

Napoli

27 novembre 2007

Conferenza Nazionale sull'Assicurazione nel Mezzogiorno d'Italia

Sotto l'Alto Patronato della Presidenza della Repubblica
Con il Patrocinio della Regione Campania



L'ORA DELLA LEGALITÀ
SPOSTARE LE LANCETTE DELLO SVILUPPO
VERSO IL FUTURO



NOTA DI APERTURA

Tristano Ghironi

PRESIDENTE NAZIONALE SNA

INTERVENTO

Manuel Vila

CHAIRMAN BIPAR



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
Fondato nel 1919



APERTURA

**L'ora della legalità.
Spostare le lancette dello
sviluppo verso il futuro**

Tristano Ghironi, Presidente Nazionale Sna

INTERVENTO

**Gli sviluppi recenti
a livello UE e i loro effetti
sugli intermediari nel campo
delle assicurazioni**

Manuel Vila, Chairman of Bipar

ALLEGATI

**Distribuzione assicurativa
in Italia**

**Analisi frodi
e sinistri nella RCAuto**

L'ora della legalità. Spostare le lancette dello sviluppo verso il futuro

Tristano Ghironi, Presidente Nazionale Sna

Spettabili Autorità, stimati Ospiti, gentili Relatori,
care Colleghe e cari Colleghi,

in qualità di Presidente dello Sna, che ho l'onore di rappresentare, porgo il mio più cordiale benvenuto, ringraziando ciascuno di Voi della graditissima presenza a questo importante appuntamento che, con impegno ed energia, il Sindacato ha voluto dedicare al Meridione d'Italia.

Siamo riusciti a mantenere la promessa fatta ai Colleghi che operano nelle regioni meridionali di indirizzare la massima attenzione verso le problematiche e le difficoltà che il mercato assicurativo, ma, per quello che ci tocca più da vicino, gli intermediari professionisti si trovano ad affrontare quotidianamente nel Sud del nostro Paese.

La scelta di Napoli non è stata casuale.

Quale antica capitale, nell'era moderna, del Regno delle Due Sicilie, la città partenopea da sempre riveste ed assume quel ruolo di capitale-simbolo di un'intera area che attende da tempo immemore l'occasione del proprio riscatto morale, sociale ed economico.

Siamo pienamente consci che i cittadini meridionali sono stanchi dei venditori di fumo, degli illusionisti della parola che, con la loro abilità oratoria, riescono ad ingabbiare nei proclami i più genuini impulsi al fare ed all'agire.

Al contempo, siamo consapevolmente convinti che per estirpare il male sin dalla sua più profonda radice occorre conoscerlo, studiarlo, analizzarlo nella sua intima essenza.

Ebbene, questo è lo scopo che ci siamo prefissi quando, insieme ai colleghi dell'organizzazione che presiedo, ci siamo posti l'obiettivo di organizzare questo grande evento.

Il compito è quello di portare alla luce dei rappresentanti delle istituzioni, del mondo politico e degli addetti ai lavori, attraverso un'analisi ragionata ed un competente confronto, le

profonde debolezze che si annidano nel Meridione d'Italia e che minacciano il normale svolgimento degli affari economici, inclusa l'attività di assicurazione.

Nel mercato assicurativo siamo agli albori di una nuova era, qualcuno parla di anno zero delle Assicurazioni in Italia.

La riforma attuata nel settore, dapprima con il nuovo Codice delle Assicurazioni private e poi con i due Decreti Bersani, ha disegnato un nuovo scenario nel quale ognuno di noi ha dovuto fare i conti con la nuova impostazione legislativa, così carica di oneri e adempimenti, ma anche ricca di una grande opportunità grazie alla quale gli Agenti inizieranno ad avvertire i primi sintomi di libertà.

Il plurimandato non rappresenta più una chimera ma, al contrario e quasi inaspettatamente, si è materializzato, attestandosi quale storico traguardo, conseguito grazie ad una decennale attività politico/sindacale, culturale e sociale.

Dall'abolizione della clausola di esclusiva dai contratti di agenzia per tutti i rami danni, che è già operativa per i nuovi mandati e che entrerà in vigore a partire dal 1° gennaio del 2008 per quelli in corso prima della conversione in legge dei decreti, deriveranno effetti benefici per tutti gli attori del mercato assicurativo.

Per gli intermediari assicurativi, che finalmente avranno la facoltà di ricercare al di fuori del proprio mandato una o più compagnie che gli consentano di rispondere al meglio al bisogno di sicurezza espresso dalla propria clientela.

Per le stesse Compagnie, che d'ora in avanti dovendo confrontarsi con una concorrenza pressoché compiuta, avranno un'opportunità irripetibile di compiere quel salto di qualità che il cittadino/consumatore italiano si aspetta da tempo.

Per i consumatori che, pur mantenendo inalterato il rapporto fiduciario con il proprio agente, potranno valutare il servizio assicurativo sulla base del miglior rapporto qualità/prezzo e delle condizioni annesse, scegliendo di acquistare quello più rispondente alle proprie esigenze.

Tutto bene se ci trovassimo in un Paese normale.

Tuttavia l'Italia non è annoverabile tra quelli che godono di una simile, quanto invidiabile, condizione di normalità.

Tra Nord e Sud, ogni anno, si allarga inesorabilmente il gap di competitività che penalizza sempre più il nostro Paese nei

confronti dei più evoluti dal punto di vista economico. Né si scorgono all'orizzonte segnali per una inversione di tendenza. Negli ultimi anni, la pressante emergenza dei conti pubblici ha ridotto costantemente le risorse stanziare per finanziare lo sviluppo del Mezzogiorno.

Dal canto loro, i fondi comunitari per le politiche di coesione sembrano essere insufficienti ed inoltre, fino ad oggi, scarsamente e non sempre lecitamente utilizzati.

Lo stato delle infrastrutture, poi, è letteralmente al collasso.

A parte la Salerno Reggio-Calabria, caso ormai da Guinness dei primati per l'inefficienza e lo spreco perpetrati, le altre opere non riescono a decollare: l'alta velocità ferroviaria non andrà oltre Napoli, le autostrade del mare sono state accantonate; i porti e gli aeroporti sono destinati a restare sottodimensionati rispetto alle esigenze di questa area.

Nel frattempo il Sud si spopola, con un calo dei nati dello 0,9% tra il 2003 ed il 2006, mentre aumenta l'emigrazione con circa 100mila lavoratori, per lo più diplomati e laureati, che annualmente abbandonano le terre natie.

La disoccupazione rimane ancorata a due cifre rispetto a quella nazionale che invece, seppur con il concorso della flessibilità del lavoro, è vicina alla media europea.

Certo non mancano fatti positivi come la crescita degli esercizi commerciali, in particolare bar e ristoranti, o l'espansione di enclavi di imprenditorialità di eccellenza.

Si tratta, però, di episodi legati a singole iniziative per lo più di soggetti privati, comunque insufficienti per far fronte al tracollo competitivo dell'area rispetto alle regioni più evolute.

Non da ultimo il problema della microcriminalità e della criminalità organizzata che, soprattutto in questo periodo in cui ancora più fortemente a rischio è percepito il senso di sicurezza dai cittadini, appare immutato nella sua radicalità rispetto al primo grande problema che i rappresentanti dei governi unitari dovettero affrontare, vale a dire quella del brigantaggio nel Meridione.

Ebbene, dopo più di 150 anni dall'unificazione del Paese, lo Stato italiano trova ancora all'ordine del giorno della sua agenda di governo la voce "lotta alla criminalità nel Sud".

La delinquenza e la connivenza con soggetti criminali mortifica e depaupera il patrimonio culturale civile ed economico di una terra che dovrebbe piuttosto rappresentare il fiore all'occhiello del "made in Italy" per la ricchezza, la varietà e l'unicità della sua storia e della sua tradizione.

In questa lotta, lo Stato non può essere lasciato solo, occorre invece una riscossa che parta dal basso, dalla società civile,

così come dal mondo produttivo e professionale, compreso il settore assicurativo.

Da questo punto di vista, segnali importanti si scorgono, soprattutto da parte di quegli imprenditori che si sono finalmente ribellati al pagamento del cosiddetto "pizzo" ed hanno denunciato alle autorità pubbliche chi, sostanzialmente, li sta portando alla rovina.

L'analisi appena delineata rappresenta la realtà nella quale noi operatori del settore assicurativo ci troviamo ad operare nella quotidianità, una realtà che aggrava ed ostacola la nostra attività e che si riverbera sulla catena di produzione del valore, minando i rapporti tra imprese, intermediari e consumatori.

In una simile situazione di criticità permanente, quanto abbiamo accennato all'inizio in tema di liberalizzazioni del settore rischia di non trovare pratica attuazione, dal momento che alcune compagnie operanti soprattutto nel settore RCAuto, lamentando un rapporto tecnico (S/P) sfavorevole, manifestano inquietanti segnali di disimpegno o quantomeno di riduzione della propria attività in quest'area del Paese.

Non a caso si registrano dismissioni di portafogli agenziali o subagenziali e indiscriminati recessi da mandati di agenzia, con la conseguenza di pesanti ricadute economiche ed occupazionali per l'intera Categoria.

Ne consegue che gli agenti di assicurazione che operano nel meridione, incontrano talvolta difficoltà insormontabili a trovare finanche un solo mandato, a dispetto della tanto attesa ed evocata liberalizzazione.

Vanno inoltre segnalati comportamenti assai ricorrenti, giustificati dalle compagnie con le più svariate motivazioni, che manifestano una palese ed aperta violazione dell'obbligo previsto dall'art. 132 del D.Lgs. n. 209/2005, secondo il quale le imprese di assicurazione sono tenute ad accettare le proposte per l'assicurazione obbligatoria che sono loro presentate, vale a dire il cd. obbligo a contrarre.

Su questo fronte si sprecano gli appelli alle Autorità preposte di vigilare affinché si ottemperi, nel settore RCAuto, alle disposizioni di legge dirette a garantire l'accesso degli utenti alla copertura assicurativa obbligatoria.

Purtroppo continuiamo a ricevere allarmanti segnalazioni da parte di colleghi che si sentono in trincea, attaccati da tutte le parti e senza possibilità di difesa o di reazione, preoccupati del futuro della loro attività e, soprattutto, per l'impossibilità di prestare un corretto servizio alla propria clientela.

Ulteriori adempimenti a carico della rete agenziale derivano dall'Indennizzo Diretto dei danni RCAuto che, se da un lato con le nuove incombenze valorizza il ruolo professionale, ma in definitiva anche sociale dell'agente di assicurazione, sempre più consulente nella sua interazione con il cliente, dall'altro lo espone ad intimidazioni e minacce – soprattutto nelle aree del meridione -, essendo divenuto l'elemento cardine, non più soltanto nella fase di assunzione del rischio, ma anche in quella dell'istruzione e della gestione della pratica di risarcimento.

E' del tutto evidente come sia auspicabile una diversa considerazione a tutela dei legittimi interessi di una categoria, che si trova ad essere compressa tra le molteplici istanze che le arrivano da più parti e le legittime e sacrosante aspettative della collettività che chiede a gran voce una riduzione delle tariffe e ciò nella costante ricerca di un obiettivo miglioramento del servizio.

Per quest'ultimo aspetto va registrato un sensibile deterioramento del servizio di liquidazione dei danni nelle aree meridionali, in ragione soprattutto della rarefazione fisica degli sportelli liquidativi.

In tale contesto il cliente deve sopportare ulteriori oneri e supplementari ostacoli in sede di liquidazione del danno, cioè nel momento in cui trova il suo naturale compimento il contratto di assicurazione.

E' del tutto intuibile, quindi, quale valore sociale e professionale rivesta anche in questo caso l'opera svolta dall'intermediario Agente di assicurazione, unico anello di congiunzione tra l'impresa ed il cliente.

Da più parti si afferma che le compagnie, nel tentativo di fidelizzare la propria rete distributiva o anche di accollarsi il carico economico derivante dall'eventuale disdetta delle polizze decennali, trasferiranno i maggiori costi sulle tariffe.

Ma non era e non è questo lo scopo originario dei decreti Bersani i quali, piuttosto, vanno nella direzione di incentivare la mobilità degli assicurati e anche degli agenti, al fine di promuovere la concorrenza tra i prodotti ed esercitare una pressione verso il basso dei prezzi.

Quello delle tariffe RCA elevate, soprattutto nel Mezzogiorno d'Italia, è un problema che va affrontato al più presto, ad evitare che, superata la soglia della sopportabilità sociale, la lievitazione dei costi possa costituire sempre più un incentivo

alla diffusione di comportamenti illegali come la contraffazione dei certificati di assicurazione.

Si tratta indubbiamente di una piaga che va contrastata non solo con misure repressive, ma anche creando quelle premesse culturali, oltretutto economiche, che consentano di far percepire l'assicurazione come una tutela, anziché come una sorta di tassa aggiuntiva di gravosa inutilità.

Più in generale è evidente che lo Stato è chiamato a fornire una risposta all'emergenza criminalità che, particolarmente in alcune aree del Meridione, affligge tutti i settori produttivi di beni e servizi.

Se è vero che sul mercato migrano masse di portafoglio RCAuto "sporco", contenenti sinistri falsi, furti di auto già avvenuti, lesioni fisiche mai verificatesi, di cui la delinquenza organizzata si avvale per fare il proprio illecito business, è altrettanto vero che gli agenti svolgono una funzione imprescindibile di presidio di un territorio per così dire "di frontiera", allo scopo di garantire l'erogazione delle coperture obbligatorie, meritando per questo di essere difesi dai rischi derivanti loro dalla selezione preventiva dei rischi da assumere.

Di conseguenza non sono più accettabili atteggiamenti punitivi come lo storno massivo di polizze colpite da primo sinistro, la dismissione di interi portafogli subagenziali, l'abbandono di ampi territori, l'imposizione di paletti assuntivi che trasformano l'attività agenziale in un percorso ad ostacoli ogni giorno più difficile da superare.

Ma è doveroso precisare che, in questo contesto, non è nostra intenzione sollevare sterili polemiche con le Imprese di assicurazione per cui operiamo: non sarebbe produttivo e ci porterebbe su una strada sbagliata.

E' invece nostro obbligo stimolare un serio e sano dibattito perché finalmente emergano tutti i problemi attualmente esistenti ed a seguito di ciò, con serietà e lungimiranza, si possano ricercare le soluzioni più utili, tenendo in somma considerazione il bene della collettività.

Un richiamo pacato va anche alla Autorità di vigilanza del settore, affinché comprendendo le reali difficoltà operative in cui si trovano gli agenti di assicurazione in Italia, ma in particolare nel meridione, si adoperi per modificare quell'insieme di norme che stanno seriamente compromettendo l'equilibrio economico ed imprenditoriale delle Agenzie in appalto.

Siamo certi che il nostro appello in tal senso troverà l'adeguato riscontro, pur nella assoluta convinzione che la protezione dell'interesse del cliente/consumatore debba restare il costante obiettivo di tutte le parti.

Lo scopo della riflessione odierna è quindi quello di favorire la presa di coscienza che il Meridione può essere considerato una grande risorsa sostanzialmente inesplorata, soltanto a patto che tutte le parti interessate concorrano alla conquista della legalità.

Da qui il titolo della manifestazione odierna che intende esprimere con chiarezza la sollecitazione rivolta alle istituzioni, al mondo politico, alle compagnie di assicurazione e a noi stessi agenti, affinché si realizzino le condizioni per una doverosa assunzione delle rispettive responsabilità. E ciò nel rispetto del bisogno espresso a gran voce dalle famiglie, ma anche dalle professioni e dai settori produttivi, di conquistare una non più rimandabile normalità.

Per tutti i motivi in precedenza enucleati, occorre pertanto che si realizzi al più presto un energico intervento da parte del Governo nazionale unito alle Istituzioni locali ed alle forze sociali, oltre che una seria azione repressiva da parte delle Forze dell'Ordine e della Magistratura.

Come Associazione rappresentativa degli Agenti di Assicurazione ci assumiamo l'onere di approfondire il massimo sforzo nel concorrere, per quanto ci compete, a fornire alla categoria e, più in generale, ai cittadini del Meridione, quelle condizioni di civica vivibilità che la Costituzione repubblicana riconosce, promuove e tutela.

Nella crescita di una società, così come di un'economia moderna, l'Assicurazione gioca un ruolo fondamentale nel garantire dinamicamente la realizzazione di una equilibrata evoluzione sociale.

Non è più procrastinabile l'esigenza di inserire "l'agenda Sud" tra le urgenze del dibattito di politica economica, nonché di promuovere una rinnovata strategia tesa a livellare i profondi squilibri territoriali che, in definitiva, penalizzano il nostro Paese nel suo insieme.

Noi Agenti professionisti, fungendo da snodo essenziale per la diffusione della cultura assicurativa e rappresentando il principale perno dei nuovi rapporti di mercato che si vanno delineando in dipendenza della mutata cornice legislativa in materia di distribuzione assicurativa, siamo pronti a giocare la nostra partita, responsabilmente con il nostro ruolo,

proattivamente con la nostra funzione, entusiasticamente con la nostra attività.

E' assolutamente necessario che vengano ripristinati, ove vi fossero mai stati, quei presupposti di legalità che consentano di investire su queste terre che rappresentano comunque un importante patrimonio di storia e di civiltà e permettano lo sviluppo dei rapporti economici, così come del benessere sociale.

In quanto intermediari, rappresentiamo lo strumento più idoneo ed opportuno per creare occasioni di business e di crescita del valore, a patto che le Istituzioni per la parte pubblica e le imprese di assicurazione per quella privata, siano disposte a favorire il percorso di questa difficile, quanto indispensabile strada che porta al futuro.

Grazie per la Vostra attenzione e buon lavoro.

Gli sviluppi recenti a livello UE e i loro effetti sugli intermediari nel campo delle assicurazioni

Manuel Vila, Chairman of Bipar

Presidente, Signore e Signori,

ho l'onore ed il piacere di essere presente oggi con voi e di portare il contributo del Bipar, la Federazione Europea degli Intermediari di Assicurazione, della quale lo Sna rappresenta un attivo ed apprezzato componente. Ringrazio, innanzitutto, il Presidente dello Sna, Tristano Ghironi, per avermi invitato e porgo un caloroso saluto a Jean Francois Mossino, Membro del nostro Comitato Direttivo, e a Domenico Fumagalli, Esponente del nostro Comitato Direttori.

Qualche cenno sulla Federazione.

Il Bipar, fondato nel 1937 a Parigi, dal 1989 ha sede a Bruxelles.

Esso raccoglie le rappresentanze nazionali degli intermediari di assicurazione di 47 Paesi dell'Area Europea e Mediterranea ed è l'organizzazione accreditata a tutelare e promuovere gli interessi degli intermediari presso le istituzioni, gli organismi e gli enti comunitari.

Dal 1999 il BIPAR è anche membro fondatore della WFII (World Federation of Insurance Intermediaries) che rappresenta più di 100 associazioni nazionali di oltre 80 Paesi.

Insieme a Voi, ora, vorrei iniziare con una riflessione sui recenti sviluppi europei che riguardano e riguarderanno direttamente gli intermediari nel campo delle assicurazioni. È di importanza cruciale, al fine di salvaguardare gli interessi dell'intero settore, che la nostra industria monitorizzi attivamente l'evoluzione della normativa europea, dal momento che le principali decisioni che riguardano la nostra professione vengono prese a livello comunitario.

Nell'area del mercato interno sono state introdotte delle modifiche significative per gli intermediari assicurativi da parte della Direttiva di Mediazione Assicurativa (IMD). Dopo qualche rinvio e non poche difficoltà, in tutti gli stati membri UE si sta ultimando il processo di adeguamento delle rispettive

legislazioni interne ai principi espressi dalla Direttiva, mentre è già stata pianificata dalla Commissione Europea la revisione per il 2008/2009.

Nel campo delle politiche di concorrenza si sta studiando in questa fase il rapporto finale dell'inchiesta della Direzione Generale della Concorrenza della Commissione Europea sul settore delle assicurazioni per le imprese, che è stato pubblicato il 25 settembre 2007. Esporrò una breve analisi a tale proposito per dimostrarvi come il tema della revisione della IDM sia strettamente collegato all'inchiesta della DG Concorrenza.

Prima di tutto, però, vorrei rimarcare il ruolo e la funzione che nell'economia moderna rivestono gli intermediari assicurativi. Quali portatori di innovative pratiche di marketing, essi favoriscono una diffusione della cultura assicurativa, accrescendo la consapevolezza dei consumatori riguardo le tipologie di protezione offerte, la varietà dei prodotti, la corrispondenza con le esigenze di copertura.

Quali diffusori di informazione, essi forniscono ai clienti i necessari elementi per procedere ad informate decisioni e razionali acquisti, sulla base delle proprie necessità ed in termini di prezzi e condizioni.

Al tempo stesso, gli intermediari rappresentano per le compagnie le antenne del mercato, permettendo loro di predisporre prodotti sempre più adeguati ed al passo con i tempi.

In tutto il mondo l'attività di assicurazione si presenta e si afferma come elemento essenziale allo sviluppo economico e, senza copertura assicurativa, non solo le pratiche commerciali, ma anche quelle private sarebbero incapaci di svolgersi regolarmente.

Tutto questo è ancora più vero in un'area, come quella in cui ci troviamo oggi, così ricca di storia, tradizioni, bellezze paesaggistiche, ma anche di potenzialità di crescita che necessitano del normale dispiego delle relazioni, degli affari, della vita quotidiana, per affermarsi legittimamente.

Gli intermediari assicurativi, così radicati e legati alle singole realtà territoriali, nel loro fiduciario rapporto con il cliente ed in quello professionale con le compagnie, possono davvero rappresentare uno dei veicoli principali su cui puntare per la ripresa del Meridione d'Italia.

Da Bruxelles, attraverso lo stretto legame da anni instauratosi con lo Sna, seguiamo con attenzione ed interesse l'evoluzione della professione di agente di assicurazione in Italia e crediamo fermamente che l'intera categoria, proprio per

l'imprescindibile funzione che gioca nel mercato, meriti un più unanime riconoscimento e maggiore protezione.

A livello europeo vigiliamo costantemente l'evoluzione della normativa che riguarda il settore.

L'IMD è stata da poco attuata nella maggior parte degli stati membri dell'UE ed il Bipar ritiene che sia ancora troppo presto per valutare positivamente i suoi risultati e la compiuta realizzazione del duplice obiettivo, consistente nel migliorare la tutela del consumatore e nel creare un mercato unico nell'intermediazione assicurativa.

Un aspetto da evidenziare è sicuramente quello dell'applicazione delle nuove regole estesa a chiunque sia coinvolto ed attivo nell'attività di intermediazione assicurativa. E', infatti, importante mantenere intatto il principio del "level-playing field" affinché si garantisca l'attività di intermediazione a qualsiasi titolo venga svolta.

Tuttavia non esistono solo luci ma anche parecchie ombre.

Alcuni stati membri UE, tra cui anche l'Italia, sia nell'attività di trasposizione della Direttiva Europea, sia attraverso l'attività regolamentare, hanno ampliato il carico di regole ed adempimenti creando non poche difficoltà operative agli intermediari, che si sono tradotte in un oggettivo aumento dei costi gestionali.

Tale mancanza di uniformità di applicazione delle norme, insieme all'attuale incertezza legale della definizione dell'attività oltre confine degli intermediari, crea seri ostacoli ad un buon funzionamento della IMD, oltre che all'integrazione dei mercati dei servizi finanziari.

Il Bipar ritiene che nell'immediato, prima che si giunga ad una revisione della IMD, questi problemi possano essere risolti con una maggiore coerenza interpretativa comunicata nelle forme ufficiali.

Passo importante per arrivare ad un'ipotesi di revisione della IMD è stata l'inchiesta della DG Concorrenza sul settore delle assicurazioni per le imprese.

Lo scopo dell'indagine è stato quello di esaminare la forza competitiva in questo settore, di individuare eventuali distorsioni nella competizione e di creare una base empirica sulla quale considerare qualsiasi misura in futuro.

Il rapporto finale è stato emesso lo scorso 25 settembre e sarà oggetto di un approfondito esame da parte della Federazione con l'ausilio dei suoi autorevoli componenti.

Per motivi di tempo non tratterò tutte le questioni emerse nel rapporto, ma mi soffermerò soltanto sugli aspetti specifici dell'intermediazione con i quali vanno confrontate le risultanze dell'indagine comunitaria.

Nell'attuale mercato assicurativo europeo, gli intermediari assicurativi svolgono un ruolo chiave nel rendere reale la competizione:

- aiutano i clienti ad identificare i rischi a cui vanno incontro;
- assistono i clienti a comprendere e ad affrontare la complessità del mercato assicurativo e a ridurre i costi;
- consentono alle compagnie assicurative di raggiungere clienti potenziali, senza la necessità di dover sviluppare delle consolidate reti di distribuzione;
- coadiuvano le compagnie assicurative a superare la loro imperfetta conoscenza del preciso profilo di rischio del potenziale cliente.

Una volta che la direttiva di intermediazione assicurativa sarà esaustivamente attuata in tutti gli stati membri e saranno rivisti gli aspetti della stessa che tuttora presentano elementi di criticità, gli intermediari assicurativi potranno operare in maniera più efficiente in un unico mercato europeo.

Inoltre, saranno in grado di offrire prodotti da una gamma più elevata ed articolata di fornitori, in modo da contribuire ad una effettiva competizione nel settore delle assicurazioni per le imprese.

Le risultanze del rapporto finale della DG Concorrenza dovrebbero confrontarsi con il quadro appena delineato e con lo stato di implementazione della IMD nelle varie legislazioni nazionali.

Il rapporto, in particolare, evidenzia la preoccupazione della DG Concorrenza riguardo alla trasparenza delle informazioni da fornire ai clienti, consentendo loro di compiere scelte informate e razionali.

Da questo punto di vista il Bipar da sempre sostiene che una più completa trasparenza delle informazioni, nella relazione tra intermediario e cliente, contribuisca a mitigare potenziali o reali conflitti di interesse.

E, ad onor del vero, la IMD concede molto spazio all'informativa precontrattuale a tutela dei legittimi interessi dei clienti.

Tuttavia, a causa dei tempi, non ancora conclusi, di trasposizione nei vari Paesi della normativa europea, l'indagine non ha potuto tener conto di tutti gli effetti pienamente compiuti della Direttiva, con particolare riferimento agli obblighi di informazione.

Il Bipar ritiene che vi sia un altro fattore che il rapporto finale non abbia approfondito adeguatamente.

Le dinamiche di funzionamento del mercato assicurativo rappresentano, esse stesse, un importante fattore critico che mitiga i conflitti di interesse.

Infatti, la competizione più impegnativa che un intermediario affronta, è quella proveniente da altri colleghi, essendo il cliente sostanzialmente libero di passare da un intermediario all'altro.

Il fatto che vi sia una forte competizione per ogni ramo di rischi, crea già di per sé un elevato incentivo per gli intermediari ad operare in modo da fidelizzare sempre più il proprio portafoglio.

A mio avviso tali dinamiche potrebbero rappresentare, insieme ad altre condizioni, come ad esempio un più rigoroso rispetto della legalità, un fattore critico di successo per la risoluzione dei problemi che il mercato assicurativo si trova ad affrontare nel Sud dell'Italia.

Salutiamo invece con favore l'approccio con il quale il Rapporto finale consente, sulla base dei risultati prodotti, una valutazione della IMD ed una autovalutazione da parte degli operatori del mercato, in vista della revisione della Direttiva stessa.

Tale presa di considerazione consentirà al Bipar di costruire sinergie più consolidate con le associazioni aderenti al fine di contribuire, con autorevoli punti di vista, alla liberalizzazione del mercato.

Sono certo che la collaborazione con lo Sna proseguirà in forma sempre più stretta, in modo da aggiornarvi sui più immediati sviluppi comunitari.

Ad ogni modo, posso testimoniare che gli agenti di assicurazione italiani possiedono nel consiglio Bipar una voce molto apprezzata e seriamente ascoltata per quanto riguarda la tutela e la promozione della loro professionalità e dei loro interessi.

Intendo, pertanto, ringraziare pubblicamente lo Sna che, attraverso l'impegno ed il know-how dei suoi leaders, contribuisce a qualificare l'operato del Bipar, nell'interesse degli agenti di assicurazione italiani ed europei.

Grazie per la Vostra attenzione.

ALLEGATI

Distribuzione assicurativa in Italia

- **Assicurazione vita**
- **Assicurazione danni**

Frodi e sinistrosità RCAuto in Italia

Assicurazione vita

Nel 2006, dopo anni di crescita sostenuta, si è registrato un rallentamento della distribuzione dei prodotti vita, soprattutto per il canale bancario e quello diretto (tavola 1).

I premi raccolti dagli sportelli bancari hanno fatto segnare una contrazione dell'8,0% rispetto all'anno precedente.

Il canale bancario resta quello più utilizzato nel comparto vita, anche se la quota di mercato è scesa dal 60,6% al 59,0% del 2006.

Sempre nel 2006 l'attività degli agenti ha portato a un aumento della raccolta premi del 3,4% e il loro peso sul totale vita è aumentato dal 18,2% del 2005 al 19,9% del 2006.

Insieme agli agenti, l'unica altra forma di distribuzione che è risultata in crescita è quella dei promotori finanziari (+5,8 % rispetto all'anno precedente), la cui quota di mercato è salita all'8,5% del totale.

La vendita diretta, che era risultata sempre in crescita negli anni passati, ha registrato una contrazione nella raccolta premi pari all'11,2%; ne è derivata una riduzione del peso di tale canale sull'intero mercato vita (11,7% nel 2006).

I prodotti vita venduti tramite broker rappresentano una percentuale assai limitata: nel quinquennio 2002-2006, la loro quota di mercato è in media inferiore all'1%.

Con riferimento ai singoli prodotti vita (tavola 2), si rileva per le polizze di ramo I (assicurazioni sulla durata della vita umana) un forte calo della quota di mercato degli sportelli bancari: dal 57,7% del 2005 al 53,4% del 2006.

E' aumentato invece il peso degli agenti, la cui quota di mercato è salita dal 25,2% nel 2005 al 28,1% nel 2006, e della vendita diretta (dall'11,6% al 12,7%).

Tra le polizze del ramo III (linked) risulta fortemente prevalente la raccolta realizzata attraverso gli sportelli bancari, la cui attività ha contribuito per oltre i tre quarti del volume premi complessivo di questo ramo.

Seguono i promotori finanziari con una quota di mercato del 15,3%.

Vale la pena evidenziare che, mentre è diminuita la raccolta degli sportelli, per i promotori finanziari si è avuta una discreta crescita.

In lieve aumento è stata anche la distribuzione dei prodotti intermediati dagli agenti (8,2%).

La vendita diretta costituisce il principale canale distributivo per le polizze di capitalizzazione (ramo V), con circa il 41% della raccolta.

La quota degli agenti è stata in aumento rispetto all'anno precedente e superiore al 25%, mentre si è registrata una contrazione per il canale bancario (dal 38,8% del 2005 al 29,4% del 2006).

Il canale degli agenti continua ad essere quello più attivo nella vendita dei prodotti previdenziali ad adesione individuale (PIP), pur facendo registrare nell'anno una riduzione della loro quota di mercato (dal 58,6% del 2005 al 50% del 2006).

Per le polizze collettive, si nota che le adesioni a fondi previdenziali di ramo VI continuano ad essere raccolte prevalentemente attraverso la vendita diretta (71,9%).

Tavola 1

Analisi dei canali distributivi rami vita nel periodo 2002-2005

Canali	Premi lordi contabilizzati (valori in mln di euro)				
	2002	2003	2004	2005	2006
Sportelli bancari	31.113	36.980	38479	44.523	40.957
Agenti	10.864	11.529	12.176	13.372	13.830
Vendita diretta	4.937	6.815	8.248	9.110	8.086
Promotori finanziari	7.903	6.977	6.250	5.584	5.907
Broker	477	479	474	882	598
Totale	55.294	62.780	65627	73.471	69.378

* Fonte Ania

Canali	Quota di mercato %					Media (2002-2006)
	2002	2003	2004	2005	2006	
Sportelli bancari	56,3	58,9	58,6	60,6	59,0	58,7
Agenti	19,6	18,3	18,6	18,2	19,9	18,9
Vendita diretta	8,9	10,9	12,6	12,4	11,7	11,3
Promotori finanziari	14,3	11,2	9,5	7,6	8,5	10,2
Broker	0,9	0,7	0,7	1,2	0,9	0,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Fonte Ania

Canali	Var. % annua					Var. % Media (2002-2006)
	2002	2003	2004	2005	2006	
Sportelli bancari	9,7	18,9	4,1	15,7	-8,0	7,6
Agenti	31,0	6,1	5,6	9,8	3,4	10,8
Vendita diretta	21,1	38,0	21,0	10,5	-11,2	14,7
Promotori finanziari	52,3	-11,7	-10,4	-10,7	5,8	2,6
Broker	14,3	0,5	-0,9	85,8	-32,2	7,5
Totale	19,4	13,5	4,5	12,0	-5,6	8,4

* Fonte Ania

Tavola 2

Composizione % del mercato vita per canale distributivo e ramo - Anno 2006

Rami	Agenti	Broker	Sportelli Bancari	Promotori Finanziari	Vendita diretta	Totale
Settore Individuale						
I - Vita umana	28,4	0,3	56,0	4,9	10,4	100,0
III - Fondi di investimento	8,2	0,1	76,0	15,3	0,4	100,0
IV - Malattia	67,2	3,4	5,5	2,7	21,2	100,0
V Capitalizzazione	20,3	1,3	42,7	3,8	31,9	100,0
VI - Fondi Pensione	51,9	0,6	31,2	0,3	16,0	100,0
Totale individuale	19,1	0,3	63,4	9,2	8,0	100,0
Settore collettive						
I - Vita umana	23,3	14,3	16,8	0,9	44,7	100,0
III - Fondi di investimento	0,0	0,1	25,9	0,0	74,0	100,0
IV - Malattia	22,2	77,7	0,0	0,0	0,1	100,0
V Capitalizzazione	34,2	2,7	7,9	0,2	55,0	100,0
VI - Fondi Pensione	20,1	0,4	5,3	2,4	71,8	100,0
Totale collettive	29,6	7,3	11,2	0,5	51,4	100,0
Totale settori						
I - Vita umana	28,1	1,2	53,4	4,6	12,7	100,0
III - Fondi di investimento	8,2	0,1	75,9	15,3	0,5	100,0
IV - Malattia	25,1	73,0	0,4	0,2	1,3	100,0
V Capitalizzazione	25,7	1,8	29,4	2,4	40,7	100,0
VI - Fondi Pensione	35,8	0,5	18,0	1,4	44,3	100,0
PIP (*)	49,9	0,1	14,4	29,8	5,8	100,0
Totale rami vita	19,9	0,9	59,0	8,5	11,7	100,0

(*) I premi relativi ai PIP rappresentano un sottoinsieme dei premi relativi a polizze individuali del ramo I e III.

* Fonte Ania

Assicurazioni danni

Il mercato danni continua a caratterizzarsi per la quota assolutamente prevalente del canale agenziale.

Nel 2006 la raccolta premi tramite gli agenti è aumentata del 2,1%, ma la relativa quota di mercato è lievemente scesa (dall'84,5 del 2005 all'84,2% del 2006); l'incidenza degli agenti era pari all'86,1% nel 2002 (tavola 3).

I broker rimangono il secondo canale di distribuzione dei prodotti nei rami danni, rappresentando il 7,5% dell'intera raccolta premi, valore sostanzialmente stabile nell'ultimo quinquennio.

La vendita diretta, grazie al canale internet e telefonico, continua ad aumentare lievemente la sua quota di mercato passando dal 6,2% del 2005 al 6,5% del 2006.

Molto contenuto rimane il peso degli sportelli bancari, che ha raggiunto l'1,7% del totale, e dei promotori finanziari, con una quota di mercato pari allo 0,1%, valore costante nel quinquennio. (tavola 3)

Oltre il 90% della raccolta nei rami rc auto e cvt è stata effettuata tramite gli agenti, il 5,9% tramite la vendita diretta e il 2,2% tramite broker (tavola 4).

Per quanto riguarda anche gli altri rami danni, risulta prevalente la raccolta degli agenti, a dimostrazione di come il canale agenziale rappresenti in Italia il principale snodo attraverso il quale si sviluppa tutto il mercato assicurativo.

Tavola 3

Analisi dei canali distributivi rami danni nel periodo 2002-2005

Canali	Premi lordi contabilizzati (valori in mln di euro)				
	2002	2003	2004	2005	2006
Agenti	27.876	29.165	30.235	30.681	31.315
Broker	2.446	2.549	2.674	2.796	2.779
Vendita diretta	1.747	2.048	2.113	2.251	2.438
Sportelli bancari	312	422	360	545	624
Promotori finanziari	34	29	29	36	28
Totale	32.415	34.213	35.411	36.309	37.184

* Fonte Ania

Canali	Quota di mercato %					Media (2002-2006)
	2002	2003	2004	2005	2006	
Agenti	86,1	85,2	85,3	84,5	84,2	85,1
Broker	7,5	7,5	7,6	7,7	7,5	7,5
Vendita diretta	5,3	6,0	6,0	6,2	6,5	6,0
Sportelli bancari	1,0	1,2	1,0	1,5	1,7	1,3
Promotori finanziari	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Fonte Ania

Canali	Var. % annua					Var. % Media (2002-2006)
	2002	2003	2004	2005	2006	
Agenti	7,3	4,6	3,7	1,5	2,1	3,8
Broker	10,4	4,2	4,9	4,5	-0,6	4,6
Vendita diretta	21,6	17,2	3,2	6,5	8,3	11,2
Sportelli bancari	15,8	35,2	-14,7	51,4	14,5	18,3
Promotori finanziari	13,6	-14,7	-1,6	27,2	-22,4	-1,2
Totale	8,3	5,5	3,5	2,5	2,4	4,4

* Fonte Ania

Tavola 4

Composizione % del mercato danni per canali distributivi e ramo - Anno 2006

Rami	Agenti	Broker	Sportelli bancari	Promotori finanziari	Agenzie in economia	Forme di vendita diretta			Totale
						Telefono	Internet	Altro	
RC Auto	91,3	1,8	1,1	0,0	1,3	3,0	1,4	0,1	100,0
CVT	87,8	4,5	1,1	0,0	2,6	2,4	1,3	0,3	100,0
Totale Auto	90,8	2,2	1,1	0,0	1,5	2,9	1,4	0,1	100,0
Infortuni	84,1	7,3	2,6	0,4	4,0	0,9	0,3	0,4	100,0
Malattia	61,0	17,5	4,3	0,6	14,1	0,0	0,0	2,5	100,0
Corpi di veicoli ferroviari	44,3	7,7	-	-	48,0	-	-	-	100,0
Corpi di veicoli aerei	27,5	31,8	-	-	40,7	-	-	-	100,0
Corpi di veicoli marittimi	16,4	68,4	0,0	-	15,1	-	-	0,1	100,0
Merci trasportate	43,0	47,1	0,1	-	8,7	0,0	0,2	0,9	100,0
Incendio	75,7	13,3	3,9	0,1	6,9	0,0	0,0	0,1	100,0
Altra danni ai beni	78,1	15,5	1,5	0,1	4,7	0,0	0,0	0,1	100,0
RC Aeromobili	21,5	36,1	-	-	42,4	-	-	-	100,0
RC veicoli marittimi	87,8	5,4	0,2	-	5,6	0,6	0,4	0,0	100,0
RC Generale	81,2	13,5	0,8	0,0	4,4	0,0	0,0	0,1	100,0
Credito	78,2	15,7	0,5	-	5,6	-	-	-	100,0
Cauzione	82,4	11,0	1,5	-	5,0	-	-	0,1	100,0
Perdite pecuniarie	68,8	15,8	9,0	0,0	2,8	0,3	0,2	3,1	100,0
Tutela giudiziaria	82,2	9,4	1,9	0,0	2,3	3,0	1,0	0,2	100,0
Assistenza	77,5	7,6	2,3	0,2	3,4	3,6	1,4	4,0	100,0
Totale non Auto	75,2	14,7	2,4	0,2	6,4	0,3	0,1	0,7	100,0
Totale Rami Danni	84,2	7,5	1,7	0,1	3,6	1,8	0,8	0,3	100,0

* Fonte Ania

Frodi e sinistrosità RCAuto in Italia

La frequenza dei sinistri ed il relativo costo medio presentano a livello territoriale una forte variabilità.

Tale diversità, evidente soprattutto per quanto riguarda la frequenza dei sinistri, è in parte influenzata dal fenomeno delle frodi assicurative, che influisce in alcune aree del Paese in misura rilevante.

La frequenza media dei sinistri registrata nel 2006 è stata dell'8,39%, in calo rispetto all'8,51% dell'anno precedente.

Nell'Italia settentrionale la sinistrosità è stata pari al 7,55%, valore nettamente inferiore alla media nazionale.

Allo stesso modo l'incidenza del numero dei sinistri con frode accertata sul totale di quelli denunciati è stata pari allo 0,97% nel 2005, contro il 2,81% della media nazionale.

La percentuale di frodi è nettamente superiore nel Mezzogiorno: in media l'8,31% dei sinistri sono connessi con comportamenti fraudolenti oppure hanno subito una forte speculazione sul valore del danno.

Nella sola Campania tale incidenza supera il 3% e si registra anche la più elevata frequenza sinistri a livello nazionale (11,74%).

Anche in Puglia si registra lo stesso fenomeno, sebbene in misura più contenuta: la frequenza sinistri è ben al di sopra della media nazionale (9,57%) e si ha una notevole presenza dei fenomeni fraudolenti (oltre 7 sinistri su 100).

Il resto delle regioni del Sud presenta tuttavia valori di frequenza sinistri contenuti rispetto alla media a cui corrispondono anche meno sinistri irregolari.

Tra le regioni del Centro è il Lazio ad avere la frequenza sinistri più elevata (8,88%), seconda solo alla Campania, facendo registrare invece una ridotta incidenza delle frodi (2 sinistri su 100).

Anche le Isole presentano valori di frequenza sinistri superiori alla media italiana.

Dal punto di vista del costo medio dei sinistri pagati dalle compagnie di assicurazioni, non si registra una forte differenziazione tra le aree del Paese: a fronte di una media nazionale del costo liquidato di 3.548,00 euro, la variazione è

compresa tra i 3.533,00 euro del Nord ed i 3.664 euro del Mezzogiorno.

Per quel che riguarda il fenomeno degli importi risarciti riconducibili a frodi assicurative, si nota invece una significativa differenza a livello territoriale: nel Sud tale percentuale tocca il 7%, mentre al Centro è dell'1,30% e al Nord intorno al 0,9%.

Le regioni dove gli importi pagati per sinistri fraudolenti pesano di più sono la Campania (10,7%), la Puglia (6,4%) e la Calabria (4%).

Analisi delle frodi e della sinistrosità RC Auto

Area territoriale	2006			2005*	
	Distr. % veicoli	Frequenza % sinistri	Costo medio sinistro	% sinistri con frodi (numero)	% sinistri con frodi (importi)
Piemonte	8,36	8,32	2.913,84	1,1	1,03
Valle d'Aosta	0,26	7,37	3.095,86	0,15	0,13
Lombardia	17,05	8,12	3.403,79	0,94	0,82
Trentino Alto Adige	1,63	6,78	3.301,95	0,44	0,32
Veneto	8,73	6,34	4.099,26	0,74	0,68
Friuli Venezia Giulia	2,15	5,72	3.780,94	0,48	0,44
Liguria	2,79	8,68	2.836,22	2,32	2,42
Emilia Romagna	8,33	7,11	4.286,91	0,76	0,7
Italia settentrionale	49,3	7,55	3.533,84	0,97	0,86
Toscana	7,34	8,4	3.731,16	0,97	0,92
Umbria	1,76	7,28	3.944,23	0,58	0,58
Marche	2,95	7,16	4.479,82	0,69	0,59
Lazio	9,05	9,88	3.284,91	2,15	1,82
Italia centrale	21,11	8,77	3.620,20	1,54	1,3
Abruzzo	2,36	7,78	3.648,22		
Molise	0,56	7,69	3.409,14	1,29	1,05
Campania	6,99	11,74	3.657,45	13,11	10,69
Puglia	5,59	9,57	3.608,55	7,25	6,42
Basilicata	0,92	7,11	3.620,92	2,01	1,73
Calabria	2,71	8,26	3.891,87	4,48	4,04
Italia meridionale	19,13	9,78	3.664,29	8,31	7,01
Sicilia	8,22	8,9	2.935,22	3,82	3,49
Sardegna	2,25	8,44	3.368,62	2,14	1,45
Italia insulare	10,47	8,8	3.620,20	3,41	2,95
Totale Italia	100	8,39	3.547,89	2,81	2,44

*Fonte: Isvap

