

Per l'associazione delle compagnie assicurative la contrattazione è superata

# Ana, il rinnovo è lontano

## Gli accordi integrativi prestano il destro alle imprese

DI ALFONSO PECCIO

**N**onostante tutta la buona volontà, non vediamo perché ci si debba esimere dal denunciare, con tutta la forza possibile, il comportamento delle imprese, sinteticamente rappresentato dall'Ania.

Questa associazione, che si promuove rappresentativa delle compagnie di assicurazione, quando deve attaccare la nostra categoria o quando deve tentare di giustificare opzioni poco edificanti o addirittura censurabili delle singole associate invoca invece il mercato e le scelte autonome di ogni impresa quando si trova in difficoltà. In breve: nel mese di marzo, dopo reiterati rifiuti, l'Ania ha accettato di incontrarsi con Sna e Unapass. In una condizione di totale autosufficienza, e riaffermando una posizione sostenuta da tempo, il presidente ha dichiarato che, per quanto lo riguarda, è lo stesso mercato a stabilire, viste tutte le novità introdotte dalla legge Bersani e dagli accordi integrativi ratificati tra singole imprese e relativi gruppi aziendali, il venir meno delle condizioni per poter accedere ad una ipotesi di trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale imprese agenti, il quale sarà sostituito da singole contrattazioni aziendali per la soluzione di ogni tipo di esigenza futura.

I risultati della maggioranza degli accordi raggiunti dai Gaa con le imprese, in relazione alla legge 40/2007 e alla gestione dell'indennizzo diretto, rischiano di convalidare quanto sostenuto dall'Ania, essendo stata preferita una trattativa di tipo «familiare» rispetto a quella collettiva e vani-

ficando il senso stesso dell'Ania.

Tuttavia: quale interesse hanno le imprese di assicurazione a svincolarsi sistematicamente gli agenti?

Non è forse vero che è stata questa rete di vendita a costruire le fortune delle compagnie, e che, pur offesi e vilipesi per tanti anni, gli agenti hanno continuato stoicamente ad obbedire sempre e comunque, subendo le strategie commerciali, spesso non condivisibili, delle mandanti?

Allora perché lo sport nazionale dell'Ania sembra essere diventato quello di addossare sulle reti distributive la colpa per l'inefficienza e l'aumento tariffario delle polizze, fino ad affermare addirittura, in ordine alle liberalizzazioni, che tutti gli sforzi tesi a ridurre i costi verso il consumatore vengono vanificati dall'impossibilità di poter continuare a schivare

gli agenti, i quali, essendo potenzialmente liberi, ricatterebbero le imprese la cui forza attrattiva rimarrebbe unicamente l'aumento dei compensi e il conseguente scarico degli oneri sul cliente?

Tutto questo è insostenibile: un'impresa convinta che i suoi venditori le sono legati solo per il compenso economico avrebbe da preoccuparsi seriamente della qualità dei propri prodotti e delle norme che regolano i rapporti con la rete. Ma la partita vera forse non è neanche questa e tutto invece ruota attorno al recente accordo che il garante ha definito «scellerato» e che implica il tentativo di blindare il rapporto tra banche e compagnie di assicurazione. Una simile mossa può preludere alla progressiva sostituzione degli agenti con canali più «domestici», che impediscano

l'effettiva concorrenza e tolgano spazio ad ingressi indesiderati sul mercato italiano.

In un simile scenario, ci si deve rammaricare di due cose: anzitutto, del fatto che i gruppi aziendali non hanno ancora capito che mantenere in vita il monomandato con accordi quasi coercitivi per i loro iscritti decreterà, a lungo andare, anche la loro scomparsa; e poi di un certo atteggiamento assunto proprio da noi rappresentanti sindacali che, a volte per ragioni poco comprensibili, ci promuoviamo paladini della stabilità del mercato, senza comprendere che i primi destabilizzatori sono coloro che cercano di impedire, con modi e forme certamente discutibili, la realizzazione in concreto del plurimandato e, quindi, della libera concorrenza nel mondo delle polizze.

### Fuorviante il «divieto» di monomandato

Tra le proposte Ania alla XVI legislatura, spicca quella di abolire la legge che vieta il monomandato nei rapporti tra le imprese di assicurazione e gli agenti. Evidentemente qualcuno tenta di confondere le idee... ben consapevole che le norme dettate dai celebri decreti Bersani non «vietano il monomandato», ma il regime di esclusiva al quale erano obbligati gli agenti italiani dalla stragrande maggioranza delle imprese. Il fatto che la Commissione Ue abbia già scritto «In linea di principio il monomandato è lecito e consentito», ma il regime per l'Ania, che vorrebbe escludere ed impedire qualsiasi pratica d'intermediazione professionale libera dal vincolo d'esclusiva, magari ricorrendo alla Corte di giustizia europea. In una nota rivolta alla prossima legislatura l'Associazione delle imprese scrive inoltre: «Il divieto di monomandato va abrogato, perché penalizza gli stessi consu-

matori in termini di maggiori costi del servizio assicurativo e non aumenta la libertà di scelta, che anzi può risultare condizionata dal ridimensionamento di un canale di vendita che si identifica con la stessa impresa dal punto di vista delle garanzie di affidamento verso la clientela». Queste affermazioni non corrispondono al vero e sono fuorvianti, così come testimoniato da Alex Soto presidente dell'Associazione che rappresenta gli oltre 300 mila intermediari indipendenti americani, «Il cliente è il mio cliente, e io sto con il cliente. Secondo il suo interesse, suddivido le garanzie assicurative e le assegno alle diverse compagnie... Gli intermediari indipendenti americani operano in un quadro che vede le compagnie in concorrenza, il che conduce a tariffe e prodotti migliori per i consumatori».

Paolo Bullegas

### IL PUNTO

## Il plurimandato è pratica, non teoria

**L**a quarta tappa del Road show, organizzata venerdì scorso a Oristano, ha fatto registrare un nuovo grande successo, messo in evidenza dalla partecipazione al Forum di oltre il 30% degli agenti che operano in Sardegna e domani tocca a Torino dove è sono attesi non meno di 250 presenti.

I motivi dell'unanime apprezzamento riservato all'iniziativa organizzata dalla rivista *Assicura* dell'editore Edipi in collaborazione con lo Sna, risiedono nella coerenza delle tesi contenute negli interventi dedicati alla descrizione dello scenario assicurativo italiano e alla definizione dei modelli distributivi verticali e orizzontali resi possibili dall'attuale cornice legislativa e regolamentare.

Ma anche nella scelta di favorire l'incontro tra la domanda proveniente dai tanti agenti che intendono operare in plurimandato e l'offerta sviluppata dalle compagnie e dalle agenzie grossiste, le quali allestiscono desk espositivi e si succedono sul palco allo scopo di mostrare i vantaggi di una possibile collaborazione con la loro azienda.

Un format semplice e insieme fortemen-

te innovativo, tutto incentrato sull'individuazione delle scelte praticabili piuttosto che sul dibattito accademico, perché con le parole non si cambia la realtà.

Gli agenti, condiviso il principio dell'indipendenza professionale e imprenditoriale, sentono infatti il bisogno di ricevere indicazioni concrete, visto che la quasi totalità dei Gaa, puntando sulla monetizzazione della fedeltà al marchio di appartenenza, si dimostrano piuttosto in ritardo, quando anche non disinteressati, a svolgere il proprio compito di ricerca e di approfondimento delle pratiche di successo declinate sulla molteplicità dei mandati.

Un ritardo che giova alla presa di tempo dei maggiori brand nella, a nostro avviso, improbabile ipotesi che la Corte di giustizia europea, alla quale l'Ania potrebbe ricorrere, si dichiari contraria alla legge 40/2007 o che il nuovo governo intenda attenuare, se non addirittura annullare, le liberalizzazioni in tema di distribuzione assicurativa.

Eppure siamo convinti che, nel breve periodo, più di qualche impresa primaria finirà col convincersi dei vantaggi che deriverebbero dalla rottura degli attuali precari

equilibri, cogliendo appieno le opportunità offerte dalle nuove condizioni ambientali.

È evidente che, a quel punto, nessuno vorrà rimanere in finestra a guardare mentre gli altri competitori si aggiudicano le quote di mercato a disposizione, neppure i passatisti nostalgici dell'esclusiva zoppa.

Roberto Bianchi

### GLI AGENTI SNA A RICCIONE

Ricordiamo che nella mattinata del prossimo 21 aprile, si terrà il 71° Comitato centrale Sna. Nel primo pomeriggio del medesimo giorno prenderanno l'avvio i lavori del XXI Congresso nazionale, che si concluderà nella serata del 22.



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

### REPLICA

## Per l'Ania occasione persa

DI FILIPPO GUTTADAURO

In merito all'articolo pubblicato il 26/3/08 da *Denaro & Politica*, l'Ania, per voce del direttore Giampaolo Galli, è scivolata da un contesto interessante e condivisibile (lotta alle frodi in ambito Rca Auto, istituzione di una banca dati finanziata dalle imprese, possibilità di liberalizzare il mercato infortuni oggi gestito dall'Inail) sul sistema distributivo del mercato delle polizze in Italia e sulla deregulation introdotta dalla legge Bersani, auspicando e perorando che il futuro governo abolisca l'obbligo la facoltà degli agenti di assicurazione di operare in plurimandato. Questo, a dir suo, sarebbe la causa di un incremento dei costi distributivi e quindi di un aggravio tariffario o, nella migliore delle ipotesi, dell'impossibilità da parte delle imprese di far scendere le tariffe stesse. Proprio in questi giorni vengono pubblicati i bilanci al 31/12/2007 di tutte le principali compagnie di assicurazione italiane ed europee e tutte, indistintamente, riportano utili in forte crescita e bilanci che manifestano una grande salute patrimoniale. Dopo un primo sommario sguardo ai dati, sarebbe persino banale soffermarsi sul contrasto tra il forte incremento dell'utile e la concomitante stagnazione del mercato, dimostratosi stabile se non addirittura in lieve flessione in termine di raccolta. Analizzando più attentamente, i risultati mostrano una generalizzata crescita esponenziale dell'utile nella gestione industriale, a fronte di plusvalenze pressoché nulle nella gestione finanziaria di quasi tutte le imprese, alcune delle quali riportano in quest'area persino considerevoli perdite. Ora è evidente che gli agenti contribuiscono in maniera determinante alla gestione industriale, mentre nulla possono in quella finanziaria, cosicché possiamo affermare, senza tema di smentita, che il lavoro di consulenza e assistenza agli assicurati svolta dalle reti agenziali premia innanzitutto i risultati economici delle compagnie, crea occupazione e fornisce un servizio. Banalmente, per far scendere le tariffe anziché ridurre i «costi» di distribuzione, sarebbe sufficiente accantonare una percentuale del 10% degli utili a favore di una preventiva riduzione delle tariffe, in attesa magari di verificare l'incremento dei volumi o la propensione alla spesa assicurativa incentivata proprio dalla nuova competitività tariffaria. I numeri non mentono mai a meno di riuscire a dimostrare che sono confutabili.