



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

COMUNICATO STAMPA

Congresso Nazionale SNA – Claudio Demozzi chiede e ottiene la fiducia nel proseguire il suo mandato con 226 voti a favore, 30 contrari e 57 astenuti. La base è con Demozzi, lasciano, invece, l’Esecutivo Nazionale Claudio Prandi e Giorgia Pellegrini

AGENTI DI ASSICURAZIONI: È L’ORA DEL DIALOGO

La presenza di Franco Ellena dell’ANIA all’evento annuale degli agenti di assicurazione sancisce l’avvio di una nuova fase di concertazione e dialogo. Per Simona Vicari, Sottosegretario allo Sviluppo Economico, sono in arrivo nuove regole per dare maggiore trasparenza ed efficienza al mercato assicurativo e per Giovanni Calabrò di Antitrust va scongiurata l’evasione all’obbligo assicurativo

Milano, 3 giugno 2013 – “La presenza di Franco Ellena, Responsabile della Commissione Distribuzioni di ANIA, al nostro Congresso annuale segna in modo pubblico l’avvio di un dialogo costruttivo e di grande importanza per gli agenti di assicurazione che si riconoscono nella nostra sigla – ha dichiarato **Claudio Demozzi, Presidente Nazionale dello SNA – Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione**. Dopo anni di barricate e contrapposizioni è giunta l’ora di affrontare insieme tutti i temi relativi al futuro della professione dell’agente, con l’obiettivo di ridisegnarne la figura in quanto la nostra capacità competitiva dipenderà sempre più dall’essere noi attrattivi, nei confronti del cliente, sotto l’aspetto consulenziale”.

“È assurdo che negli anni ci sia stato del gelo fra ANIA e Sindacato – ha commentato **Franco Ellena, Responsabile della Commissione Distribuzione di ANIA**. Dovremo cercare visioni comuni per offrire a chi ha rapporti con noi (regolatori e consumatori) un tavolo congiunto per portare avanti un dialogo costruttivo, con l’obiettivo di arrivare a scelte concrete. È alle spalle il periodo di non comunicazione che ha caratterizzato questi ultimi anni e diventa fondamentale ricostruire relazioni e rapporti, avviando un nuovo corso. Gli adempimenti, imposti dal regolatore, hanno creato una burocrazia talvolta insostenibile. Bisogna centrare i veri obiettivi e razionalizzare le norme e va fatto insieme. Ci troviamo a fronteggiare norme confuse, contraddittorie e di difficile applicazione e spesso ci accapigliamo tra compagnie e con gli agenti. Non si sa se è concorrenza o conservazione, ma è indubbio che abbiamo bisogno di regole chiare. Serve armonizzazione tra Stati ad esempio. Le norme hanno penalizzato ad oggi gli agenti e non le compagnie online ad esempio; un problema che si pone alle Compagnie è



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*di scegliere, cioè, su che canale distributivo puntare. Il plurimandato non è una parola che mi infastidisce – ha continuato **Ellena** - se parlo come Compagnia, se parlo come sistema è stata una scelta sofferta. In alcuni casi si è trasformato in un modo per portare via gli agenti e il loro portafoglio da una compagnia all'altra. Per questo in Italia oggi se ne parla poco, perché è stato usato male. Temo succeda anche nella collaborazione A con A, ma potrò essere smentito. Il tema grosso non è monomandato o plurimandato, ma bisogna ragionare in un mondo più allargato di relazioni, di collaborazioni vere e proprie, o di scelte libere a lungo termine.”*

*“Il Governo pensa a nuove regole per aumentare la trasparenza e l'efficienza del mercato assicurativo – ha annunciato **Simona Vicari, Sottosegretario allo Sviluppo Economico**. Sul sistema delle assicurazioni nella scorsa legislatura è stato fatto molto nel senso di una maggiore apertura verso il mercato, ma c'è ancora tanto da fare per abbattere definitivamente tutele, conservazioni e interessi specifici: in questo senso al Ministero abbiamo attivato un tavolo di lavoro per individuare le giuste correzioni da apportare all'attuale sistema normativo. Alcune misure entreranno a far parte dei provvedimenti che saranno varati entro l'estate, altre invece rientreranno in interventi successivi, ma tutto deve avvenire attraverso il dialogo costante tra le categorie e il Governo. Tra gli interventi principali vi sono quelli per dare operatività alle riforme avviate nella scorsa legislatura, come la dematerializzazione dei contrassegni e l'uso della telematica, cioè delle scatole nere sulle vetture. Vi sono inoltre il ripristino del recesso annuale dalle polizze pluriennali, la previsione di norme più vincolanti per la cessazione del rapporto agenziale e la riduzione del forfait di risarcimento, per incrementare l'efficienza dell'indennizzo diretto. Stiamo pensando anche d'introdurre una copertura obbligatoria, per aziende industriali e commerciali, contro le calamità naturali”.*

*“Si rischia che il costo delle tariffe rc auto arrivi a un livello insostenibile - ha poi sottolineato **Giovanni Calabrò, Direttore Generale dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato** – un livello tale da provocare un aumento dell'evasione dell'obbligo assicurativo, e da scoraggiare l'acquisto di altre coperture. I bilanci 2012 indicano che le compagnie hanno recuperato redditività: ora devono fare la loro parte in maniera più decisa, per esempio combattendo in maniera più incisiva il fenomeno delle frodi. Chiaramente, nessuno discute dell'importanza della figura degli agenti nello scenario. Gli agenti oggi si trovano di fronte al cliente/consumatore che in una fase di crisi ha bisogno di più aiuto e maggiore consulenza, ed anche i 3 preventivi non si sono dimostrati un'argomentazione così ben calibrata (se un agente propone 3 preventivi ma ne può intermediare solo 1, il meccanismo non può funzionare). Il plurimandato torna ad ondate, come argomento, e non è sempre stato colto per l'importanza della sua funzione. Sembra un'occasione mancata ad oggi. Siamo ancora in una fase di transizione di offerta verso il cliente e le compagnie devono fare uno sforzo comune in tema di trasparenza. In UK si comprano auto con finanziamenti nell'acquisto e con la polizza già inclusa, poi sul mercato non si trovano a quel prezzo le medesime coperture. Questo diventa un meccanismo insostenibile, il cui fine è solo vendere più auto”.*



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Interessanti anche gli interventi degli altri componenti della tavola rotonda, fra cui:

Sen. Anna Rita Fioroni (già componente Commissione X del Senato)
Prof. Pierpaolo Marano (Professore associato Università Cattolica del Sacro Cuore)
Dott. Jean François Mossino (Presidente Commissione Agenti Bipar)
Prof. Avv. Ranieri Razzante (Esperto in Diritto delle Assicurazioni)
Dott. Eric Devorsine (Presidente CGPA Europe)

Il quarantaseiesimo Congresso Nazionale dello Sna, tenutosi a Bussolengo (Verona) dal 31 maggio al 1 giugno è stato caratterizzato da un dibattito interno molto vivace, come è nella natura sindacale e volontaristica della sigla. **È stata rinnovata la fiducia al Presidente Claudio Demozzi, che ha ottenuto 226 voti a favore, 30 contrari e 57 astenuti**, ma nell'ambito dell'appuntamento si registrano le dimissioni del vicepresidente Giorgia Pellegrini e di un altro componente dell'Esecutivo, Claudio Prandi.

*"I primi dati definitivi riguardanti il mercato assicurativo italiano e l'andamento della raccolta premi, confermano la contrazione del settore, che nel 2012 registra un decremento del 4,6%, rispetto al 2011 (-12,5% nel 2011 rispetto al 2010) – ha dichiarato **Claudio Demozzi – Presidente dello SNA**. Ma l'utile delle Imprese, dopo qualche anno di sofferenza, pare sia ritornato a livelli molto positivi, con un ROE superiore all'11%. La nostra quota di mercato nel 2011 (ultimi dati definitivi disponibili) era pari all'87,6% nei rami Auto, quota che scende all'81% circa, tenendo conto dei premi intermediati dai brokers ed appoggiati alle agenzie. Appare evidente quanto la grave crisi di redditività, che attanaglia le nostre singole realtà imprenditoriali e la nostra Categoria nel suo complesso, riguardi principalmente, se non esclusivamente, gli Agenti di assicurazione e ben poco le Compagnie. Capaci queste ultime di ottenere, grazie anche a precise strategie messe in atto con abilità e determinazione, elevati profitti pur in presenza di un deciso ridimensionamento del fatturato. In un mercato che non cresce, anzi diminuisce, le Imprese riescono comunque, facendo leva sui costi, ad elevare il loro legittimo margine di guadagno. Al contrario, agli agenti le cui provvigioni sono legate esclusivamente al fatturato, cioè all'ammontare del portafoglio intermediato, non è consentita analoga strategia; la diminuzione della raccolta, si traduce inesorabilmente in una corrispondente contrazione delle provvigioni; contrazione che in presenza di elevati costi fissi, compromette irrimediabilmente il risultato economico dell'agenzia. Minacciandone, in molti casi, la stessa sopravvivenza.*

L'Agente, per garantire alla propria realtà imprenditoriale il ritorno a margini di redditività soddisfacenti, dovrà certamente agire sul contenimento dei costi, amministrativi, burocratici e gestionali in genere, ma dovrà necessariamente riorganizzare la propria attività affinché gli sia possibile incrementare i ricavi, cioè il monte provvigioni, cioè espandere il proprio fatturato. L'Agente dovrà slegarsi da lacci e laccioli che, soprattutto negli ultimi anni, lo hanno imbrigliato dentro un ruolo che non gli appartiene. Commercialmente costretto in ambiti operativi assai limitati, spesso professionalmente ridimensionato a puro gestore di adempimenti amministrativi di competenza delle Imprese, l'Agente è oggi spiazzato dagli strumenti utilizzati dai nuovi canali distributivi che acquisiscono, con velocità sorprendente, rilevanti quote di



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

mercato. La multicanalità, la comparazione di prodotto online, gli aggregatori web, le nuove strategie delle "dirette" e delle grandi Imprese, rischiano di attrarre –in forma non convenzionale- quote crescenti di clientela, alla quale siamo spesso incapaci di offrire analogo dinamismo e soprattutto quell'immagine consulenziale, da specialisti dell'assicurazione quali siamo, che sola può distinguerci dalle forme di distribuzione low cost".

Nel corso della relazione annuale Claudio Demozzi ha poi elencato i risultati ottenuti nel corso del suo mandato, la cui sintesi migliore è contenuta nella Legge 221/2012. *"In un'unica Legge – ha concluso **Demozzi** – la nostra categoria ha ottenuto: la libertà di collaborare, lo standard minimo RCA, l'home insurance, la piattaforma tecnologica comune e la semplificazione burocratica; nonché una dichiarazione di intenti, che suona come un monito a tutto il settore: "al fine di favorire il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo e di accrescere il grado di libertà dei diversi operatori" (Art.22 c.10 L.221/2012) . Si tratta di un grande, storico risultato, in grado di modificare le prospettive di tenuta di un modello agenziale che ormai segna il passo, davanti alle grandi sfide che l'evoluzione del mercato ci impone. Ma non è certamente l'unico obiettivo che questa squadra di governo ha proposto al Congresso, lo scorso anno, attraverso il suo programma elettorale, certamente ambizioso, ma fattivo e concreto".*

CHI È LO SNA

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (Sna), fondato nel 1919 come Associazione Nazionale Agenti (Ana), assume l'attuale denominazione nel 1973 e conta oggi oltre 7 mila iscritti su circa 23 mila Agenti di assicurazione operanti in Italia. Lo Sna, composto da 117 Sezioni provinciali e 58 Associazioni aziendali, è in Italia l'organizzazione maggiormente rappresentativa degli agenti di assicurazione e da tempo ha dato vita alla Federazione Unitaria con Unapass, con l'obiettivo di realizzare un soggetto politico unitario. Rappresenta la Categoria in tutti gli Enti e Organismi, nazionali e internazionali, dove si trattano problemi che interessano direttamente o indirettamente gli agenti di assicurazione e, più in generale, il settore assicurativo. È membro del Consiglio Direttivo del Bipar (Bureau International des Producteurs d'Assurance et de Réassurance), la confederazione che rappresenta gli intermediari di assicurazione del mondo presso i governi nazionali e gli organismi sovranazionali (Cee, Onu, Efta, Ocse, Gatt, ecc.). Dal 1990 il Sindacato è affiliato alla Confederazione Generale Italiana del Commercio, del Turismo e dei Servizi (Confcommercio), nell'ambito del Comitato Nazionale Servizi e partecipa alle Commissioni provinciali in seno alle Camere di commercio.

Ulteriori informazioni per la stampa

Mirandola Comunicazione

www.mirandolacomunicazione.it

Simona Miele – Francesca Zanella

Tel. 348/2509895 - 0524/574708

Email: simona.miele@mirandolacomunicazione.it - francesca@mirandolacomunicazione.it