

Presentata la relazione annuale dell'istituto di vigilanza. Agenti sempre più importanti

Isvap: allerta sulla crisi dei mercati

Sistema assicurativo stabile. Atteso in autunno lo stress test

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Le Considerazioni conclusive lette dal presidente Giancarlo Giannini in occasione della presentazione della Relazione annuale Isvap, lo scorso 11 giugno, si aprono con alcune riflessioni sulla crisi economica e finanziaria che ancora sta interessando il panorama nazionale e internazionale. Definita «tempesta perfetta» ed esplosa durante l'agosto 2007, durante l'annus horribilis 2008 «ha fatto temere il tracollo della finanza mondiale» ripercuotendosi anche sull'Italia, seppure in misura più attenuata rispetto ad altri Paesi. In questo contesto, l'azione dell'Istituto di Vigilanza, che ha cooperato con le altre Authorities e con il governo, è stata diretta principalmente a garantire la stabilità del sistema assicurativo. Il presidente Giannini ha identificato il momento di maggiore preoccupazione nella vicenda Lehman Brothers, poiché in quella occasione è stato minato «uno dei paradigmi della finanza per cui una istituzione finanziaria troppo grande non può fallire». L'Isvap prende atto dei positivi segni di reazione del mercato, ma il livello di attenzione resta alto; è stato infatti predisposto uno stress test per il 2009, i cui ri-

sultati si otterranno in autunno, «basato su scenari di recessione economica persistente, allo scopo di valutarne gli effetti sulla sostenibilità delle garanzie finanziarie prestate da parte delle imprese e sulla dinamica della raccolta netta delle medesime».

Le novità su lotta alle frodi e risarcimento diretto

L'Isvap fa presenti le modifiche apportate alla banca dati sinistri, in termini di semplificazione delle modalità di utilizzo, auspicando una sempre maggiore collaborazione da parte delle compagnie. Ciò detto, la strada più efficace per contrastare le frodi si ritiene essere la costituzione di un apposito organismo pubblico.

Positivi i dati sul risarcimento diretto: si registrano, rispetto al 2006, un aumento dei sinistri liquidati nel corso dell'anno di accadimento (da 65 al 70%) e una riduzione di 13 giorni in media dei tempi di liquidazione. La procedura di liquidazione diretta del danno ha interessato i tre quarti dei sinistri.

Al debutto il multipreventivatore RC auto

Con particolare soddisfazione l'Isvap, che si è sempre opposto

alle posizioni della Commissione europea, sottolinea la sentenza Ue in materia di obbligo a contrarre, definendola «una vittoria per il paese e in particolare per il meridione d'Italia che, altrimenti, sarebbe stato pesantemente penalizzato». Ampio spazio il presidente Giannini dedica al Preventivatore Unico per la Rc auto, posto on-line lo stesso giorno della presentazione della Relazione. Questo strumento «consente a quanti si collegano ai siti del ministero e dell'Isvap di ricevere i preventivi, vincolanti, ordinati per convenienza economica, delle 65 compagnie che operano in Italia nel ramo Rc auto» spiega il presidente. «In tal modo il consumatore ha una panoramica vasta dell'offerta disponibile sul mercato e può scegliere con una consapevolezza decisamente maggiore che nel passato».

Rimane la negatività di aver incentrato l'operatività del Preventivatore soltanto sulla «ricerca del premio migliore».

Una scelta di questo genere non contribuisce in alcun modo alla piena consapevolezza del consumatore il quale, troppo orientato a valutare l'aspetto economico, non è messo nelle condizioni di confrontare le garanzie contenute nei contratti assicurativi che si appresta ad

acquistare.

E qui entra in gioco il comparatore auto che il Sindacato sta sviluppando proprio allo scopo di individuare i livelli minimi di qualità delle condizioni generali e delle coperture accessorie.

Gli intermediari contribuiranno alla ripresa

Se i mercati finanziari stanno dando qualche timido segnale di ripresa, l'impatto della crisi sull'economia reale non può certo dirsi esaurito. Per quanto riguarda l'industria assicurativa, è dunque necessaria una reazione forte di «tutte le sue componenti: le compagnie e gli intermediari». Molti sono, ricorda il presidente Isvap, i vuoti da colmare, le potenzialità insite in una partnership tra pubblico e privato rispetto a welfare e (come drammaticamente riportato alla ribalta dal sisma in Abruzzo) rischi catastrofali.

«Un contributo particolarmente importante alla ripresa della fase di sviluppo del mercato assicurativo può, naturalmente, venire dagli intermediari», dichiara Giancarlo Giannini, «un esercito di 240 mila soggetti oggi iscritti al Registro nelle varie sezioni nelle quali esso è articolato secondo le prescrizioni

del Codice delle assicurazioni e del Regolamento di attuazione». Se fondamentale è l'innovazione dei prodotti, non si può però prescindere dalla «attività di intermediari responsabili, adeguatamente formati ed in grado di valutare ciò di cui il cliente ha bisogno e gli strumenti assicurativi più adeguati per fornirglielo».

E prosegue il presidente Giannini: «La presenza di vari canali di vendita è una garanzia per i consumatori; ogni canale ha le sue caratteristiche che lo portano a prediligere alcuni segmenti produttivi ma è indispensabile che alcuni di essi escano da schemi troppo restrittivi per la propria attività; pena una compressione del business»; la frase appare un po' criptica. A noi piace leggerci l'appoggio ad una riconferma ed estensione della possibilità del plurimandato per gli agenti assicurativi, anche tenendo conto del fatto che Giancarlo Giannini ha, in più contesti, ribadito l'insostituibilità degli agenti quali interlocutori del cliente.



Pagina a cura

DEL SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it

News

Unapass: conferma per Congiu

L'Unapass, in Assemblea Generale a Roma, conferma la fiducia a Massimo Congiu ed alla sua Giunta Esecutiva. La relazione del Presidente inizia con un richiamo alle forze politiche ed affronta subito il problema della redditività aziendale, minata su più fronti dalla riduzione dei premi del settore, dall'accrescimento dei costi e dai recenti aumenti frontali delle tariffe Rca che minano il rapporto fiduciario tra consumatori e agenti. Congiu richiama l'attenzione sull'assurda, spinosa situazione di concorrenza messa in piedi dalle imprese, pronte ad assumere gli stessi rischi a premi fortemente scontati dai loro canali diretti internet, telefonici e dei concessionari d'auto. Massimo Congiu sollecita le Imprese a porre più attenzione al proprio core business assicurativo ed a lasciare la finanza ai margini degli obiettivi di ritorno sull'investimento, aprendo la strada a nuovi rischi assicurativi per favorire il consumo. Più «sì» e meno «no», alle richieste di copertura provenienti dal mondo aziendale, investendo maggiormente sulla fiducia

nell'intermediario, è il monito di Congiu. Nella relazione grande sintonia con la visione dei problemi affrontati durante il recente Congresso Sna di Bologna, argomentati dal presidente Giovanni Metti al quale l'Assemblea ha riservato una calorosa accoglienza confermata dal lungo applauso finale. Anche la linea delle possibili strategie si può intravedere univoca. Sottolineando la rimessa in moto dell'attività federativa, Massimo Congiu ha avvalorato la possibile costruzione di una nuova rappresentanza unica degli Agenti Professionisti di assicurazione.

Di Paolo Bullegas

Agcm: la pluriennalità ingessa il mercato

Presentando il 16 giugno, a Palazzo Montecitorio, il lavoro svolto dall'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato, il presidente Antonio Catricalà ha affermato «Nel settore assicurativo si profila l'abrogazione della facoltà di recesso annuale nei contratti di durata pluriennale: la riduzione della mobilità della clientela contribuirà a ingessare un mercato in cui la dinamica competitiva è già molto attenuata. Diamo però atto che, sia pur in extremis, si è rinunciato a sopprimere il divieto di clausole di esclusiva tra compagnie e agenti.

SCENARI

Crescono le polizze tradizionali

Niente costi a carico dei consumatori

Lavoro diretto italiano in flessione del 7% rispetto all'esercizio precedente, ramo vita in caduta libera per il secondo anno consecutivo, soprattutto a causa dei prodotti con caratteristiche più marcatamente finanziarie che riversano il rischio di investimento sugli assicurati, comparto danni sostanzialmente stabile, settore auto in calo del 3%, con sinistri invariati e margini di utile annullati dal ridimensionamento del contributo proveniente dalla gestione finanziaria.

Il presidente Giannini riconduce i dati dell'auto agli interventi normativi che hanno determinato una maggiore mobilità e consapevolezza dei consumatori, implementando la concorrenza del settore. «Occorre trovare un punto di equilibrio» chiarisce Giannini «L'Autorità deve salvaguardare la stabilità del mercato, primo presidio a tutela degli assicurati, ma ciò non può avvenire a spese di questi ultimi. La risposta non può consistere nell'aumento delle tariffe. Occorre ridurre i costi del sistema: le condizioni ci sono, ognuno deve fare la propria parte». Il riferimento, oltre ad una intensificazione del contrasto alle frodi, è alla necessità che le imprese si impegnino «ad aumentare l'efficienza ed ottenere la riduzione dei costi che rappresentano il fabbisogno tariffario», anzitutto potenziando e ristrutturando le reti liquidative.

Questo in estrema sintesi il quadro della raccolta assicurativa tracciato dall'Isvap nella relazione sull'attività svolta nel 2008.

In particolare, il ramo vita con 54,5 milioni (-11,2% rispetto al 2007, anno nel quale era già diminuito dell'11,4%) rappresenta attualmente il 59,3% del totale premi, i rami danni con 37,5 milioni costituiscono il 40,7% dei premi lordi, mentre

l'auto costituisce il 55,6% del portafoglio danni, con una riduzione di ca. 2 punti rispetto all'anno precedente.

Gli agenti si confermano la struttura portante della raccolta danni con una quota di mercato dell'86,4%, cui seguono i broker con il 7,4%, la vendita diretta con il 3,8% e il canale bancario con il 2,3%.

Nel vita, ramo da anni appannaggio degli sportelli bancari e postali che scendono però al 53,7% del mercato, gli agenti si confermano il secondo canale distributivo con una quota del 34,3% (+3,3% rispetto al 2007), i promotori raggiungono il 10,1%, mentre la vendita diretta e i broker si dividono il residuo 1,9%.

L'Isvap ha sottolineato la positività dell'incremento nei prodotti vita tradizionali (+16%), poiché «La finanza deve essere uno strumento dell'assicurazione e non il fine: le compagnie devono offrire agli assicurati ciò che essi si aspettano, la copertura dei rischi che incombono su di loro, sulle loro famiglie e sulle loro imprese».

Si noti infine che il mercato assicurativo italiano rimane fortemente concentrato nei portafogli di pochi gruppi assicurativi; nei rami danni la quota dei premi raccolti dai primi 5 gruppi è stata del 70%, quella dei primi 10 addirittura dell'87%; nel settore vita la quota detenuta dai primi 5 gruppi è salita al 56,4%, quella dei primi 10 al 76%. Non stupisca quindi, perdurando le attuali condizioni, che la concorrenza stenti a produrre gli effetti benefici auspicati dai consumatori le cui risorse economiche sono pesantemente erose dagli effetti della crisi internazionale.

Roberto Bianchi