

# CENT'ANNI DI SNA

di GIACOMO CORVI

---

IL SINDACATO NAZIONALE AGENTI HA CELEBRATO A RIMINI IL SUO PRIMO SECOLO DI STORIA, IN UNA GIORNATA COMPLETAMENTE DEDICATA AI TRAGUARDI DELLA RAPPRESENTANZA E ALLE SFIDE CHE ATTENDONO GLI INTERMEDIARI

Il 29 maggio 1919, di fronte al notaio milanese **Giuseppe Rossi**, si costituiva una nuova associazione. Portava il nome di *Associazione fra gli agenti di privati istituti di assicurazione* e si proponeva, come si può ancora leggere all'articolo 2 dell'atto costitutivo, di "provvedere alla difesa degli interessi morali e materiali dei soci". Oggi quell'associazione, dopo il cambio di nome avvenuto nel 1973, è nota come **Sindacato nazionale agenti di assicurazione** o, più semplicemente, **Sna**. E lo scorso 18 ottobre, al Palacongressi di Rimini, ha celebrato il traguardo dei suoi primi cent'anni di storia. "Lo Sna è nato cento anni fa, e ha attraversato tutta la storia dell'industria assicurativa italiana", ha esordito il presidente **Claudio Demozzi** nelle battute iniziali della sua relazione. "Un'industria nata fragile – ha proseguito – ma ben presto consolidatasi grazie soprattutto all'inesauribile opera quotidiana degli agenti nella diffusione presso gli italiani della conoscenza dei contratti assicurativi".



**Claudio Demozzi**, presidente di Sna

## IL VALORE DEL CORAGGIO

La parola d'ordine delle celebrazioni per il centenario dello Sna è stata *coraggio*. "In ogni lavoro ci vogliono passione e coraggio", ha affermato **Fausto Biloslavo**, reporter di guerra che ha aperto la giornata con una relazione motivazionale. "Ci vuole coraggio per iniziare una nuova attività – ha osservato – e ci vuole coraggio per rialzarsi nei momenti di difficoltà". In particolare, ha chiosato, ci vuole coraggio per affrontare il cambiamento. "Sono passato dalla macchina da scrivere al telefono satellitare, fino ad arrivare ai device tecnologici di ultima generazione: è cambiato tutto, anche il modo di fare la guerra – ha concluso – ma sono andato avanti perché nessuno deve avere paura di cambiare".

## REGOLE UGUALI PER TUTTI

In cent'anni è cambiato tutto. Gli agenti sono passati da una situazione di sostanziale monopolio alla concorrenza sempre più agguerrita di banche, uffici postali, reti di consulenza finanziaria e strumenti di vendita online. Proprio per garantire la corretta competizione di mercato, Demozzi ha evidenziato nella sua relazione alcune criticità in attesa di risoluzione: trasparenza tariffaria, sistema bonus-malus, vendita online e molto altro ancora. "Necessitiamo di regole uguali per tutti", ha esortato Demozzi.

Rassicurazioni, in questa direzione, sono arrivate dalle parole di **Riccardo Cesari**, consigliere dell'Ivass. "Il settore della distribuzione assicurativa sta vivendo una fase di forte fermento: le nuove discipline stanno modificando il lavoro del distributore, allargando lo spazio di supervisione dell'autorità del settore", ha affermato. Obiettivo dell'Ivass, ha assicurato, è garantire

## POLITICA IN PRIMA LINEA

Tanti gli esponenti della politica che hanno voluto portare il loro saluto alla platea delle celebrazioni. L'on. **Galeazzo Bignami**, deputato di Forza Italia, è intervenuto nel corso della giornata per confermare il proprio impegno a tutela degli intermediari e della clientela. Le ex parlamentari **Simona Vicari** e **Anna Rita Fioroni** hanno invece ricordato la loro esperienza da relatrici, nel 2012, del disegno di legge sulle collaborazioni. Lo stesso iter che sta attraversando oggi il ddl a firma del senatore **Andrea De Bertoldi** di Fratelli d'Italia, focalizzato su plurimandato e annualità delle polizze. “Sono fattori – ha affermato – che significano concorrenza, qualità del servizio, minori costi e più lavoro per tutti”. Per **Alessandro Pagano**, deputato della Lega, si tratta di “una proposta antropocentrica perché rimette al centro le esigenze della persona”.

“un effettivo *level playing field* tra tutti i distributori di prodotti assicurativi”. E la novità dell'arbitro assicurativo, la riorganizzazione delle funzioni all'interno dell'istituto, nonché l'attenzione posta sui reclami e sulle vendite online, potranno contribuire a raggiungere il traguardo.

## ANA, IL TAVOLO PER IL RINNOVO

Altre parole di apertura sono arrivate da **Maria Bianca Farina**, presidente dell'Ania. “Il binomio Ania-Sna ha contribuito alla crescita del settore assicurativo e al consolidamento del modello distributivo agenziale”, ha esordito. “Il dialogo e il confronto – ha aggiunto – ci devono guidare anche in questo momento storico, caratterizzato da fattori socio-economici in costante mutamento, come l'aumento della speranza di vita, la diminuzione della natalità e l'innovazione tecnologica”. Il momento del dialogo e del confronto arriverà presto, con la prosecuzione del tavolo per il rinnovo dell'*Accordo nazionale agenti* (Ana) che è partito lo scorso 30 settembre. “È un impegno – ha concluso Farina – che affrontiamo con serietà e determinazione: confido che sapremo trovare una giusta sintesi per scrivere un altro capitolo della grande storia delle assicurazioni”.



**Maria Bianca Farina**, presidente dell'Ania, e **Claudia Demozzi**, presidente dello Sna

## IL PASSO DELLA NORMATIVA

La normativa si è imposta negli ultimi anni come uno dei principali fattori di cambiamento. *Idd*, *Gdpr* e *Solvency II* hanno a lungo monopolizzato l'attenzione degli addetti ai lavori, imponendo un sostanziale cambio di passo per il settore al fine di garantire la massima tutela del cliente. “La direttiva *Idd* ha posto al centro la fiducia del consumatore”, ha affermato **Massimo Greco**, dirigente della quarta divisione del ministero dello Sviluppo economico, nel corso di una tavola rotonda sugli effetti che l'evoluzione normativa sta avendo sul mercato assicurativo. Sulla stessa linea si è mossa anche la recente normativa europea sulla protezione dei dati personali. “Dobbiamo stabilire quali informazioni possano essere raccolte, ed evitare che vengono diffuse senza il consenso del titolare”, ha affermato **Giuseppe Busia**, segretario generale del Garante della Privacy, il quale ha poi evidenziato come la normativa potrà essere utile all'intero settore perché “garantisce quella trasparenza utile a creare fiducia fra intermediario e cliente”.

Molto, tuttavia, resta ancora da fare. **Giovanni Calabrò**, direttore generale *Tutela del consumatore* dell'Agcm, ha sottolineato in particolare la complessità della contrattualistica. “Non sempre si ha il tempo di studiare tutti i dettagli del contratto, ed è per questo che il ruolo dell'agente – ha affermato – resta fondamentale per trasmettere al consumatore tutte le informazioni utili su quello di cui ha bisogno”.

## IL RUOLO SOCIALE DELL'AGENTE

Il ruolo dell'agente è stato al centro della successiva tavola rotonda. Tema su cui tutti i partecipanti hanno espresso un comune sentire: il cliente ha ancora bisogno di un intermediario che lo accompagni nella gestione dei suoi rischi. "L'agente ricopre un ruolo fondamentale perché può fare davvero la differenza per il cliente: è un sarto che disegna un vestito su misura per le nostre esigenze", ha sottolineato **Silvia Castronovi**, responsabile delle relazioni esterne di **Altroconsumo**. E in futuro non potrà che continuare a essere così, visto che, come ha osservato **Roberto Novelli**, responsabile dell'ufficio segreteria di presidenza e del consiglio dell'Ivass, "i giovani sentiranno con maggiore intensità le attuali esigenze e si troveranno a gestire nuovi rischi: la vera sfida sarà convincere un nativo digitale che la competenza di un esperto vale più dell'ignoranza di cento persone che navigano su Internet". Centrale, a detta di **Dario Piana**, presidente del comitato dei gruppi agenti di Sna, sarà "la fiducia di cui gode l'intermediario presso il cliente: insieme è possibile costruire una soluzione adatta alle singole esigenze di copertura".

### LO SNA IN EUROPA

Il ruolo dello Sna si riflette anche a livello internazionale. Lo hanno affermato con forza **Andr  Lamotte**, past president del **Bipar**, e l'intervento di **Jean-François Mossino**, presidente della commissione agenti della federazione. "L'Italia non ha nulla da invidiare agli altri Paesi europei, anzi ha qualcosa da offrire", ha affermato in particolare Mossino. "Siamo l'unico Stato in Europa - ha aggiunto - ad avere un accordo nazionale con le imprese assicurative, e abbiamo il dovere di dare il nostro contributo:   questa la nostra sfida per i prossimi cento anni".



Un momento dell'evento dello Sna

## VERSO LE PROSSIME SFIDE

Giunti al traguardo del secolo, arriva il momento di provare a immaginare le sfide del prossimo futuro. Sfide in cui gli agenti potranno contare l'appoggio dell'Ivass. "Vogliamo rendere il confronto strutturato e periodico:   fondamentale per noi ascoltare e capire come si possa lavorare insieme per avere un mercato assicurativo pi  trasparente e competitivo", ha affermato **Elena Bellizzi**, responsabile del servizio di vigilanza sulla condotta di mercato dell'Ivass. Solo cos  sar  possibile risolvere questioni aperte come la Pog e le collaborazioni, su cui si   soffermato **Carlo Galantini**, consulente legale di **Acb**, o i rapporti fra agenti e imprese assicurative, come ha spiegato l'avvocato **Gianluigi Malandrino**. Senza dimenticare le sfide poste dalle nuove tecnologie. "Come **Share** stiamo facendo il possibile per mettere l'innovazione tecnologica al servizio del mercato assicurativo", ha affermato **Giuseppe Gulino**, presidente del consorzio che rappresenta 30 aziende produttrici di software per il settore. Con la consapevolezza che, come ha chiosato **Giuseppe Naso**, vice presidente di **Aiba**, "in futuro soltanto agenti e broker potranno dare garanzie al consumatore, non certo una macchina".

