

# TRATTATIVE DIFFICILI TRA L'IVASS, LE COMPAGNIE E GLI INTERMEDIARI

di FABRIZIO AURILIA

TANTI I NODI AFFRONTATI, DAL PREVENTIVATORE ALL'ACCORDO NAZIONALE IMPRESE AGENTI, PASSANDO PER LE SEMPLIFICAZIONI, IN UNA TAVOLA ROTONDA CHE HA COINVOLTO TUTTE LE ANIME DEL SETTORE ASSICURATIVO ITALIANO

A chiusura della mattinata del convegno di **Insurance Connect** dedicato alla distribuzione, si è tenuta la prima tavola rotonda della giornata, un appuntamento centrale e tradizionalmente molto partecipato anche dalla platea, che ha approfondito soprattutto le questioni normative e i rapporti industriali tra intermediari, compagnie e il regolatore.

Hanno discusso, sollecitati dalle domande del direttore di Insurance Review, **Maria Rosa Alaggio**, **Vincenzo Cirasola**, presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**; **Stefano De Polis**, segretario generale di **Ivass**; **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di **Ania**; **Flavio Sestilli**, presidente di **Aiba**; e **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**.

Tanti i nodi affrontati, dal preventivatore all'accordo nazionale imprese agenti, passando per le semplificazioni. Se da un lato Ania resta inamovibile nella trattativa sull'accordo di primo livello, interrotta dopo la presa di posizione altrettanto definitiva di Sna sul tema della proprietà dei dati, dall'altro l'associazione è parsa condividere in parte le richieste delle rappresentanze degli intermediari, che chiedono una riforma dei regolamenti Ivass e le semplificazioni burocratiche.

## ANA, TRATTATIVE QUASI IMPOSSIBILI

Il confronto sull'*Ana*, interrotto dall'associazione delle imprese nel maggio scorso, si è incagliato sulla pro-

prietà dei dati. “Ania – ha ricordato Guidoni – ha proposto l'interpretazione suggerita dal garante dei dati, con la compagnia titolare autonoma. Pensavamo fosse un punto di vista condiviso che teneva conto di tutte le necessità”. Sarebbero state le trattative di secondo livello, tra singole compagnie e gruppi agenti, a definire il ruolo dell'agente nella gestione dei dati. “Una piccola agenzia, per esempio – ha continuato Guidoni –, potrebbe essere in difficoltà a gestire la titolarità autonoma dei dati, far fronte alla mole di adempimenti





Da sinistra: **Luigi Viganotti**, presidente di Acb; **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia; in video **Stefano De Polis**, segretario generale di Ivass; **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di Ania

burocratici o riuscire a gestire un *data breach*. Lo Sna, però, chiedeva che nell'accordo nazionale fosse inserita solo la titolarità autonoma del dato in capo agli agenti".

Un accordo nazionale, del resto, non può essere "un canone che vincola l'operatività territoriale, ma un quadro generale di regole", ha aggiunto Guidoni.

Per riaprire il confronto, ipotesi tutt'altro che probabile al momento, occorrerà ragionare sul piano della logica negoziale, e quindi entrambe le parti, Ania e Sna, dovranno smussare le proprie posizioni.

### L'ACCORDO NON POTRÀ ESSERE "A COSTO ZERO"

Dal punto di vista dell'altra grande associazione di categoria, Anapa Rete ImpresAgenzia, invece, la richiesta è sempre stata quella di ricominciare a trattare. Il presidente Vincenzo Cirasola ha ricordato che l'Ana è probabilmente "un unicum a livello mondiale". L'accordo, ha continuato, "era un riconoscimento della figura dell'agente e una tutela dalla disparità di dimensione e peso contrattuale delle due parti nella relazione industriale". Ma, ormai, com'è noto, l'Ana 2003 contiene norme obsolete che però, per certi aspetti, tutelano ancora l'agente, segno dell'importanza intrinseca di un accordo di primo livello.

"Anapa ha avuto il merito di rilanciare il dialogo con l'Ania dopo anni di ostilità tra le parti", ha sottolineato Cirasola, ribadendo che la stessa nascita dell'associazione, nel 2012, è stata in qualche modo funzionale alla riapertura delle trattative con Ania sull'accordo nazionale. Ma anche l'associazione delle imprese deve fare di più: "durante la trattativa, Ania ha proposto un accordo a costo zero, cosa che non è accettabile. Il mio invito – ha chiosato Cirasola – è riaprire il tavolo e andare oltre le reciproche resistenze".

### BROKER, LE REGOLE DIVERSE FANNO MALE

La partecipazione dei broker alla discussione ha allargato il campo d'indagine al funzionamento e all'organizzazione del settore dell'intermediazione in generale. L'interlocutore, più che l'Ania, in questo caso è stata Ivass. Secondo Viganotti, le complessità maggiori nascono nel 2005 con l'approvazione del *Codice delle assicurazioni*: "già allora – ha ricordato il presidente di Acb –, avevamo detto che costruire un registro con cinque o sei sezioni diverse avrebbe creato diseguglianze".

La proposta dei broker è da sempre quella di un unico registro entro cui gli intermediari si sarebbero distinti presentandosi al cliente singolarmente, ognuno con le

### LA STRADA PER RIDURRE I COSTI DI GESTIONE

“L'economia italiana è fatta da Pmi, l'80% del Pil è espresso da aziende in cui lavorano al massimo 10 dipendenti. Noi dobbiamo lavorare con quelle aziende, senza aspettarci che scelgano la strada dei grandi accorpamenti”. A dirlo, durante la tavola rotonda al convegno di Insurance Connect, Flavio Sestili, presidente di Aiba, eletto all'inizio dell'estate. Il neo presidente, succeduto a **Luca Franz De Luca**, ha parlato anche della necessità di una più ampia e strutturata collaborazione tra broker e compagnie, soprattutto nel campo della gestione dei dati personali dei clienti, ma anche delle troppe risorse all'interno delle società di brokering destinate alla gestione amministrativa. “Le persone – ha detto – devono essere messe al servizio del cliente”, e per farlo occorre semplificare lo scambio delle informazioni. Alla luce delle difficoltà economiche attuali, e con la prospettiva di una recessione alle porte, all'intermediario, che sia agente o broker, va garantito un più efficiente risparmio dei costi di gestione dei contratti. “La buona consulenza – ha concluso Sestili – dipende dalla trasparenza”.

proprie caratteristiche. La conseguenza di queste disparità sono le attuali “regole diverse nel rapporto con il mercato, le compagnie e tra intermediari stessi”. Le banche, per esempio, che secondo Viganotti sono i veri competitor di agenti e broker, beneficiano tutt'ora di regole diverse. “Ecco perché – ha ribadito il numero uno di Acb – sollecitiamo Ivass ad affrontare il problema attraverso una riforma complessiva di tutti i regolamenti. Noi crediamo che se si vuole stare in un mercato aperto, tutti i player debbano avere le stesse possibilità di partenza”.



### LE PROMESSE DI SEMPLIFICAZIONI

Di fronte a queste sollecitazioni, Ivass, nella persona del segretario generale, Stefano De Polis, non si è nascosta. “Condivido con Viganotti l'idea che il Rui stia diventando anacronistico perché sul mercato ormai ci sono tante categorie difficilmente catalogabili”, ha ammesso De Polis, ricordando, in primis, la forte crescita delle collaborazioni tra intermediari, sbloccate con la legge del 2012. La ripartizione attuale “accresce solo le lettere del registro e crea complessità di gestione”. Tuttavia, ha fatto notare De Polis, questo non è un tema gestibile con un regolamento Ivass, cioè con una norma di secondo livello, ma occorre una riforma emanata da Parlamento: “non possiamo essere noi a disapplicare il regolamento”, ha sottolineato. Ma qualcosa si può fare. Ivass promette di semplificare i regolamenti per quanto riguarda la distribuzione: “ci lavoreremo insieme alle associazioni nei prossimi mesi”, ha detto De Polis.

### IL PREVENTIVATORE SCONTENTA TUTTI

Inutile dire che l'elefante nella stanza era il *Preventivatore Rca*, oggetto di ben due consultazioni pubbliche e un regolamento, il numero 51, contestatissimo dagli agenti, che ha subito due ricorsi al Tar, uno da parte di Sna e un altro congiunto del **Gruppo Agenti Zurich**



e dell'**Unione Agenti Axa**, e un ricorso all'**Antitrust**, presentato da Anapa. Anche in questo caso, De Polis ha sottolineato come si stia cercando di "semplificare al massimo tutte le procedure". Tuttavia, l'utilizzo del preventivatore fa seguito a una legge cui Ivass si è attenuta.

Proprio il giorno del convegno, il 4 ottobre, Ivass aveva pubblicato un chiarimento interpretativo, presentato all'udienza del Tar: "laddove il consumatore abbia già consultato autonomamente il servizio di preventivazione online Preventivass e si rivolga poi a un intermediario", si legge nel documento, "l'agente è dispensato dal dover accedere nuovamente a Preventivass per reperire le offerte delle eventuali altre imprese". De Polis ha poi aggiunto, durante la tavola rotonda, che Ivass sta usando "tutti i margini a disposizione dell'istituto per contenere i costi".

## IL PROBLEMA DELLE MGA

Anche Ania, si espressa sulla questione del preventivatore: "al di là delle carte bollate – ha spiegato Guidoni – c'è un problema pratico". Secondo l'associazione lo

strumento può essere molto utile, soprattutto perché applicato al contratto base Rca, ma "vale la pena trovare un equilibrio sia per agevolare il lavoro dell'intermediario, sia per contenere il costo d'implementazione informatica, che non è certo banale", ha chiosato Guidoni.

Ciò su cui Ania sta chiedendo maggiore impegno a Ivass è la vigilanza sulle Mga, le managing general agency. "Questo è un tema forte – ha detto Guidoni – perché le Mga sono strutture inquadrare come intermediari ma che di fatto si comportano come compagnie. Finché operano in mercati di nicchia è ancora possibile controllarle, ma quando andranno su prodotti di larga scala ci potrebbero essere dei problemi". Ecco perché Ania chiede che vengano definite regole specifiche e a questo proposito, è in corso "un lavoro di confronto sulla regolamentazione delle Mga negli altri paesi europei", ha concluso il co-dg di Ania.

De Polis ha ammesso, infine, che quello delle Mga è un tema all'ordine del giorno e molto delicato: "apprezzo – ha chiosato – il dossier comparativo elaborato da Ania".