

Dalla relazione annuale delle imprese assicurative pochi elementi di novità. Normativa carente

# Ania: riformare significa cambiare

## Sull'rc auto controlli insufficienti e diffusa speculazione

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Fabio Cerchiai, presidente Ania, nella relazione annuale presentata l'8 luglio, invita il Governo ad un'azione «ancora più incisiva» rispetto a quanto fatto finora, per «favorire il necessario recupero di competitività dell'economia italiana», esortando a compiere riforme strutturali. «È bene spingere sulle liberalizzazioni, quelle vere e utili allo sviluppo economico», afferma Cerchiai, e il riferimento è ancora più chiaro quando dichiara che bisogna «restituire alle imprese di assicurazione italiane la stessa ampia libertà di cui godono i concorrenti europei, consentendo ad esse di operare anche con mandati agenziali in esclusiva». Il plurimandato viene definito inopportuno, controproducente e antieuropeo. Ma l'accostamento dei termini ampia libertà ed esclusiva contiene un'intrinseca contraddizione. Ed è strano sentire il presidente dell'Ania afferire che «Riformare significa cambiare. Nel cambiamento occorre anche essere, nell'interesse generale, aperti a rivedere

posizioni acquisite», poiché l'atteggiamento dell'Associazione delle imprese, nell'unico momento in cui è stato tentato qualche vero passo liberalizzatorio per il settore assicurativo, è stato di totale, immediata, irrevocabile chiusura. Quali, fra le proprie posizioni acquisite, sono disponibili a rivedere le compagnie? Quali sono le liberalizzazioni che Fabio Cerchiai considera «vere e utili»?

Assicura il presidente Ania «Confidiamo nell'impegno delle reti distributive, nella loro professionalità» e promette: «Continueremo a investire nelle nostre

reti agenziali, convinti della loro centralità nel rapporto con gli assicurati» e ancora «... facciamo sicuro affidamento sulla professionalità, sulla capacità delle nostre forze lavoro e delle nostre reti distributive, che costituiscono il più importante degli asset aziendali». Qui si parla degli agenti, indubbiamente. Non dei canali di distribuzione diretta. Ma non una parola all'impronta che l'Ania intenderebbe dare al rapporto con la categoria. Gli agenti sono professionali, il loro ruolo nella relazione con gli assicurati è centrale, costituiscono addirit-

tura l'asset più importante delle aziende. E dunque? Questo giustifica forse l'ostruzionismo opposto alla diffusione del plurimandato soprattutto nel Meridione?

Non contiene elementi di novità, la relazione del presidente Cerchiai, che parla di dimostrata solidità delle imprese durante la «tempesta perfetta», di sottoassicurazione dell'Italia rispetto agli altri paesi Ue, di indispensabile cooperazione fra pubblico e privato nel welfare moderno, per quanto riguarda previdenza, sanità, assistenza, grandi rischi. E, naturalmente, l'rc auto: dimini-

sce la raccolta premi del 3,6% e aumenta il costo dei sinistri (+3%) anche per i criteri che molti tribunali adottano in merito ai risarcimenti per le lesioni più gravi, che ne ha aumentato il costo del 15%. «Incidentalità eccessiva, controlli insufficienti, diffusa mentalità speculativa, normative carenti o distorsive», questi i mali del ramo per guarire i quali l'Ania chiede i seguenti correttivi: prevenzione per diminuire gravità e numero degli incidenti, l'adozione di criteri di accertamento dell'invalidità in uso in Francia («Si potrebbe conseguire una riduzione dei costi e dei prezzi della rc auto stimabile nel 10%»), la definizione della tabella prevista dal cda per la valutazione economica delle lesioni gravi, l'istituzione dell'Agenzia Antifrode e la rimozione della normativa sul bonus/malus introdotta dalla legge 40/2007.

### Discriminazioni per gli ex di Progress

Relativamente alla situazione degli agenti di Progress Assicurazioni, posta in liquidazione coatta lo scorso aprile, la Federazione Unitaria Sna Unapass, non avendo ottenuto riscontro alle precedenti richieste, sollecita il ministero dello sviluppo economico, il ministero del lavoro, l'Isvap, l'Ania e il commissario liquidatore avv. Gemma affinché si rendano disponibili ad un urgente confronto per individuare le vie più opportune a tutelare la rete agenziale, gli oltre 500 dipendenti e col-

laboratori delle agenzie e tutti gli assicurati Progress. Gli ex agenti Progress, riunitisi in Comitato, denunciano infatti una particolare difficoltà a ricollocarsi sul mercato, a causa di un atteggiamento discriminatorio nei loro confronti attuato dalle altre compagnie. Gli stessi ex assicurati Progress incontrano gravi ostacoli ad ottemperare all'obbligo di sottoscrivere polizze rc auto, in quanto fatti oggetto del medesimo comportamento discriminante.



Pagina a cura

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

### SCENARI E TENDENZE

## Lo strano caso del mercato assicurativo italiano

L'analisi dei dati contenuti nella relazione annuale dell'Ania, ci induce a effettuare una comparazione ragionata con gli altri mercati europei, prendendo spunto dallo studio presentato in occasione del Road Show della distribuzione assicurativa 2010 da Claudio Demozzi, componente dell'Esecutivo nazionale Sna e responsabile per l'area formazione. Paragonando il mercato italiano a quello degli altri paesi Ue, emergono infatti elementi di riflessione significativi

Innanzitutto, il numero di compagnie operanti: nel 1996 in Italia erano 271, oggi sono 241, mentre nel Regno Unito (che ha una popolazione simile a quella dell'Italia) nel pari periodo, il trend è stato opposto, dato che dalle 814 imprese del '96 si è arrivati alle quasi 1.000 attuali. Per omogeneità di popolazione, in Francia opera più o meno il doppio delle compagnie rispetto a quelle presenti nel nostro paese, così come in Spagna che però di abitanti ne ha soltanto 43 milioni. In Olanda (16 milioni di abitanti) e in Svezia (9 milioni di abitanti) opera il 50% di compagnie in più, mentre in Danimarca che conta una popolazione pari a un decimo della nostra, è presente la metà delle imprese. Insomma, l'Italia è il fanalino di coda in Europa ed è evidente che simili divergenze, anche a fronte di consistenti differenze in termini di densità, non possono essere spiegate unicamente con la «diversa propensione alla spesa assicurativa». Passiamo

ora alla raccolta premi per impresa. Conseguentemente a quanto sopra affermato, registriamo un dato di 150 milioni in Italia, 130 milioni in Francia, 60 milioni nel Regno Unito, 100 milioni in Spagna, a dimostrazione del fatto che si può fare utile e sviluppare il mercato, anche potendo contare su portafogli decisamente ridotti. Focalizziamo ora l'attenzione sulla concentrazione dei mercati. I primi cinque gruppi

assicurativi gestiscono il 54% in Francia, il 44% in Spagna, il 49% nel Regno Unito. La media europea si attesta intorno al 56%, mentre in Italia, i primi cinque gruppi raccolgono il 71% del mercato, lasciando all'insieme dei restanti soltanto il 29%. Questa è la vera anomalia che fa del nostro paese un «caso» del settore, caratterizzato nella forma assai poco virtuosa di oligopolio mascherato, in grado di controllare tanto la

qualità dell'offerta, quanto i livelli tariffari. Le compagnie italiane hanno inoltre avuto la capacità di scaricare, sulle rispettive reti agenziali, un'ingente quantità di oneri amministrativi e gestionali, tanto che in Italia si registra un carico di lavoro pro capite per dipendenze di direzione doppio rispetto a quello del Regno Unito, della Francia e della Germania, triplo rispetto a quelli della Svizzera e dell'Irlanda. Insomma,

mentre le imprese si sono alleggiate realizzando grandi economie di scala, le agenzie si sono impoverite appesantendosi di lavoro improprio e non retribuito. Ma gli agenti italiani svolgono lavoro gratuito anche a favore dello stato, dal momento che incamerano per conto di esso, ma a proprio rischio e pericolo economico, l'imposta assicurativa, la quota del Ssn e del Fgvs, per un totale del 23% dei premi assicurativi Reauto, senza riceverne in cambio alcuna remunerazione. E vale la pena di ricordare in questa sede che lo stato italiano è anche il più vorace, in quanto l'erario francese si accontenta dell'8%, quello spagnolo del 6,30% e quello inglese del 5%. Il combinato disposto di questi fattori rende il mercato assicurativo nostrano scarsamente concorrenziale, insufficientemente attento ai livelli qualitativi del servizio al cliente, poco o per nulla innovativo rispetto all'evoluzione del bisogno di sicurezza che proviene dalla società

### La malattia dei dipendenti rimborsata agli agenti

Il 7 luglio scorso, le associazioni datoriali Sna e Unapass e le Oo.Ss. dei dipendenti delle agenzie assicurative private hanno eletto gli organi sociali degli enti bilaterali previsti dal contratto collettivo nazionale di lavoro. Tra gli enti, il principale è l'ENBass (Ente nazionale bilaterale per i lavoratori dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera), che assolve - fra le altre - le funzioni relative alla formazione e agli aggiornamenti e attua la «Cassa lavoratori agenziali», che costituisce lo strumento per la realizzazione pratica dell'assistenza contrattuale.

L'istituzione della Cassa rappresenta un traguardo che la categoria degli agenti assicurativi stava cercando di raggiungere da anni e costituisce un tema molto sentito da tutti i colleghi. La Cassa malattia provvede a realizzare quanto necessario all'assistenza contrattuale da fornire ai dipendenti, permettendo ai datori di lavoro di recuperare quanto pagato in caso di malattia dei collaboratori. La Cassa sarà gestita pariteticamente dalle associazioni datoriali e dalle organizzazioni sindacali dei lavoratori firmatarie del relativo statuto e sarà disciplinata da appositi regolamenti in relazione alle diverse sezioni.

Secondo le modalità che saranno deliberate dalla Cassa, gli agenti saranno quindi rimborsati del costo sostenuto nel pagamento di stipendi e con-

tributi dei dipendenti in malattia, un onere questo, che è sempre stato a carico del datore di lavoro, ovvero dell'agente. L'ENBass istituisce anche un Osservatorio Nazionale, che avrà il compito di monitorare e analizzare i fenomeni significativi per il settore e di attuare le iniziative, decise dalle parti sociali stipulanti il Cnl, in materia di occupazione, mercato del lavoro, formazione e riqualificazione professionale.

Come da statuto, il presidente di ENBass è eletto dall'assemblea in modo alternato tra i Consigliere rappresentanti le Oo.Ss. e quelli rappresentanti le associazioni dei datori di lavoro; l'incarico della vice presidenza viene attribuito facendo in modo che nel periodo in cui il presidente eletto è scelto tra i rappresentanti delle Oo.Ss., il vicepresidente sia eletto fra i rappresentanti delle associazioni datoriali, e viceversa.

Alla presidenza dell'ENBass è stato quindi eletto in questo primo turno della durata di tre anni Salvatore Efficè, Ogil e alla vicepresidenza Pier Giorgio Pistone, di Unapass.

Con analogo meccanismo, presidente della Cassa lavoratori è stato designato Giovanni Metti, di Sna, mentre il vice presidente è Giobatta Martini, di Ulca.

di Filippo Guttadauro

di Roberto Bianchi