

I RISCONTRI NUMERICI NON CONFERMANO LE DICHIARAZIONI DEL PRESIDENTE DELL'ISVAP

Milano, 13 giugno 2011 – Si è svolta, con la consueta lettura delle considerazioni conclusive da parte del Presidente, Giancarlo Giannini, l'assemblea annuale dell'Isvap sull'attività svolta nel 2010. A pagina 3 delle sue considerazioni, il Presidente Giannini riferisce testualmente: *"Sotto il profilo distributivo, all'interno di un processo che vede un graduale ma progressivo affievolimento del ruolo del canale agenziale, la conferma del ruolo specialistico di quello dei broker e una crescita dei c.d. canali diretti...."* Peccato che tale dichiarazione non sia confermata dai dati numerici che la stessa Isvap pubblica nella sua relazione sull'attività svolta nel 2010. Dalla relazione annuale, infatti, emerge il seguente quadro sullo stato della distribuzione dei prodotti nei rami vita e danni. **Nel ramo vita:** ad leggera flessione del canale agenziale con una raccolta pari al 22,6% nel 2010 (rispetto al 23,7% del 2009) segnando così un decremento del 1,1%, si contrappone un lievissimo incremento (+ 0,2%) della raccolta mediante altre forme di vendita diretta e broker (1,4% nel 2010, 1,2% nel 2009). **Nel ramo danni:** ad un leggerissimo decremento (-0,6%) della raccolta tramite il canale agenziale pari all'84,4% nel 2010 (rispetto al 85% del 2009), si contrappone specularmente quella dei broker che passano dall'8,4% nel 2009 all'8% nel 2010 con un decremento del 0,4%. Insomma emerge un quadro pressoché stabile nella detenzione delle quote di mercato da parte dei canali distributivi rappresentati da agenti e broker, pertanto non si comprendono da questo punto di vista le dichiarazioni del Presidente dell'Isvap.

Le variazioni delle quote di mercato in frazioni di decimali non possono di certo essere indicative di tendenze di mercato o di inversione delle stesse. Né è possibile poi mettere sullo stesso piano la nascita di nuovi canali distributivi con quelli tradizionali, dal momento che i primi difettano di quel valore professionale e consulenziale che è tipicamente intrinseco nell'attività intermediativa svolta da agenti e broker. *"Contrariamente a quanto esposto dal Presidente dell'Isvap nelle sue considerazioni conclusive – ha dichiarato il **Presidente SNA, Giovanni Metti** – non riscontriamo nessun affievolimento del ruolo del canale agenziale. A riprova di ciò intervengono non solo gli stessi riscontri numerici dell'Istituto di Vigilanza, ma anche e soprattutto il consenso e la fiducia che quotidianamente i consumatori italiani ci manifestano continuando a preferirci agli altri canali non professionali quando intendono stipulare un contratto assicurativo soprattutto nei rami danni ed in quello della rcauto. Fiducia che di recente è stata nuovamente confermata grazie alla raccolta delle oltre 500.000 firme per la petizione popolare che il Sindacato ha avviato contro il caro-tariffe nella rcauto e che avuto anche l'approvazione di decine di Consigli Comunali che hanno espressamente deliberato di appoggiare l'iniziativa del Sindacato. In altre parole il mercato assicurativo italiano continua a credere nel canale professionale degli agenti di assicurazione."*

ULTERIORI INFORMAZIONI PER LA STAMPA

SNA, tel. 02.8066131 (Giovanni Metti, Presidente Nazionale SNA)