

Sotto esame il ruolo del Sindacato e l'unità della categoria alla luce del mutato scenario

Le scommesse del nuovo mercato

Non solo tutela padronale, ma anche consulenza strategica

DI ROBERTO BIANCHI

Il presidente nazionale Tristano Ghironi, nella relazione introduttiva e successivamente nella replica di chiusura del Congresso nazionale di Riccione, ha affrontato il tema dell'unità della categoria che torna di attualità nonostante il processo di avvicinamento tra le due organizzazioni sindacali sembri essere fermo al palo. Nel dna degli italiani si sviluppa troppo spesso la tentazione di enfatizzare le discordanze anziché ricercare le affinità, ma gli iscritti Sna sono convinti che i tempi siano maturi per l'individuazione di un percorso comune che individui, come punto di arrivo, la creazione di un unico soggetto politico in rappresentanza di tutti gli agenti di assicurazione.

Nella sostanza, si tratta di debellare il resistente virus della differenziazione ideologica, sebbene non sia facile trovare la sintesi tra due organizzazioni, una delle quali può contare su un numero di iscritti pari a dieci volte quelli dell'altra.

Ma la questione posta da Ghironi è persino più complessa, in quanto riguarda la natura stessa del sindacato, chiamato a interpretare le esigenze degli intermediari professionali in un quadro legislativo, codicistico e regolamentare completamente nuovo. L'eliminazione dell'esclusiva ha infatti aperto la strada all'indipendenza professionale degli agenti, il cui bisogno di consulenza strategica, oltretutto di tutela a livello

istituzionale e patronale, acquisisce caratteristiche in continuo divenire che richiedono il sostegno di un'organizzazione flessibile e capace di adattarsi progressivamente alle mutate condizioni ambientali.

I gruppi aziendali si trovano nel contempo impegnati ad affrontare la scelta se rifugiarsi nell'angusta condizione di altrettante associazioni di agenti monomandatari, come molti di essi sembrano aver fatto sotto-

scrivendo accordi integrativi che hanno come conseguenza la blindatura delle rispettive reti agenziali o puntare con coraggio sul ruolo di organizzazione al servizio dell'azienda rete costituita dall'insieme degli iscritti che intendano cogliere al meglio le opportunità professionali e imprenditoriali offerte dal mercato assicurativo.

Alla luce di ciò, è inoltre evidente che, al di là delle polemiche sterili che si sono sviluppate

negli ultimi tempi, va definito sotto una luce completamente diversa lo stesso rapporto tra Sna e Gaa, in modo che le scelte politiche di questi ultimi non finiscano per spostare il piano della contrattazione collettiva su un terreno ancora più favorevole alle compagnie. Si pongono in sostanza una serie di quesiti di elevata complessità progettuale, la cui non facile soluzione terrà impegnati tanto il gruppo dirigente uscente, quanto quello che gli subentrerà nella gestione del Sindacato a partire dal prossimo novembre.

Una scommessa con il futuro che sarà bene non perdere perché, si sa, in fisica i vuoti finiscono sempre per essere occupati e se non saranno gli agenti a riposizionarsi presidiando le nuove aree di business, saranno sicuramente altri competitori o le stesse imprese a farlo.

A rischio i conti Cpa degli agenti ex Tirrena

Il Sindacato nazionale agenti di assicurazione ha richiesto all'Isvap un urgente incontro per trovare una soluzione alla grave problematica connessa ai conti individuali della Cassa di previdenza, in liquidazione, degli Agenti del gruppo Tirrena, di cui peraltro l'Istituto si era già interessato in precedenza. Il commissario liquidatore ha infatti intimato alla Cpa il versamento di oltre 13 milioni di euro e l'escussione alla Società Nuova Tirrena Spa di una polizza fideiussoria per un importo che tocca quasi gli otto milioni di euro.

Il Sindacato, interessato alla vicenda da

Pietro Melis, presidente del Gruppo Agenti Nuova Tirrena e componente dell'Esecutivo Nazionale Sna, segue con viva preoccupazione gli sviluppi della questione.

«Le conseguenze dirette a danno dei colleghi Agenti Tirrena sarebbero pesantissime, e molto notevoli gli eventuali riflessi negativi che ne potrebbero derivare a livello collettivo di Categoria», ha affermato il presidente nazionale Sna Tristano Ghironi.

La titolarità e la conseguente disponibilità di centinaia di conti individuali Cpa degli Agenti ex Tirrena Assicurazioni, infatti, sono pesantemente a rischio.



Pagina a cura

DEL SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it

Troppe incertezze sull'applicazione della norma di trasparenza

Sul preventivatore Isvap c'è il rischio di confusione

DI PAOLO BULLEGAS

L'Istituto per la vigilanza delle assicurazioni private ha scritto alle imprese e alla loro Associazione (Ania), in merito alle linee operative di attuazione del sistema di preventivazione dei premi Rc auto. Il relativo progetto è stato affidato lo scorso 17 marzo alla Società Engineering ingegneria informatica S.p.A., vincitrice della gara d'appalto europea.

Come noto, presso i siti internet del Ministero per lo sviluppo economico (MiSe) nonché dell'Isvap, dovrà essere messo a disposizione un preventivatore, in adempimento dell'art. 136, comma 3 bis, del Codice delle assicurazioni. Lo scopo è quello di consentire al consumatore di comparare le tariffe applicate dalle diverse imprese di assicurazione relativamente al proprio profilo individuale, secondo la norma introdotta dal dl 7/2007, poi convertito nella legge n. 40 del 2 aprile 2007 (c.d. decreto Bersani II).

Il Timing previsto dall'Isvap per la realizzazione del progetto è estremamente contenuto, con l'obiettivo di rilascio dell'applicazione e avvio in produzione entro la fine del mese di ottobre 2008.

Il Preventivatore unico, probabilmente, comparerà i soli contratti Rc auto di nuova stipulazione e non i rinnovi di contratti. Si presume che, per conoscere le condizioni del premio di rinnovo, il consumatore dovrà utilizzare il sito internet della propria impresa o contattare l'intermediario che gestisce il suo contratto.

Inoltre, le avvertenze preliminari sull'utilizzo del preventivatore preciseranno, oltre la misura percentuale massima della provvigione e la cifra riconosciuta agli intermediari, che sul premio ottenuto esiste la possibilità di ottenere eventuali sconti tariffari, rivolgendosi alle singole imprese

o ai rispettivi intermediari.

Ed è soprattutto su questi punti che cresce la forte preoccupazione degli agenti. L'applicazione pratica del provvedimento potrebbe generare grande confusione, piuttosto che essere di aiuto al consumatore-cliente nel suo processo di acquisto: l'obiettivo più coerente che il preventivatore unico avrebbe dovuto salvaguardare, semmai, poteva consistere nell'informare realmente, ed all'origine, sul prezzo finale e non sulle singole voci che lo compongono, come appunto la misura della provvigione.

Vale la pena ricordare che l'Autorità garante della concorrenza e del mercato, nel suo parere al decreto Bersani, legge 248/2006, tra le altre considerazioni, ebbe a osservare: «... La conoscenza delle provvigioni percepite dagli agenti per la vendita delle singole polizze rappresenta un'informazione parziale, poco utile per i consumatori, che in alcuni casi potrebbe anche indurli ad effettuare scelte distorte...». Ma, in particolare, gli sconti praticabili sulle tariffe lasciano abbondanti dubbi circa: il plafond assegnato dalle imprese senza una regolamentazione puntuale; la possibilità che il monte-sconti non sia più nella disponibilità dell'intermediario al momento della stipula della polizza, potendo questa essere tralasciata in epoca successiva alla preventivazione; il limite, e fonte di seria riflessione, in ordine alla soggettiva valutazione degli elementi che dovranno essere utilizzati dall'intermediario per la concessione degli sconti, considerato che questi devono essere adottati in relazione a una ulteriore personalizzazione del rischio, come dettato dal regolamento Isvap n. 23.

Insomma, molte incertezze riguardo all'applicazione di una norma che avrebbe come obiettivo principe la trasparenza dei premi e le condizioni di contratto nell'assicurazione obbligatoria.

Associazioni in difesa delle «lenzuolate»

Consumatori, ok a liberalizzazioni

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Le prime dichiarazioni del neoministro Claudio Scajola sulle liberalizzazioni, seppure estremamente sfumate, hanno provocato una certa ansia nei consumatori. L'affermazione che le liberalizzazioni debbono proseguire purché siano sane e utili e non provochino problemi può in effetti dare adito a qualche perplessità. La reazione, talora addirittura scomposta, di molte categorie interessate dalle liberalizzazioni Bersani insegna.

A difesa delle «lenzuolate» sono insorte le maggiori associazioni consumeristiche. Sul sito di Help consumatori, testata on-line fondata dal Movimento dei consumatori, il direttore (e presidente del Movimento) A. Longo ritiene, per esempio, «illusorio pensare che professori, farmacisti, tassisti, amministratori dei servizi pubblici locali, banche e assicurazioni, aziende dell'energia e delle tlc possano mai condividere misure che aumentano l'offerta e tagliano balzelli pagati dai cittadini consumatori, ma che ingrassano i bilanci personali e aziendali delle categorie interessate dalle liberalizzazioni».

E, sulla tanto lamentata

assenza di consultazioni preventive, ecco come prosegue l'articolo «Il dirigismo che ha caratterizzato le "lenzuolate" di Bersani non è piaciuto neppure alle associazioni, che hanno più volte lamentato la mancanza di informazione preventiva e magari di discussione. Forse qualche errore sarebbe stato evitato. Allora ci fu risposto dagli uffici ministeriali che se Bersani avesse convocato aziende e consumatori per discutere preventivamente i provvedimenti delle "lenzuolate", queste non avrebbero mai visto la luce per le pressioni delle lobbies contrapposte. E, visto che è successo in Parlamento di fronte alle liberalizzazioni, bisogna riconoscere che Bersani aveva ragione».

Così conclude Longo: «È entrata un po' di aria nuova e il cittadino ha capito che più concorrenza vuol dire più diritti, migliore scelta, prezzi più convenienti. Vuol dire abbattimenti di oneri impropri e vessatori, come i costi delle ricariche o le penali per la liquidazione anticipata dei mutui. Tornare indietro non si può, per fortuna! Ministro Scajola, il consenso è importante. Ma è ancora più importante colpire le rendite, far funzionare il mercato, tutelare i cittadini-consumatori».