

RETE SECONDARIA, SERVE UN GIOCO DI SQUADRA

di ALESSANDRO GIUSEPPE PORCARI

GLI INTERMEDIARI ISCRITTI IN SEZIONE E RAPPRESENTANO UNA RISORSA FONDAMENTALE PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA. TUTTAVIA, GLI AGENTI TEMONO CHE L'IDD POSSA RAFFORZARE LA RETE DI COLLABORATORI, LASCIANDO AGLI ISCRITTI IN SEZIONE A IL PESO DELLE RESPONSABILITÀ E DELLE POSSIBILI SANZIONI. PER QUESTO È URGENTE DEFINIRE RUOLI, CAPACITÀ DI AZIONE E SOSTEGNO ALLE RETI, ALL'INTERNO DI UN QUADRO CONDIVISO

Un rapporto antico, ben radicato nella storia dell'intermediazione assicurativa che sembra messo a rischio dalle nuove norme sulla distribuzione. È quello che unisce agenti e collaboratori di agenzia. Un legame di reciproca fiducia che prima ha subito l'impatto del boom del plurimandato e oggi potrebbe subire duri colpi dall'Idd. Che i subagenti siano fondamentali per le agenzie lo dimostra anche l'indagine che **Scs Consulting** ha veicolato sugli intermediari tramite la collaborazione *Insurance Connect*. **Giorgio Lolli**, manager mercato e finanza di Scs Consulting, ha ricordato che l'80% degli intervistati ha ammesso la rilevanza dei collaboratori di agenzia per lo sviluppo del portafoglio. L'agente, inoltre, sente la responsabilità della formazione tecnica di prodotto, analisi manageriale e di produttività, fino all'analisi dei bisogni dei clienti. Tutto bene, ma solo in apparenza, perché il numero degli intermediari è in sensibile diminuzione. I dati dell'**Ivass** parlano chiaro: al 31 dicembre 2017 gli iscritti in sezione A erano 19.728, con un calo di 840 unità in un solo anno. Dall'altra gli iscritti in sezione E tra il 2016 e il 2017 sono calati di quasi 6.000 unità, passando da 182.896 a 176.991. L'entrata in vigore dell'Idd promette di fare ulteriore selezione. Per **Sebastiano Spada**, presidente di **Ulias**, i nuovi regolamenti por-

teranno a una drastica riduzione degli iscritti in sezione E, perché la direttiva europea innalzerà il livello di formazione e competenza, portando benefici ai consumatori. Una maggiore scrematura tra i subagenti è destinata ad aumentare la fiducia nella rete secondaria, sia da parte dei clienti, sia da parte delle compagnie. "L'Idd – ha detto Spada – porta verso una maggiore tutela dei consumatori, con cui la rete secondaria vanta



Da sinistra: **Giorgio Lolli**, manager mercato finanza di Scs Consulting; **Roberto Arena**, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Dario Piana**, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e **Sebastiano Spada**, presidente di Ulias



Un momento del confronto

un rapporto diretto. Per questo la nostra importanza e responsabilità sono destinate ad aumentare. Servirà investire di più in formazione, e ciò comporterà dei costi che implicano la definizione di un rapporto contrattuale nazionale collettivo, che regoli il rapporto tra agenti e collaboratori di agenzia”. Una richiesta che i subagenti avanzano da anni, ma che oggi sembra ormai diventata necessaria.

INSIDIE NASCOSTE

Alla luce dell’Idd, i subagenti chiedono maggiori investimenti da parte delle compagnie. E qui suona il campanello di allarme per gli agenti. “Non possiamo fare accordi contrattuali con i collaboratori se da 15 anni gli agenti stessi aspettano il rinnovo del contratto” ha detto **Dario Piana**, presidente del comitato gruppi aziendali di **Sna** e presidente del **Gama**. In questo vuoto normativo, il supporto alla rete secondaria potrebbe persino nascondere delle insidie. “Le compagnie – ha continuato Piana – stanno provando a scavalcare gli agenti, per arrivare direttamente ai subagenti, attraverso progetti dedicati alla rete secondaria”. Il pericolo per gli agenti viene soprattutto dal regime sanzionatorio previsto dall’Idd, perché l’agente risponde dell’operato del subagente, anche se il collaboratore non è sotto il suo diretto controllo. C’è quindi un problema di responsabilità, accentuato anche dal plurimandato e dalla moltiplicazione di interlocutori. “Il rischio – ha ricordato Piana – è che il subagente collochi prodotti di

compagnie con cui l’agente non ha legami”. La speranza è che la regolamentazione chiarisca presto i dubbi degli agenti.

UNA RESPONSABILITÀ CONDIVISA CON LE COMPAGNIE

Il plurimandato impatta anche nella gestione del portafoglio clienti. Un pericolo sottolineato da **Roberto Arena**, vice presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**. “La figura del subagente – ha spiegato – è libera di prendere più mandati con una trattativa di pochi minuti; se un agente volesse aiutare un collaboratore assegnandogli un portafoglio clienti, il subagente potrebbe successivamente trovare nuove opportunità professionali con la concorrenza, trasferendo anche i clienti”. I rischi evidenziati non si tradurranno in uno scontro tra agenti e collaboratori. Arena e Piana hanno ammesso che i subagenti sono indispensabili per la crescita organizzata delle agenzie; è quindi impensabile che possano mettersi gli uni contro gli altri. Anzi, l’esperienza degli iscritti in sezione E rappresenta ancora oggi una scuola per diventare agenti, come la storia professionale di tanti iscritti in sezione A dimostra. In attesa che si definisca un contratto nazionale che regoli la relazione tra agenti e subagenti, portando miglioramenti per l’intera catena distributiva, la fiducia reciproca tra gli intermediari rappresenta ancora la principale tutela del business delle singole agenzie. Gli agenti chiedono però un maggiore coinvolgimento delle compagnie per l’organizzazione della sezione E, per migliorarne il livello di preparazione e consulenza. “Sollecitiamo le compagnie perché possano fornire strumenti di supporto, in particolare gestionale e amministrativo, per liberare tempo per la vendita” ha detto Arena, secondo cui le mandanti sono sospese tra il desiderio di avere un contatto diretto con i subagenti, per migliorare la vendita dei propri strumenti, e la consapevolezza che la legittimazione del ruolo delle reti secondarie porterebbe all’acquisizione di responsabilità nel caso in cui qualcosa non dovesse andare bene. “Dobbiamo iniziare a discutere di questo tema, perché le responsabilità non possono ricadere solo sugli agenti, che hanno una marginalità molto limitata sui risultati dei subagenti, mentre per le compagnie ci sono solo vantaggi” ha concluso Arena. ●