

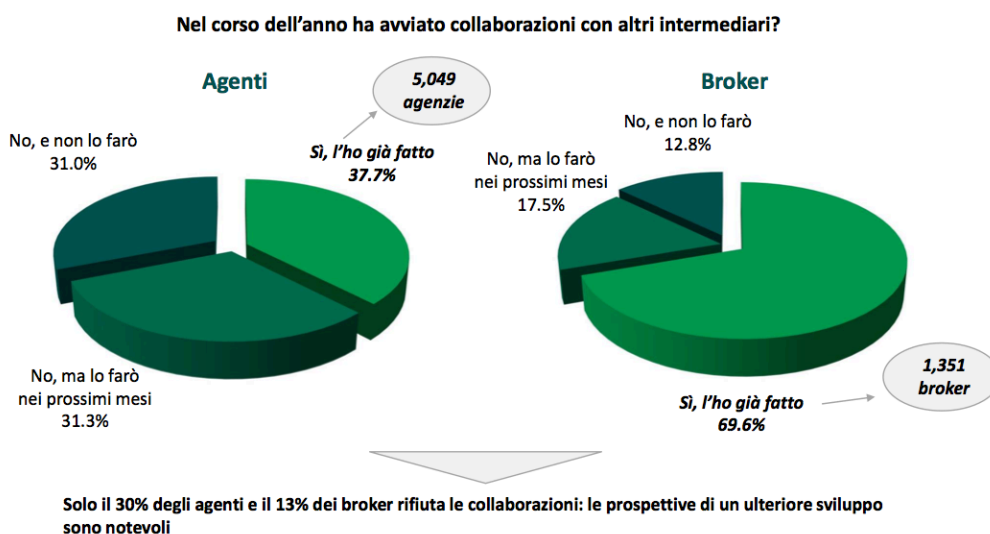


A un anno dall'entrata in vigore della legge che consente agli intermediari una libera collaborazione, lo SNA con AIBA e UEA ne verifica l'impatto sulla filiera distributiva

ASSICURAZIONI: LA COLLABORAZIONE UN ANNO DOPO

Secondo l'ultima rilevazione condotta da Innovation Team, su un panel di 1.169 intermediari in un anno oltre 5.000 agenti e 1.300 broker hanno iniziato a collaborare

Milano, 11 dicembre 2013 – Le collaborazioni fra intermediari, sancite per legge proprio un anno fa, si confermano la chiave di volta per attuare una reale concorrenza nelle assicurazioni. Una sfida che, stando alle ultime rilevazioni condotte da Innovation Team, agenti e broker hanno saputo cogliere in questi mesi per competere con trasparenza e chiarezza d'intenti nel mercato. L'indagine, condotta su un panel di 1.169 intermediari, fra il 20 novembre e il 7 dicembre, ha mostrato che oltre 5.000 agenti e 1.300 broker hanno avviato delle collaborazioni nel corso del 2013. Questi sono alcuni dei dati analizzati nel corso del convegno organizzato dallo SNA, dal titolo: **"Le collaborazioni: esperienze, scenari e opportunità per intermediari assicurativi, clienti e compagnie. Il punto ad un anno dalla legge 221/2012"**.



"Ad un anno dall'entrata in vigore della legge che di fatto ha sancito la libertà per gli intermediari di poter collaborare, osserviamo un grande entusiasmo da parte della categoria agenti, come dimostra l'indagine di Innovation Team, e siamo fieri di avere interpretato con lungimiranza i segnali che ci provenivano dai nostri associati – dichiara Claudio Demozzi, Presidente Nazionale dello SNA – Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione. Come molti ricorderanno il Sindacato si è speso con grande intensità e



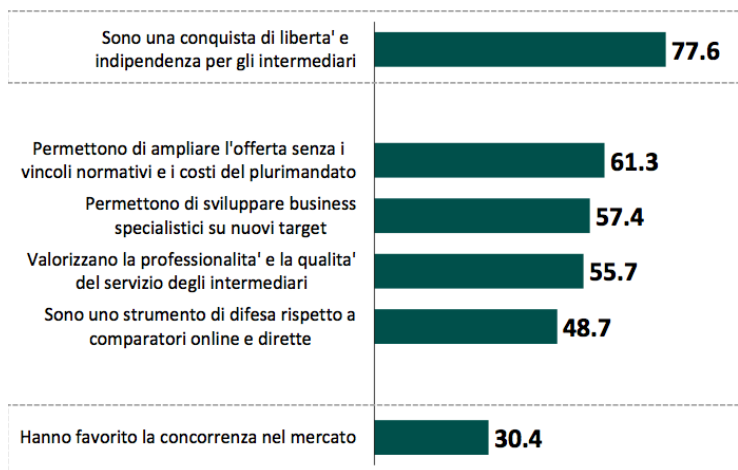
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

sensu di responsabilità affinché fosse promulgata per legge la libertà a collaborare, e poi, nel corso di questi ultimi mesi un grandissimo sforzo è stato profuso nell'attività di formazione e divulgazione svolta in tutta Italia presso le nostre sedi provinciali.

*A scanso di equivoci, è opportuno qui sottolineare che le collaborazioni sono da un lato per i nostri clienti un'occasione di maggiore trasparenza e di reale concorrenza cui hanno diritto, dall'altro offrono agli agenti maggiori opportunità per lo sviluppo del business assicurativo. Oggi, oltre al ringraziamento doveroso alle Istituzioni, che hanno colto come la libertà di proporre polizze in collaborazione fra agenti sia un valore e non una criticità, vanificando di fatto le manovre lobbistiche dell'associazione delle Compagnie di Assicurazioni, è corretto ricordare il "protocollo d'intesa" che abbiamo varato oltre un anno e mezzo fa con Aiba, cui si aggiunge la guida metodologica delle collaborazioni, che è stata realizzata e organizzata proprio da questo Sindacato. Un modello concreto, composto da FAQ, – continua **Demozzi** – per dare ai nostri iscritti indicazioni pratiche e puntuali per avviare le collaborazioni e che rappresenta un vademecum prezioso per quanti vogliono avviare collaborazioni. Parliamo di oltre 5.000 agenti che ad oggi hanno deciso di avviare collaborazioni, ovvero il 37,7% della base".*

Le collaborazioni fra intermediari...

(% pienamente d'accordo)



Ad un anno dall'introduzione della nuova normativa gli intermediari riconoscono che le collaborazioni non hanno ancora favorito la concorrenza e lo sviluppo del mercato assicurativo

Base: agenti e broker

*"Se da un lato osserviamo come le collaborazioni siano molto diffuse presso agenti e broker, dall'altra evidenziamo anche come il giro d'affari che generano sia piuttosto limitato a causa dell'utilizzo occasionale e focalizzato quasi esclusivamente su rc professionale e auto – commenta **Fabio Orsi di Innovation Team**. Questo perché probabilmente mancano ancora le condizioni per un effettivo sviluppo delle collaborazioni: maggior centralità di broker grossisti e network di intermediari, entrata nel mercato di compagnie straniere, diffusione di strumenti informatici per amministrazione e gestione di più collaborazioni. Ma è bene anche analizzare un aspetto direi fondante e profondamente insito nelle collaborazioni: per il 77,6% dei rispondenti sono una conquista di indipendenza e libertà per gli intermediari".*

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



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

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. E' 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.mirandola.net

Simona Miele – Francesca Zanella

Tel. 348/2509895 - 0524/574708

Email: simona.miele@mirandola.net- francesca@mirandola.net