

POLIZZE/Sna: la clientela conferma la propria fiducia agli agenti e non agli operatori telematici

# Rc auto, non è un prodotto basic

## L'adeguatezza del contratto risponde a disposizioni di legge

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

**C**on una coincidenza tempistica e d'atteggiamento che fa di per sé riflettere, due importanti testate hanno recentemente parlato degli agenti d'assicurazione in generale, con particolare riferimento a quelli plurimandatari. E dal momento che ne hanno parlato male, facendo eco alle dichiarazioni rilasciate sull'argomento dalle imprese, la risposta del presidente Sna Giovanni Metti - il quale ha chiesto ai rispettivi direttori un atto di rettifica - non si è fatta attendere.

Abbiamo infatti potuto leggere su *Panorama Economy* dello scorso 6 maggio, che gli agenti avrebbero venduto male le polizze Rc auto provocando danni al mercato e quindi alla clientela.

Senza entrare nel merito del tono sgradevole utilizzato dal giornalista, Metti ha replicato che gli agenti di assicurazione sono operatori seri ed affidabili, la cui attività richiede necessariamente il possesso di precisi requisiti di professionalità e moralità, oltreché l'iscrizione al Rui (Registro unico degli intermediari). Sono inoltre tenuti a proporre e consigliare i contratti più adeguati alle esigenze di copertura assicurativa espresse dal cliente e questo non soltanto perché prescritto dalla propria etica professionale e dalla specifica normativa di settore (dlgs n. 209/2005, Regolamento Isvap n. 5/2006), ma anche perché un cliente insoddisfatto è un cliente perso. Va da sé, quindi, che la valutazione delle corrette necessità assicurative del contraente sia di interesse tanto per la clientela quanto per gli agenti stessi. Non a caso 90% dei clienti scelgono ancora di affidarsi al proprio agente di fiducia nel sottoscrivere la propria polizza auto.

Su *ItaliaOggi* del 24 aprile era comparso un altro articolo nel quale si sosteneva che, essendo la polizza Rc auto un prodotto «basic» l'agente sceglierebbe di collocare la polizza più redditizia per sé e non per il cliente.

Un'affermazione che denota anche in questo caso scarsa conoscenza del mercato in quanto soltanto due agenti su dieci operano in plurimandato e quindi dispongono di soluzioni differenziate. «La legge sul plurimandato», afferma Metti, «rappresenta un'opportunità di libertà e di concorrenza per l'intero mercato che potrà godere di una competizione virtuosa basata sulla qualità e non sul prezzo dei prodotti. Se il plurimandato non sta esprimendo appieno le sue potenzialità, la ragione risiede nell'atteggiamento assunto dalle primarie compagnie, che da sole si spartiscono i tre quarti del mercato italiano, di

totale chiusura rispetto al rilascio di mandati integrativi agli agenti che decidono di operare in plurimandato, attuando nei loro confronti politiche fortemente discriminatorie. Le liberalizzazioni Bersani in campo assicurativo non saranno mai complete, fino a quando le imprese, non accettando la sfida del mercato, continueranno a trincerarsi dietro la comoda barriera costituita dalla fedeltà forzata degli agenti, dalla quale non può derivare né una spinta verso il miglioramento dell'offerta, né verso la concorrenza sul prezzo».

In relazione a entrambi gli articoli, Metti fa infine notare che oggi la media provvigionale sulla Rc auto si attesta intorno al 7,5% del premio pagato dal cliente. Contrariamente a quanto prescritto per qualsiasi altro professionista gli agenti sono tenuti a mettere in chiaro sulle polizze le loro competenze, definite irrisorie dalle stesse associazioni consumeristiche. Il presunto risparmio, di cui dovrebbe godere il cliente che si rivolge ad una compagnia diretta (telefonica/internet), si scontra con il progressivo impoverimento delle coperture assicurative denunciato dagli stessi agenti di assicurazione, in un recente convegno tenutosi a Roma il 4 febbraio 2010 che ha avuto un ampio risalto nella stampa nazionale.

Magari sarebbe preferibile che, prima di scrivere un articolo, i giornalisti prendano le informazioni necessarie ad evitare scivoloni così grossolani.

© Riproduzione riservata

## Il sindacato rilancia il plurimandato

Plurimandato non è solo una parola con la quale riempirsi la bocca. Il Sindacato nazionale agenti di assicurazione ha istituito un apposito gruppo di lavoro che si occupa di elaborare proposte di sostegno concreto a quei colleghi che scelgono di avvalersi dei diritti sanciti dalla legge 40/07. La normativa consente infatti agli agenti assicurativi di assumere i mandati di più compagnie, ampliando così il catalogo prodotti a tutto vantaggio del cliente. A questo proposito abbiamo intervistato Roberto Bianchi, componente dell'Esecutivo nazionale Sna e responsabile del gruppo di lavoro sul plurimandato.

**Domanda. Perché in Italia il plurimandato stenta a decollare?**

**Risposta.** A due anni abbondanti dall'entrata in vigore delle leggi che vietano alle compagnie di inserire nei mandati agenziali clausole di esclusiva, soltanto il 25% degli agenti, ci informa l'Isvap, ha scelto la strada dell'indipendenza professionale. La causa va ricercata soprattutto nella riluttanza delle compagnie che controllano il mercato a rilasciare mandati integrativi e nei patti di fedeltà «obbligatoria» che esse hanno stretto con le rispettive reti agenziali. Un peso non trascurabile è stato svolto anche dalla caduta della redditività agenziale provocata dalla progressiva riduzione dei livelli provvigionali e dalle pastoie burocratiche che ingessano l'attività degli intermediari professionali. Senza risorse economiche è piuttosto difficile fare gli investimenti necessari per conseguire la propria autonomia, soprattutto in una fase congiunturale difficile come l'attuale.

**D. Quali sono le motivazioni che hanno spinto lo Sna ad attivare questa nuova struttura operativa?**

**R.** È giunto il momento di fare il punto della situazione e di creare, insieme alle commissioni già operanti in sindacato, le condizioni affinché tutti gli agenti intenzionati ad avvalersi del diritto di acquisire nuovi mandati, possano farlo con la necessaria consapevolezza e libertà. In particolare, gli agenti che operano nel mezzogiorno

no si aspettano di ricevere nuove opportunità di lavoro, vista la tendenza delle compagnie ad abbandonare le regioni meridionali, piuttosto che a presidiarle con nuovi sportelli. Il plurimandato è un bene prezioso per gli agenti e per i consumatori e va difeso adeguatamente dai tentativi delle imprese di ripristinare la situazione ante Bersani.

**D. Quali sono i progetti a breve e lungo termine che il Gruppo di lavoro si è posto?**

**R.** Abbiamo elaborato un programma piuttosto ambizioso. Meritano una citazione particolare la predisposizione di un dossier in lingua inglese dedicato alla presentazione dell'agente italiano, per mezzo del quale effettuare contatti mirati con imprese test scelte nel panorama internazionale. Ma anche la partecipazione a fiere internazionali patrocinata da organismi pubblici che si incaricano di promuovere l'imprenditoria italiana all'estero e l'organizzazione di un grande evento internazionale, mediante il quale favorire l'incontro della domanda interna proveniente dagli agenti italiani con l'offerta di mandati da parte di compagnie che operano nei paesi più evoluti dal punto di vista assicurativo. Sarà inoltre predisposto un dossier sulle possibili violazioni delle leggi 248/06 e 40/07 in tema di assicurazione da sottoporre all'attenzione dell'Antitrust.

**D. Che cosa avete intenzione di fare per gli agenti del meridione?**

**R.** Dal momento che allo stato attuale il plurimandato è poco più che una definizione astratta nelle aree del Mezzogiorno, abbiamo intenzione di dare vita a un network attraverso il quale fornire agli agenti meridionali nuove occasioni di collaborazione con imprese specializzate nei rami infortuni, malattie, responsabilità civile generale e professionale, cauzioni, tutela legale. Laddove i contatti con le imprese straniere dovessero fornire i risultati auspicati, l'attività potrebbe essere inoltre estesa anche alla Rc auto.

Michele Languino

© Riproduzione riservata

### IL PUNTO

## Agenti Augusta uniti

Soggetto unico per parlare con la mandante

**A**l termine di una due giorni caratterizzata da toni sereni nei quali non sono mancati passaggi di comprensibile commozione, i due Gruppi aziendali degli agenti Augusta hanno dato vita al nuovo soggetto politico che intratterrà le relazioni industriali con la mandante. Nei giorni 14 e 15 si è infatti celebrato all'Isola d'Elba il congresso di fusione dell'Unaa Toro Targa e del Ga Augusta, sotto la denominazione di quest'ultimo. Al vertice del gruppo aziendale sono stati eletti Federico Serrao, presidente, Sergio Amoresano, vicepresidente vicario, ed Enzo Gatto, vicepresidente, coadiuvati da una

manager intervenuti durante il secondo giorno di lavori in rappresentanza della proprietà Alleanza Toro e della compagnia Augusta, è stato chiesto di confermare la centralità della rete agenziale nelle politiche di sviluppo della mandante e di tranquillizzare i congressisti circa il futuro della compagnia nelle strategie della capogruppo. Le risposte sono state complessivamente rassicuranti, anche se il livello di attenzione rimane alto, soprattutto in considerazione delle annunciate azioni di risanamento dei portafogli, della frenata fatta registrare nella raccolta rami danni, dell'impatto che potrebbe avere sulla clientela la nuova tariffa

del prossimo luglio, delle difficoltà gestionali derivanti dall'inadeguato sistema informativo.

© Riproduzione

riservata

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

## Plauso all'Antitrust per la nuova indagine

Gli agenti assicurativi accolgono positivamente l'annuncio Antitrust di un'indagine conoscitiva sugli incrementi tariffari nel settore Rc auto. «Siamo convinti», dichiara Giovanni Metti, presidente Sna, «che le nostre iniziative, portate avanti anche con l'appoggio dei consumatori e tese ad informare sulle gravi problematiche del settore e ad individuare le possibili soluzioni, abbiano significativamente contribuito ad attirare l'attenzione di Isvap e Agcm e ci rendiamo sin da ora disponibili alla massima collaborazione con le Authority». Gli agenti d'assicurazione ritengono che una riduzione delle tariffe Rca possa essere possibile solo attraverso una più efficiente gestione dei sinistri e un deciso contrasto al fenomeno delle frodi, oltre che attraverso uno sviluppo della concorrenzialità del settore tramite la piena e vera applicazione - sinora osteggiata dalle compagnie - delle normative 2007 in tema di liberalizzazioni.



Giovanni Metti