

Al 72° comitato centrale Sna debutta il presidente Metti. Numerosi gli argomenti trattati

# Rc, confrontare i prezzi non basta

## Il mercato assicurativo ha bisogno di intermediari preparati

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Si è tenuto a Viareggio, lo scorso 20 maggio, il 72° Comitato Centrale Sna. Si tratta dell'organismo che sviluppa la politica deliberata dal Congresso nazionale, e vigila sulla sua corretta attuazione ed è composto dai presidenti provinciali, dai presidenti e dai vicepresidenti del Comitato dei Gruppi aziendali, dai componenti l'Esecutivo nazionale e dagli ex presidenti nazionali.

Per Giovanni Metti, si è trattato del primo Comitato Centrale da presidente del Sindacato, vissuto con orgoglio e commozione dopo, come egli stesso ha ricordato nella sua relazione di apertura dei lavori, «tanti anni di militanza sindacale vissuti con passione, impegno e responsabilità».

Nei poco più che tre mesi trascorsi, da quando cioè gli iscritti al Sindacato nazionale agenti

hanno attribuito a Metti il compito di rappresentare le loro istanze, molto lavoro è stato compiuto dall'Esecutivo nazionale Sna sul piano dell'unificazione sindacale e dei servizi agli associati, così come importanti rapporti istituzionali sono stati avviati con l'Istituto di vigilanza per la riforma del Regolamento attuativo del Codice delle assicurazioni, con l'Associazione delle Imprese per il rinnovo dell'Accordo nazionale imprese agenti, con il mondo politico per il ritiro dell'emendamento che avrebbe abolito il plurimandato. Di tutto questo, il presidente ha dato ampio conto nella relazione; ma il primo pensiero è andato alle vittime del sisma che ha colpito l'Abruzzo ed ai colleghi le cui strutture sono rimaste danneggiate.

«L'attuale crisi economico-finanziaria», ha proseguito il presidente Sna, entrando nel vivo della relazione, «ha accelerato il dibattito europeo sulla stabi-

lità del sistema finanziario». La Commissione Ue sta vagliando la realizzazione, entro il 2012, di una struttura di tipo decentrato, nella quale le Autorità nazionali continuerebbero ad essere responsabili della vigilanza quotidiana, mentre nuove Authorities a livello europeo si occuperebbero della definizione delle regole e del coordinamento nelle pratiche di vigilanza, ma anche della revisione della Imd, la Direttiva comunitaria da cui prendono origine il nostro Codice delle assicurazioni e il collegato Regolamento Isvap.

«Su questo tema il dibattito è aperto», ha dichiarato Metti, «e faremo valere il nostro punto di vista, soprattutto per quel che riguarda la specificità degli agenti di assicurazione italiani rispetto ai colleghi europei. Per noi è importante che le figure professionali si mantengano distinte da quelle che non lo sono».

L'integrazione in ambito Ge-

nerali tra Alleanza e Toro Assicurazioni desta preoccupazione nel Sindacato, per l'impatto che la frettolosa riconversione dei 18.000 produttori dell'Alleanza, iscritti al Rui alla Sez. C e specializzati nella raccolta vita, potranno avere sul mercato dei rami danni. «Lo Sna vigilerà con attenzione sulle modalità operative adottate da questi nuovi intermediari», ha dichiarato Metti.

Il presidente ha quindi anticipato i risultati del lavoro straordinario svolto dalla competente commissione del sindacato che ha studiato e comparato in ogni aspetto 73 differenti contratti assicurativi RCAuto, di altrettante compagnie. Dall'analisi è emerso che dal 1994, anno della liberalizzazione, sebbene i premi siano aumentati in maniera sproporzionata rispetto all'incremento medio dei prezzi al consumo, le condizioni assicurative si sono molto impoverite, a danno del

consumatore sottoposto al rischio di rispondere con il proprio patrimonio per effetto delle rivalse nascoste in molte condizioni contrattuali. L'obiettivo è quello di tracciare lo standard minimo di qualità delle garanzie obbligatorie e di quelle facoltative. «Questo enorme lavoro costituirà la base tecnica e scientifica per la nostra risposta politica al preventivo RCAuto, dell'Isvap. Intendiamo», afferma Metti, «dimostrare come sia insufficiente, fuorviante e molto spesso pericoloso, limitarsi a confrontare solamente il prezzo delle polizze auto, senza considerarne anche i contenuti che finiscono per rivelarsi altrettanto fondamentali quali elementi differenziali».



Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)

### PLURIMANDATO/1

## Concorrenza al palo

Tutto è cambiato, ma solo in apparenza

La libertà in tutta la sua estensione è sempre stata oggetto d'ogni tipo di rivendicazione, scatenando guerre e poesia: «Libertà vo cercando ch'è sì cara...» cantava Dante.

È del 28 aprile, per entrare nel tema di nostro interesse, la sentenza dell'Alta Corte europea, che accoglie in pieno le motivazioni del Governo italiano, rigettando il ricorso, presentato alla Commissione economica e sostenuto soprattutto dalla Repubblica di Finlandia. Nel lungo e dettagliato dispositivo è di scena la libertà negli «obblighi» del consumatore, con particolare rilievo e attenzione tariffaria (RCAuto) nelle zone del Sud Italia. Vivo compiacimento, dunque, anche da parte degli operatori del settore (Isvap in testa). «Intelligenti pauca», cioè agli intelligenti bastano poche parole, che nella fattispecie sono riferite ad osannare alla «libertà» in ogni questione, dove siano ravvisabili assurde restrizioni!

Aspetto esasperato, di quando non se ne può più, lo configurano le vicende di Sansone, che sono narrate nei quattro capitoli (13-16) del libro dei Giudici. Nato miracolosamente nella tribù dei Dan, egli fu consacrato nazireo, perciò obbligato a portare i capelli lunghi. Come altri personaggi d'ogni tempo, siano essi dell'alta finanza, oppure monarchi, capi di stato o di governo, a rovinarlo fu una donna. Si chiamava Dalila, che comprata dai Filistei, per insidiarlo, riuscì ad estorcergli il segreto della sua forza. Saputo, infatti, che risiedeva nei capelli, lo rasò. Fu facile, così, consegnarlo ai nemici, che l'accecarono. Quando lo portarono nel tempio, per dileggiarlo, i Filistei non tennero conto che i capelli, intanto, gli erano ricresciuti. Sansone, riacquistata la possanza, s'appoggiò alla colonna portante, che sorreggeva le architravi e la scosse talmente, finché l'edificio crollò. Fu in quell'istante che pronunciò la

famosa frase: «Muoia Sansone con tutti i Filistei».

Il detto è ricordato ogni qualvolta non ci si curi della propria sorte, purché si danneggi l'avversario. Considerato che l'eroe nazionale della lotta contro i Filistei risale all'11° secolo a.C. la frase ne ha fatta di strada, resistendo al tempo fino a giungere ai nostri giorni. Quante aziende avrebbero potuto salvarsi se non avessero preferito soccombere, piuttosto che ammorbidire la linea dei loro avidi progetti?

Il detto è assimilabile ad eventi passati e tuttavia presenti. In tema di plurimandato, per esempio, a giudicare dalle vicissitudini che ne hanno accompagnato l'iter, sembrerebbe che le Compagnie preferiscano l'impopolarità e per paradosso la débâcle, piuttosto che concedere la libertà di scelta agli Agenti e di conseguenza ai consumatori, trascurando l'evolversi del mercato e la pluralità d'autorevoli voci, favorevoli al plurimandato operativo!

Sembrerebbe che non riescano a rassegnarsi, attivando parlamentari per tornare ai vecchi sistemi. Fino ieri sostenevano l'emendamento 12.302 riguardante il divieto di esclusiva nei contratti agenziali, oggi ritirato per la tenacia della Federazione Unitaria Sna Unapass, che con successo ne ha ottenuto l'abrogazione.

Troveranno nuovi espedienti? È probabile, infatti, la lettera-circolare del 13 maggio a firma del presidente nazionale Giovanni Metti, che comunica l'evento del ritiro, esprime soddisfazione pur nella consapevolezza di dover restare all'erta.

La verità è che, nonostante si osanni al cambiamento ed alle tante clamorose svolte, stringi, stringi, per dirla col *Gattopardo* di Tomasi di Lampedusa, si vorrebbe: «Che tutto cambi, purché rimanga com'è».

di Geri Villarol

### PLURIMANDATO/2

## Esclusiva cercasi

Le compagnie tentano di ritornare al passato

Il tentativo delle compagnie di tornare all'esclusiva di mandato, ricorrendo alla collaborazione di settori compiacenti del mondo politico, testimonia che i maggiori conglomerati assicurativo-finanziari non trovano ancora il coraggio di misurarsi sul mercato con le sole armi della concorrenza.

Certo avrebbero preferito poter contare sulla fedeltà obbligatoria riservata loro dagli agenti, ridotti al ruolo di esecutori delle politiche commerciali e di sviluppo imposte loro dalle rispettive mandanti.

Il cliente? Amuleto simbolico da agitare enfaticamente durante le convention, a giustificazione delle scelte aziendali operate nel breve-medio periodo, perché di strategie a lungo termine non si parla più da anni, da quando cioè i manager ricevono contratti a termine sottoposti a verifica sempre più frequente, il cliente è stato finora considerato come una particella insignificante dei flussi di denaro che provengono da ciascuno dei diversi canali distributivi.

Superare l'intermediazione agenziale, questo sì è il grande sogno che le compagnie conservano gelosamente nel cassetto. E invece gli agenti continuano ad essere centrali nella distribuzione assicurativa italiana, con i tre quarti della raccolta complessiva danni e addirittura i nove decimi di quella auto. Le imprese hanno tentato tutte le strade per scavalcare gli agenti, un tempo con broker e genenze, più di recente con banche, promotori finanziari, poste, brand telefonici e telematici, ora persino con supermercati o tabaccai. Nonostante siano disposte a regalare 50,00 € di carburante se i loro preventivi on-line non sono più vantaggiosi rispetto alle polizze in corso e a

mettere all'asta contratti RCAuto su E buy, gli agenti sono rimasti il centro dell'universo assicurativo italiano.

Ciò, in virtù della competenza e moralità che riescono ad esprimere nella consulenza pre vendita e nell'assistenza post vendita, della loro conoscenza del mercato e della capacità di presidiare i territori affidati, compresi quelli problematici del Meridione, mediante la creazione di capillari strutture di vendita.

Non stupisce quindi che, al consolidarsi della centralità degli agenti, corrisponda il tentativo di retroguardia delle imprese di limitarne l'autonomia professionale e l'indipendenza imprenditoriale, anche se la storia ci insegna che il processo virtuoso della concorrenza si può forse rallentare, ma non certo fermare.

Prendendo avvio da tali considerazioni, il Centro studi e ricerche dello Sna sta avviando, in collaborazione con l'Università di Parma, un tavolo di lavoro dedicato a calcolare su basi scientifiche il peso delle reti agenziali nella catena di generazione del valore delle compagnie italiane.

Al termine della ricerca sarà pertanto possibile arricchire, con nuovi elementi di natura oggettiva, la contrattazione economica con le imprese, le quali non potranno più sottrarsi alla necessità di remunerare correttamente l'attività gestionale e commerciale svolta dai rispettivi agenti. Questa sarà sicuramente una delle prassi più efficaci per consentire il recupero della redditività agenziale, precipitata a livelli tanto bassi da mettere in crisi l'intero sistema distributivo assicurativo, con possibili ripercussioni negative sul servizio al cliente e sui livelli occupazionali.

di Roberto Bianchi