

L'agenzia assicurativa vista come piccola impresa anche alla luce della nuova normativa

DOTT. MASSIMO CONGIU - UNAPASS UNIONE NAZIONALE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE, MILANO

Credo che più di ogni altro l'idioma giapponese offre il significato più efficace di "cambiamento" componendosi degli idiomi minacce ed opportunità. Noi non ci troviamo di fronte ad un annuncio di cambiamento, ma siamo dentro al cambiamento e dobbiamo prendere atto che occorre attrezzarci governandolo.

Bisogna, altresì, prendere atto che non si può cambiare avendo la testa e le gambe che guardano a quel che si faceva un minuto prima, altrimenti si rischia di rimanere fermi.

Il cambiamento in atto nel settore assicurativo italiano non può essere limitato, ad esempio, al solo commento del Regolamento ISVAP.

Tutto ciò che sta accadendo nel cambiamento in atto va necessariamente contestualizzato, con una visione più ampia rispetto all'assicurativo.

In Europa alcuni anni fa è stata fatta una scelta importante. La Comunità Europea ha lanciato la strategia dell'integrazione economica, politica e sociale per la realizzazione della quale individuò la modalità dell'armonizzazione delle Regole.

Oggi, ad esempio, Italia e Germania stanno trovando una coesione insieme a Francia e Spagna per creare un unico sistema di Borsa europea.

Fra qualche anno i sistemi dovranno integrarsi e diventare unici.

Bisogna prendere atto che, nel processo di integrazione, vi sono paesi che viaggiano a velocità maggiore rispetto a noi, quindi è l'Italia che deve cercare di adeguarsi ai modelli più efficienti e competitivi.

Il sistema assicurativo italiano non ha saputo cogliere in tempo la possibilità di presentarsi alle Istituzioni con una proposta di ammodernamento ed ecco che sta subendo, oggi, alcuni Provvedimenti Legislativi impositivi.

Sono d'accordo con il Dott. Cerchiai che i problemi non vanno minacciati, ma vanno prospettate soluzioni concertative, ragionando intorno al tavolo di lavoro, tra i soggetti interessati, come in parte è stato fatto con il risarcimento diretto.

La domanda è perché questo dibattito al tavolo della concertazione non è stato portato avanti fino in fondo con coraggio, modernità ed equilibrio di interessi in materia di distribuzione assicurativa?

Esiste oggi un'istanza da parte delle reti agenziali secondo la quale al forte aumento delle responsabilità professionali deve corrispondere un nuovo modello di autonomia e di redditività dell'agenzia, altrimenti queste stesse responsabilità risulterebbero ingiuste, costose e sproporzionate.

La stessa direttiva comunitaria sull'intermediazione assicurativa del 2002 auspica due obiettivi: il primo è la tutela del consumatore, il secondo è la concorrenza tra intermediari. Il legislatore europeo invita gli stati membri a seguire queste due indicazioni.

La legge Bersani è una Legge pensata bene ma scritta male e la critica non è alla mancata estensione del "plurimandato" a tutti i rami assicurativi: la libertà dell'esercizio di impresa, Compagnie ed Intermediari, è tale per cui è attraverso la contrattazione tra le parti che si può decidere se essere monomandatari o plurimandatari.

È una Legge che non sappiamo come applicare: cosa significa il divieto di non potere gestire tariffe RCA senza prezzi minimi e sconti massimi?

Ho il timore che la concorrenza qualcuno vorrà farla giocare sul range provvisoriale!

La visibilità della provvigione non è un fatto di immagine, ma andando a vedere l'inda-



gine antitrust sulla RCA che accompagna il decreto Bersani si può ben capire come il Legislatore ipotizzi che il sistema della distribuzione cambi il proprio modello della remunerazione, simile a quello di un intermediario che compra all'ingrosso e vende al minuto.

Il decreto Bersani ha fatto cadere il divieto di esclusiva, il mercato diventerà plurimandatario quando ci saranno compagnie di assicurazioni disponibili a dare più mandati, altrimenti dal 1° gennaio 2008 rimarrà una situazione così come la conosciamo adesso. Lo sforzo delle parti sociali però deve essere quello di ragionare attorno all'esistenza del problema.

In Italia esiste un basso tasso di innovazione del prodotto, esiste un basso tasso di competizione nelle condizioni, esiste un sistema distributivo rigidamente monomandatario. Una maggiore concorrenza non potrà che svilupparsi solo dopo aver dato soluzioni a queste negatività e dopo una politica di sostegno alle Imprese.

C'è da constatare però che viviamo, attualmente, in un contesto politico, in Italia in maniera più accentuata, ove è prevalente una visione nei confronti delle imprese fortemente negativa. L'impresa ancor prima che essere una istituzione economica, come qualsiasi strumento codicistico riconosce, è qualcosa che deve truffare qualcuno. Mentre il cittadino è l'indifeso e la vittima del sistema.

Non possiamo che leggere, ad esempio, il provvedimento sul TFR il risultato di questa visione che, scontrandosi con l'esigenza del sistema produttivo italiano di diventare più grande nelle dimensioni, penalizza le imprese che hanno oltre 50 dipendenti e non incoraggia quelle che ne hanno di meno a crescere.

A questa visione non è sfuggito il settore assicurativo.

L'ISVAP ha, in alcune parti del regolamento, interpretato in forma più restrittiva quello che nel Codice delle Assicurazioni e nella direttiva comunitaria, viene sancito come principio; si corre il rischio di non avanzare una critica corretta al testo di regolamento se non distinguiamo ciò che è il principio - che nessuno può modificare se non il legislatore europeo e italiano - e quello che è la sua applicazione rigida.

Senza tale distinzione si corre anche il rischio di avallare la tesi secondo la quale si potrebbe fare a meno dell'ISVAP nella riformulazione delle Autorità.

Secondo Unapass l'ISVAP offre ampie garanzie a tutela del mercato e degli Intermediari rispetto a quanto potrebbe fare la Banca d'Italia.

Il Codice delle Assicurazioni in Italia, vale la pena ricordarlo, non ha voluto optare per l'istituzione di un registro unico con un'unica sezione, come in molti paesi d'Europa è stata fatta non esistendo la distinzione tra intermediario, agente, subagente, mediatore, collaboratore, produttore e segnalatore. Abbiamo voluto, per non rendere il cambiamento eccessivamente traumatico in Italia, prevedere sì un registro unico ma con più sezioni; ciascuna sezione replica la situazione con cui la distribuzione assicurativa italiana si è articolata e caratterizzata nel tempo ma stiamo già registrando alcune contraddizioni perché se si va a verificare qual è la distinzione tra l'attività e gli obblighi che deve rispettare un broker e quelli che dove svolgere un agente ci accorgiamo che è quasi impercettibile.

È vero che uno rappresenta l'impresa e l'altro il cliente, ma indipendentemente da questo l'intermediario consiglia il cliente, lo invita a non scegliere soluzioni che siano in contrasto con il suo asset allocation del rischio. Il subagente è solamente una distinzione di livelli di responsabilità, le sezioni diverse dalla A alla E replicano un livello di responsabilità non di obblighi e di ruoli nei confronti del Cliente.

È stato rafforzato un principio secondo il quale l'intermediario di assicurazione, rispetto al canale bancario o postale, è colui il quale propone prodotti e servizi ad alto contenuto consulenziale.

Lo sforzo che ci si attende dall'industria assicurativa e dall'intermediazione è quello di non rincorrere prodotti standardizzati ma di giocare la competizione in un mercato aperto e liberalizzato, innovando il prodotto, riscoprendo l'antica arte dell'assicurazione. Il mercato corre così velocemente che chiede agli intermediari e alle imprese di ragionare in termini nuovi, questo significa anche perdere le certezze del passato e del presente.

Come Unapass abbiamo fatto una scelta strategica, 5 anni fa, che è stata quella di aderire a Confindustria, ma non perché volevamo essere gli industriali della polizza ma per acquisire e confermare una mentalità imprenditoriale nella gestione di un'agenzia di assicurazione. L'ISVAP oggi ci dice che esistono 5.500 intermediari stranieri che hanno fatto richiesta per poter lavorare in Italia. Noi dobbiamo creare le condizioni perché gli intermediari italiani siano capaci di competere con gli altri e per farlo dobbiamo modificare qualcosa, fare un salto culturale che legittimi l'assunto che un'agenzia di assicurazione è a tutti gli effetti un'impresa.

L'obbligo dell'aggiornamento professionale introdotto dall'istituto di vigilanza per effetto della regolamentazione di un principio della direttiva della comunità europea di aggiornarsi 30 ore l'anno di per se ha un impatto organizzativo forte ma contiene in sé anche opportunità nuove.

Opportunità che possono essere colte solo se cominciamo a consentire che un'agenzia possa autodeterminarsi nella forma sociale e darsi uno statuto proprio e non imposto.

L'imposizione è sbagliata. È sbagliato imporre ad agente reo di aver raggiunto 65 anni di età di espropriarsi di tutti gli investimenti che ha fatto per la sua società. Questo maggiore spazio di libertà non significa che devono esserci riduzioni di garanzie per le mandanti.

Per quale motivo questi istituti di libertà non sono accessibili anche all'impresa agenzia, quella stessa libertà che ha portato giustamente ANIA ad impugnare i provvedimenti, ieri di Letta sul blocco tariffari RCA ed oggi la critica alla Legge Bersani?

Per quale motivo quella libertà non può essere la stessa libertà di un'impresa in genere? Ma non per fare concorrenza e per ledere gli interessi della mandante, ma per rafforzarla in un rapporto reale di partnership. Questo significherà che l'impianto di tutele sulle quali noi abbiamo fondato una relazione industriale con le Compagnie possa essere ridiscusso.

Potremmo essere percepiti, ove rinunciassimo ad esplorare tali possibilità, come esclusivi difensori di un interesse eccessivamente corporativistico. Oggi la tutela corporativistica non premia, c'è un'idea di consumerismo che è un partito trasversale.

Oggi c'è una corrente che spinge il legislatore europeo, italiano, e poi quello locale a dar ragione al consumatore e torto alle imprese, con questa consapevolezza bisogna capire come ridurre le minacce ed aumentare le opportunità. Ecco la nostra rivendicazione di essere un modello di impresa, ma non vogliamo attecchirci ad un modello di impresa plurimandataria.

Il modello a cui ci vogliamo ispirare è quello francese secondo il quale un agente è per scelta monomandatario con "petit courtage": nella misura in cui questo non si realizzerà ci sarà sempre un'agente che auspicherà sempre tanti provvedimenti "Bersani".