

INTERMEDIARI DI SEZIONE E, L'ORA DELLA CONSAPEVOLEZZA

di BENIAMINO MUSTO

C'È UNA MAGGIORE ATTENZIONE SULLA FIGURA DEL SUBAGENTE, SIA NEL MERCATO, SIA TRA I COMPONENTI DELLA CATEGORIA, CHE CONTA 185MILA ISCRITTI AL RUI. SEBASTIANO SPADA, PRESIDENTE DI ULIAS, FA IL PUNTO SU UNA SERIE DI ISTANZE CHE IL SINDACATO, LO SCORSO GIUGNO, HA PORTATO ALL'ATTENZIONE DI IVASS

I tanti cambiamenti che la Idd ha portato nella distribuzione assicurativa italiana hanno toccato da vicino anche gli intermediari iscritti in sezione E del Rui. Una categoria in prima linea nel rapporto diretto con il cliente, e che con la direttiva europea ha avviato una crescente presa di consapevolezza sull'importanza del proprio ruolo.

A fare il punto su questo passaggio evolutivo e sui temi che maggiormente stanno a cuore ai subagenti è **Sebastiano Spada**, presidente di **Ulias**.

Punto di partenza per questa riflessione è l'incontro che lo scorso 28 giugno il sindacato degli intermediari di sezione E ha avuto con l'**Ivass**. Un confronto che ha aveva come obiettivo quello di portare all'attenzione dell'Istituto di vigilanza tutta una serie di problematiche, segnalazioni e proposte emerse al termine del roadshow italiano che Ulias ha tenuto con i propri associati tra la seconda parte del 2022 e l'inizio del 2023. "La nostra categoria – racconta Spada – ha avuto un forte impatto dalla Idd. La direttiva ci ha reso più consapevoli. Basti pensare all'importanza posta sul concetto di consulenza prestata al cliente: un'evidenza che ci auspichiamo pos-

sa favorire l'evoluzione della centralità anche del nostro ruolo nella relazione con gli assicurati".

Nel corso del colloquio con Ivass Ulias ha affrontato anche il tema del monomandato, del corretto utilizzo dei siti web (sia per mera informazione che per pubblicizzare le attività dei subagenti sul territorio) e di vendita abbinata. Su quest'ultimo aspetto, le osservazioni del sindacato guidato da Spada riguardano le modalità di pagamento del premio: "abbiamo fatto presente a Ivass che a nostro avviso, quando si parla di vendita abbinata, il cliente dovrebbe aver la possibilità di effettuare un unico bonifico. Ma oggi l'assicurato si trova a dover fare due bonifici, uno dei quali su un conto corrente separato: un doppio passaggio difficile da comprendere per la clientela".

L'Autorità, sottolinea Spada, “ha ascoltato con molta attenzione tutti i rilievi che abbiamo sottoposto, il confronto è stato molto positivo e il fatto che l'istituto si mostri interessato ad ascoltare le esigenze dei subagenti è un ottimo auspicio”.

NON AVERE PAURA DELLE EVOLUZIONI DEL MERCATO

Come accennato, una delle tematiche al centro dell'incontro con la vigilanza ha riguardato l'utilizzo dei siti web. Spada sottolinea di non temere il pericolo di disintermediazione su questo fronte. “Come sindacato – dice – stiamo suggerendo ai nostri colleghi di non aver paura della digitalizzazione, che è una modalità per essere sempre più vicini ai nostri clienti. La pandemia da questo punto di vista è stata un forte fattore di accelerazione. Oggi è impensabile svolgere la nostra attività così come facevamo 10 anni fa. Crediamo fortemente nelle nostre competenze, e dobbiamo tenere presente che c'è una generazione di clienti che non verrà più nei nostri uffici ma si interfacerà con noi solo attraverso la tecnologia e gli strumenti digitali”.

Ecco dunque che su temi come il *Preventivass*, strumento contro il quale gli agenti stanno dando battaglia, gli iscritti in sezione E hanno una postura diversa. “Su questo punto – dice Spada – abbiamo scelto una linea di differenziazione rispetto ad altre iniziative. Noi ci siamo adeguati



Sebastiano Spada, presidente di Ulias

L'INCONTRO CON IVASS

Il 28 giugno scorso una delegazione di Ulias, il sindacato degli intermediari iscritti in sezione E del Rui, ha avuto un incontro con il segretario generale di Ivass, **Stefano De Polis** e con il responsabile dell'ufficio segreteria di presidenza e del consiglio, **Roberto Novelli**. Per Ulias erano presenti il presidente, Sebastiano Spada, il nuovo responsabile del centro studi dell'associazione, **Alessandro Bugli**, e **Fabio Colucci**.

a quello che ha previsto la norma. Stiamo dialogando con la politica, perché il problema è politico, e solo la politica la può modificare ciò che è stato fissato a livello legislativo”.

LA TRASFORMAZIONE DEL SINDACATO

In definitiva, il presidente di Ulias rileva una maggiore attenzione al ruolo degli iscritti in sezione E, sia nel mercato, sia tra i componenti di una categoria, che, ricorda, “è la più numerosa del Rui, con 185mila iscritti. Abbiamo il privilegio – aggiunge – di avere il contatto quotidiano e diretto con il cliente, e questo ci colloca in un ruolo cruciale nella catena distributiva. I colleghi, di tutto questo, ne stanno prendendo coscienza”. Per questo Ulias ha ammodernato la propria struttura interna e ha implementato una serie di servizi di assistenza agli iscritti. “Sono nate nuove esigenze. Oggi, ad esempio, molti colleghi prima di prendere un nuovo mandato lo sottopongono all'attenzione del sindacato”.

Nato nel profondo Sud d'Italia, Ulias (che oggi conta più di un migliaio di iscritti) è più presente nel centro-nord che in meridione. “Guardiamo ai nuovi iscritti, ma soprattutto guardiamo ai rinnovi, a dimostrazione del fatto che si inizia a valutare la nostra attività in modo più consapevole”. Il sindacato, inoltre, dialoga con i colleghi di altre realtà europee simili a quella italiana, “tanto da rappresentare un modello per una realtà simile a Ulias che sta nascendo in Slovenia”, conclude Spada.