

LE TRE “I” DI SNA: INTERMEDIARIO, IMPRENDITORE, INDIPENDENTE

di FABRIZIO AURILIA

IL SINDACATO NAZIONALE DEGLI AGENTI HA ORGANIZZATO UNA GIORNATA DI STUDIO SUL MUTAMENTO DELL'INTERMEDIAZIONE IN ITALIA E IN EUROPA. MA IL PRESIDENTE CLAUDIO DEMOZZI HA ANCHE VOLUTO RIBADIRE LA PROPRIA LINEA POLITICA

Una delle misure che nelle intenzioni del legislatore avrebbe dovuto aprire il mercato dell'Rc auto e far scendere i prezzi è stata l'abolizione del tacito rinnovo. Una recente indagine di **Adiconsum** ha però rivelato che il **67%** dei consumatori non conosce la clausola del tacito rinnovo e il suo funzionamento. Sempre la stessa ricerca segnala che l'**80%** degli Italiani intervistati non è a conoscenza delle modifiche intervenute tra cliente e intermediario assicurativo, mentre soltanto il **49,4%** trova tramite l'agente l'offerta migliore per la propria polizza auto.

Forse questi freddi dati non riescono a rendere ancora bene l'idea della disinformazione degli assicurati: ma certamente mettono in luce una divaricazione che rischia di approfondirsi sempre di più tra cliente e intermediario. Quasi un'incomunicabilità.

Una recente giornata studio organizzata da **Sna**, con la partecipazione di giuristi, avvocati, agenti impegnati in vari ruoli istituzionali in ambito europeo e nazionale, ha approfondito ampiamente i cambiamenti della professione dell'intermediario dopo tutti i provvedimenti di legge degli ultimi anni.

“L'obiettivo – ha detto il presidente del Sindacato nazionale agenti, **Claudio Demozzi** – è quello di fare cultura, di proiettare la figura dell'intermediario italiano su uno sfondo più ampio, in un mercato nazionale ed europeo che certamente non ci favorisce”.

LIBERE SCELTE IMPRENDITORIALI

È utile in primis capire che tutto si muove sotto la spinta dei venti europei. All'interno delle varie diret-



tive sull'intermediazione che si sono susseguite (al momento è in arrivo la *Imd II*), il Regolatore europeo non ha mai differenziato tra agente e broker, lasciando libertà agli ordinamenti nazionali. "L'Eiopa – ha spiegato **Pierpaolo Marano**, professore di diritto delle assicurazioni presso l'**Università Cattolica di Milano** – non usa nemmeno il termine *intermediario*, ma *distributore*, non distinguendo più tra intermediario e impresa che vende direttamente". La conseguenza per il prossimo futuro, ha fatto notare Marano, è che la direttiva successiva alla *Imd II* confluirà direttamente in *Solvency II*: "creando di fatto una sorta di *Codice delle assicurazioni europee*".

La morte di **Isvap**, la vigilanza affidata a **Bankitalia** e la gestione del Rui, che entro due anni sarà privatizzata (modello **Oam**), sono solo alcuni dei segnali del profondo cambiamento del settore. Ma non tutto è in mano a forze superiori: molto può fare l'intermediario. "L'Unione Europea – ha continuato Marano – vuole che siano eliminate tutte le barriere, affinché l'intermediario decida il proprio modello di business: è necessario però che scelga se il proprio *asset* è l'impresa o il cliente". Non sarà quindi una legge, come quella sulle collaborazioni, a imporre un modello aziendale: ma una libera scelta imprenditoriale.

UN CONTESTO SFIDANTE

Certamente, in un mercato così depresso, non è semplice fare concorrenza sulle fasce alte. Anche le compagnie hanno oggettivamente poco spazio di manovra. Gli agenti sono oggi immersi in una struttura debole, fatta di imprese non solidissime e clienti che non possono spendere. Qualcosa però si può fare. Per esempio rivedere la *mix di portafoglio* abbassando la quota dell'Rc auto (55% circa) e alzando quella dei rami danni non auto, che portano provvigioni più sostanziose. Del resto il *trend* del calo del ramo Rc auto in questi anni è sempre più marcato: "a questi ritmi – ha evidenziato **Alina Fantozzi**, ricercatrice del settore assicurativo – nel 2016 il decremento della quota di mercato degli agenti sarà pari al 4,2%".


TRA CONSORZI E NUOVE SINERGIE

Le novità espresse dal decreto Sviluppo bis potranno però aiutare. Le collaborazioni tra intermediari, che non potranno essere fondanti per un nuovo modello industriale, apriranno però a una serie di opportunità. In sinergia con la stipula di nuovi contratti di rete, gli

agenti potranno unirsi in consorzi e in nuove società di intermediazione, ha spiegato l'avvocato **Annarosa Molinari**, patrocinante presso la Corte di Cassazione. "Gli intermediari – ha ricordato – potranno collaborare anche in assenza di mandato (basterà l'iscrizione al Rui e una polizza professionale); oppure potranno collaborare su territori diversi dal proprio, o magari con colleghi esteri che hanno sede in Italia". Questo potrebbe anche stimolare le compagnie tradizionali italiane a introdurre nuovi prodotti, confrontandosi con realtà straniere che oggi faticano ad accedere al mercato tricolore.

UNA LINEA POLITICA

Insomma, l'intermediario deve scegliere: le direttive europee e le leggi italiane cercano di livellare il terreno di gioco, ma le tattiche sono del singolo agente-imprenditore.

"Il sindacato – ha detto ancora Demozzi – sta cercando di fare delle scelte: perché altrimenti il mercato sceglierà per noi. Cerchiamo di non essere meri esecutori e ritagliarci uno spazio nostro". La giornata, da un punto di vista della politica sindacale, infine, è stata anche funzionale a spiegare (e ribadire) *la linea di condotta* dell'Esecutivo Nazionale di Sna. 

IL BIPAR CONTRO LA CONCORRENZA AL RIBASSO

Europa sta mettendo sullo stesso piano agenti, broker e persino le imprese. **Jean François Mossino**, presidente della commissione agenti nel **Bipar**, ha ricordato che "l'agente italiano vive in un mondo di broker". Ma la cosa non è fonte di divisioni, anzi. Il Bipar, ha confermato Mossino, è in grado di parlare a una voce sola, soprattutto per evitare che il settore finanziario fagociti quello assicurativo. "Agenti e broker europei – ha chiarito – si battono insieme contro la standardizzazione delle polizze, l'obbligo di *disclosure* sulla quota di remunerazione dell'intermediario, affinché la consulenza indipendente non si fermi a una comparazione del prezzo *tout court*". L'esperienza del Regno Unito ha insegnato che dopo una prima fase di prezzi molto aggressivi, le compagnie e tutto il sistema stanno pagando attraverso un aumento delle frodi e della speculazione. "La comparazione che non intermedia – ha chiosato Mossino – può creare soltanto concorrenza al ribasso".