento attuativo dell'art. 131 del CdA, concernente la trasparenza dei premi e delle condizioni contrattuali nella rc auto.

Ancora una volta l'impianto concettuale risulta sgradevole alla lettura, dato che esso ruota tutto intorno all'obbligo di comunicazione della misura delle provvigioni liquidate agli intermediari che hanno rapporto diretto con le imprese.

Ebbene, mettiamo subito in chiaro l'entità di queste famose provvigioni, tanto c'è poco da nascondere e di cui andare fieri: un agente guadagna mediamente il 7% lordo del premio pagato dal cliente e pertanto una variazione di uno o magari due punti percentuali in più o in meno, potrebbe generare soltanto ritocchi tariffari

insignificanti. E non crediamo che il ministro Bersani si riferisse a questo quando esaltava i vantaggi della concorrenza promossa con le sue «lenzuolate». Allora forse i problemi del consumatore sono altri e risiedono nell'equilibrio dei poteri in un mercato che rimane troppo provinciale e dominato da un numero esiguo di gruppi assicurativi. Più che le provvigioni del proprio agente, la clientela vorrebbe magari sapere quanto lucrano sulla rc auto le compagnie le quali, ogni anno, portano a casa utili che, sommati insieme, fanno più o meno l'equivalente di una manovra economica correttiva dello stato italiano. Qui si che ci sarebbe spazio per effettuare tagli capaci di generare virtuose variazioni tariffarie!

Come diminuire le tariffe. Svelato il segreto sulla misura delle provvigioni di intermediazione, che rimangono di gran lunga le più basse d'Europa, e stabilito nella bozza di regolamento che esse andranno affisse alle pareti delle agenzie in posizione di facile visibilità e consegnate al cliente in un documento ad hoc rilasciato prima della stipula del contratto, rimane da chiarire in base a quale

stravagante criterio ideologico gli agenti dovrebbero rivelare la propria remunerazione. Se gli agenti fossero considerati professionisti ai fini giuridici, allora rilascerebbero fattura del proprio compenso, come fa un avvocato o un ingegnere, ma essendo inquadrati come imprenditori commerciali, allora il margine di contribuzione deve essere considerato come una componente inscindibile del rischio di impresa. Non si è mai visto infatti un negoziante di abbigliamento o di calzature indicare nel cartellino dell'articolo venduto il proprio ricavo, che magari supera il 200% del prezzo netto di acquisto del prodotto. Ciò che risulta più incomprensibile è, inoltre, la motivazione secondo la quale le imprese non debbano parimenti esporre i caricamenti complessivi applicati ai singoli contratti. Per loro vale evidentemente il principio dottrinale della ricerca del maggior profitto possibile, che viene invece negata con intenti populistici alla nostra categoria, al solo scopo di strappare applausi. C'è poi da considerare l'elemento oneri di gestione che, nel caso di una polizza auto, rappresentano la componente principale di decurta-

zione della provvigione lorda. Basti pensare che le fasi di trattativa, stampa e archiviazione di una polizza auto comportano oltre un'ora di lavoro del personale dipendente e che a ciò vanno aggiunti i costi generali e le provvigioni passive riconosciute alle sottoreti produttive e ai broker; oltretutto l'eventuale tempo necessario a rimaneggiare il contratto in caso di sostituzione del mezzo, introduzione o esclusione di garanzie, apertura e governo dei sinistri.

Flessibilità e monte sconti. L'art. 5 della bozza di regolamento impone alle imprese di fornire un servizio gratuito di preventivazione personalizzata dei veicoli a motore e dei natanti ai soggetti che ne facciano richiesta. Il preventivo dovrà indicare il premio, la misura della provvigione e l'eventuale sconto riconosciuto dall'impresa e dall'intermediario. Posto che quest'ultimo non può certo permettersi il lusso di limare ulteriormente la sua imbarazzante entrata lorda, le compagnie potranno stabilire i criteri di applicazione della cosiddetta «flessibilità tariffaria» e quindi dovremo aspettarci la riproduzione all'infinito delle sperequazioni

commerciali tendenti a favorire i soliti agenti «amici degli amici». D'altro canto il «monte sconti», riservato alle diverse agenzie sulla base di criteri del tutto unilaterali, garantirà ai clienti con maggiore potere contrattuale condizioni di miglior favore, mentre condannerà la massa al pagamento del prezzo pieno, alla faccia dell'equità e della difesa del consumatore. Ma non sarebbe tutto molto più semplice se si introducesse una volta per tutte il prezzo fisso, stabilito da ciascuna compagnia in base al proprio fabbisogno tariffario e ai principi «di sana e prudente gestione, stabilità finanziaria e solvibilità»? Allora si che il consumatore sarebbe in grado di stabilire qual è l'offerta più conveniente. Sempre che l'Isvap intenda fissare gli standard minimi di qualità dei contratti rc auto, in modo tale che la clientela scopra che le polizze non sono tutte uguali e sia così messa nelle condizioni di esprimere una valutazione non solo avvalendosi di parametri quantitativi. Risulta infatti fuorviante, oltretutto riduttivo, ricondurre tutto alla questione prezzo, anche se esso mantiene la sua centralità sociale. In conclusione, sembra che aleggi nel nostro paese la speciosa congettura che il compenso degli agenti costituisca una sorta di rendita parassitaria e che sia opportuno disintermediare il mercato dell'assicurazione obbligatoria. Ovvero che, tirando il collo agli intermediari, ma nella rc auto il riferimento va agli agenti che gestiscono più del 90% del mercato, fino al limite di sopravvivenza, si possa contenere la spesa assicurativa delle famiglie italiane. Abbiamo appena argomentato per sommi capi che le cose non stanno in questi termini, ma non siamo convinti che le forze politiche e l'istituto di vigilanza lo abbiano capito.

STRATEGIE SUL FUTURO

La mobilitazione Uia scuote Allianz

Dal marzo 2007, quando l'attuale comitato esecutivo è stato eletto alla guida dell'Uia, le relazioni industriali con il management, da anni già difficili per la continua e pesante riduzione della redditività aziendale, nonostante la quale gli agenti hanno mantenuto la riconosciuta qualità del servizio sopportandone gli oneri, anche a rischio della sopravvivenza delle agenzie, si sono ulteriormente complicate davanti a una politica aziendale orientata a un aumento dei profitti da conseguirsi anche attraverso una limitazione dell'esposizione assicurativa ai prodotti retail di alta redditività per la compagnia, una drastica riduzione degli investimenti sulla rete e un grave taglio ai costi delle strutture interne. Questa profonda revisione dell'impostazione della compagnia ha costretto l'Uia, in numerose occasioni, a manifestare anche pubblicamente e in maniera inequivocabile il proprio dissenso con la strada intrapresa da Allianz. Abbiamo intervistato Tonino Rosato, presidente dell'associazione.

Domanda. La tensione nei rapporti tra gli agenti Uia e il gruppo Allianz spa è culminata nella mobilitazione dello scorso 8 gennaio, alla quale hanno aderito anche gli agenti Bernese e che ha visto il pieno appoggio di tutti gli iscritti Sna. Qual è stato il livello di adesione alle iniziative promosse dal vostro gruppo?

Risposta. Gli associati Uia sanno che in questi mesi abbiamo cercato costantemente un dialogo con la compagnia, ma che tutti i nostri tentativi sono stati però puntualmente vanificati. Molti sono stati i momenti in cui gli agenti Allianz Ras sono stati chiamati a sostenere l'opera del loro gruppo, e lo hanno fatto senza mai esitare o cedere, con una compattezza straordinaria e un eccezionale senso di responsabilità collettiva e

individuale: dal rifiuto a partecipare al tradizionale giro d'Italia organizzato dall'impresa, al rigetto in blocco delle proposte economiche della mandante, all'eccezionale partecipazione all'assemblea straordinaria di Rimini lo scorso novembre, e in tante altre occasioni, forse meno plateali, ma non per questo meno importanti, i nostri iscritti hanno dimostrato la più grande univocità di intenti, nella consapevolezza della grande forza derivante solo dalla massima coesione, laddove ogni riferimento viene a cadere e il quotidiano è sempre più difficile, stretti come siamo nella morsa degli oneri sempre crescenti e di un riconoscimento economico in calo costante.

D. Le azioni da voi intraprese hanno portato alla decisione di Allianz di rendere unilateralmente operativa una parte dell'offerta che era già stata rifiutata dagli agenti, stabilendo sul tema del recupero degli storni di non ricorrere al recupero provvigionale per le polizze pluriennali, salvo diversa scelta del singolo. Contestualmente vi è stata prospettata l'apertura di tavoli di trattativa sugli argomenti che sostanzialmente compongono le linee strategiche di un gruppo assicurativo. Qual è la vostra valutazione?

R. Possiamo valutare solo positivamente che finalmente l'impresa sia disponibile a un serio confronto con gli agenti sui temi che questi hanno da sempre posto come prioritari nelle relazioni industriali e che vertono sulla politica assuntiva, gestionale e remunerativa. Verificheremo nei fatti la reale apertura ad accogliere in tempi strettissimi i suggerimenti della rete, che è e rimane il fulcro dell'attività di un'impresa di assicurazione.

D. In altri accordi si sono contenuti gli effetti della legge 40/06 in cambio di interventi economici. Sembrerebbe che nulla viene proposto agli Agenti Uia.

R. La legge 40 non deve essere la contropartita in una trattativa, ma la nuova impostazione del mercato distributivo italiano e che speriamo un giorno contagi tutta l'Europa; è un vento nuovo di libertà, che serve a qualificare definitivamente gli agenti come imprenditori, i quali, nel caso specifico, devono erogare un prodotto, facendo in modo che la concorrenza selezioni la migliore offerta per il cliente e a loro volta stimolando le compagnie, mettendole direttamente in concorrenza tra loro, in modo che producano i migliori prodotti nel rapporto qualità/prezzo. E ribadisco che una provvigione alta su un prodotto invendibile non interessa nessuno. Le compagnie dovranno imparare ad attirare noi come i clienti, tramite la qualità.

di Alessandra Schofield

NOTIZIE IN BREVE

Per aspiranti agenti e broker Nella Gazzetta Ufficiale del 28/12/2007, è stato pubblicato il bando dell'Isvap per la prova d'idoneità, per l'anno 2007, per l'iscrizione nelle sezioni A e B del Rui. Per qualsiasi informazione sui requisiti di ammissione e le materie oggetto delle prove, potete collegarvi al sito internet del sindacato (www.snaservice.it) nell'area «Rui».

Delibere sindacali L'esecutivo nazionale, in occasione dell'ultima sessione del 2007, ha convocato il XLI Congresso nazionale per i giorni 21 e 22 aprile pv. a Bologna (in subordine Riccione).

Ha inoltre deliberato di ratificare, ai sensi dell'art. 16 dello statuto, i seguenti accordi aziendali:

- Generali/Gaa del 15/11/2007;
 - Fata Ass./Gaa del 28/11/2007;
 - Aurora/Gaa del 10/10/2007.
- Non sono stati invece ratificati i seguenti accordi integrativi:**
- Allianz Ass./Gaa Lloyd Adriatico-Gala del 12 novembre 2007;
 - La Piemontese/Gaa La Piemontese Gap;
 - Lloyd Italico/Gaa Lloyd Italico Gaag del 3 dicembre 2007;
 - Allianz Ass./Gaa Allianz Subalpina del 12 novembre 2007.
- Sempre ai sensi dell'art. 16 dello statuto è stato infine riconosciuto il Gaa Antonveneta.**



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