

Ma questa straordinaria forza finanziaria è sufficiente per coprire i rischi sempre maggiori che affrontano famiglie e imprese? È la domanda che ci poniamo oggi e che abbiamo messo al centro della nostra Convention.

Le sfide non sono banali: il crescente *protection gap* – la differenza tra i danni subiti e i risarcimenti offerti – rappresenta una minaccia per il benessere economico di individui e società. Comprendere e affrontare questa forbice è essenziale per garantire la protezione che è alla base del nostro lavoro.

La **Federazione Mondiale delle Associazioni Assicurative**, di cui fanno parte anche *Insurance Europe* e, di conseguenza, *Ania*, ha individuato tre mega trend globali che stanno contribuendo ad ampliare il divario di protezione nella società:

1. **Il cambiamento climatico.**
2. **La tecnologia, in particolare la digitalizzazione e l'intelligenza artificiale.**
3. **Il cambiamento demografico e sociale.**

Un esempio emblematico è rappresentato dalle **catastrofi naturali**, il cui impatto economico e sociale richiede un approccio strategico e innovativo.

Su questo tema si concentrerà la **prima Tavola Rotonda della Convention**, moderata dalla Prof.ssa Chiara Frigerio del *Cetif* e dell'*Università Cattolica*, dal titolo che leggete sullo schermo:

“L'EVOLUZIONE DEL RUOLO DEGLI AGENTI DI ASSICURAZIONE NEL SISTEMA ITALIA:

IL VALORE DELLA CONSULENZA DI NUOVI GRANDI SFIDE DELLE CATASTROFI NATURALI

A discuterne con noi saranno esponenti di primo piano.

Permettetemi di richiamare soltanto alcuni dati.

Uno degli ultimi report sui rischi del pianeta colloca le catastrofi naturali in cima alla lista dei pericoli che incombono sul pianeta, **con una “nuova normalità” rappresentata da \$100 miliardi l'anno di danni assicurati**, una somma che rappresenta appena un terzo dei danni economici complessivi causati ogni anno dagli eventi naturali.

Per limitarci all'Italia le inondazioni e grandinate che hanno colpito il paese nel 2023 sono costate al settore assicurativo e riassicurativo risarcimenti **per circa 6 miliardi**.

Ma nonostante l'ombrello assicurativo occorre constatare che soltanto una minoranza della popolazione colpita può guardare al prossimo futuro con la tranquillità di chi si è protetto con una polizza.

Per ridurre il gap di protezione, è fondamentale una partnership pubblico-privato, tra Stato e mercato assicurativo, con impegni e responsabilità condivisi. Lo schema obbligatorio per l'assicurazione delle imprese contro i rischi di catastrofi naturali, nonostante i ritardi normativi (entrata in vigore rinviata al 31 marzo), rappresenta un primo passo cruciale in questa direzione.

Gli agenti saranno in prima linea: informeranno i clienti, li aiuteranno a individuare i bisogni assicurativi e guideranno le imprese nella scelta delle migliori soluzioni di protezione e prevenzione.

Per noi agenti di ANAPA, questa legge non è solo un'opportunità di sviluppo, ma anche una sfida operativa, con un aumento delle attività post-vendita e dell'assistenza ai clienti in caso di sinistro.

Chiediamo quindi alle compagnie di prevedere anticipi sui risarcimenti per gli assicurati colpiti da eventi catastrofici e di accelerare le perizie e l'iter di liquidazione.

Sarebbe un segnale concreto di solidarietà verso le popolazioni colpite.

In questo scenario, seppur un primo passo è stato compiuto, ossia rendere obbligatoria l'assicurazione per le Imprese, ciò che distingue l'Italia è il fatto di essere l'unico paese industrializzato **privo di un meccanismo regolamentato per la gestione delle catastrofi naturali anche per abitazioni civili**. L'unico sollievo per chi possiede una polizza è, dal 2018, la detraibilità dei premi esenti, e non soggette alla tassazione del 22,25%.

Le catastrofi naturali non sono l'unica sfida che ha spinto ANAPA a dedicare alla protezione la sua Convention Nazionale.

Il settore assicurativo e non solo, sta vivendo una complessa fase di trasformazione digitale al cui centro vi sono le potenzialità, in gran parte ancora inesprese, dell'intelligenza artificiale e la problematica della gestione dei dati su cui è in atto da tempo un confronto tra Agenti e Compagnie.

A tal proposito, altrettanto importante, sarà anche la seconda Tavola Rotonda dal titolo, che leggete sullo schermo:

LE NUOVE FRONTIERE NEI RAPPORTI TRA AGENTI E IMPRESE:

DAL TRATTAMENTO DEI DATI ALL'ADOZIONE DELL'AI

Si tratta di un nodo cruciale, la cui soluzione influirà anche sul rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, scaduto nel 2006 e sottoscritto nel 2003, quindi prima dell'entrata in vigore della IMD1, del Regolamento n. 5 IVASS e del Codice delle Assicurazioni del 2005.

Il dibattito coinvolgerà esperti di ANIA, IBM Italia e quattro importanti Gruppi Agenti, con il contributo del professor Paolo Gatelli del Cetif e Università Cattolica.

Sui temi legati ai dati e all'intelligenza artificiale, è evidente che i software stanno evolvendo, ma non possono ancora definirsi "intelligenti" nel senso umano del termine: pur elaborando enormi quantità di dati, mancano di esperienza diretta nel mondo reale. L'intelligenza umana si sviluppa anche attraverso il vissuto, un aspetto che le macchine non possiedono.

L'interruzione della trattativa sull'accordo, causata dal dibattito sulla gestione dei dati dei clienti, ha bloccato il settore e dato all'ANIA l'opportunità di chiudere il tavolo. In un contesto in cui l'IA richiede regole chiare sulla gestione dei dati, gli agenti rischiano di ridursi a semplici "passacarte" anziché attori strategici nel rapporto con i clienti.

Nonostante gli obiettivi dell'UE di promuovere la concorrenza e proteggere i consumatori, e il via libera dell'Antitrust italiano, l'accordo non è mai stato rinegoziato né sostituito. Ancora oggi mancano norme uniformi su temi chiave: conservazione del portafoglio, coesistenza del plurimandato, riorganizzazione delle agenzie, compliance e relativi costi, attività consulenziali, rivalsa e trattamento dei dati personali. Questi aspetti generano opportunità, ma anche costi rilevanti che influenzano l'efficienza del mercato e la determinazione dei premi.

Emblematico è il tema della titolarità dei dati personali: "Il dato, a differenza del denaro, costa poco e rende molto", ma incide direttamente sull'indennità di fine mandato, uno dei punti più delicati dell'accordo.

Molti accordi hanno adottato la co-titolarità dei dati, ormai una best practice di mercato che ha superato l'esame dell'Antitrust. Questo modello rafforza il ruolo delle agenzie, valorizzando gli investimenti in big data e nella gestione del rischio cyber, senza escludere la possibilità di una titolarità autonoma.

CONCLUSIONE

Avviandomi verso la conclusione di questa relazione, desidero sottolineare un punto cruciale. Anapa, oltre a dare il benvenuto e augurare buon lavoro al nuovo presidente dell'Ania, Giovanni Liverani, rivolge un caloroso

appello alle associazioni delle imprese, tramite il codirettore generale Umberto Guidoni e i manager delle principali compagnie qui presenti, membri del Consiglio Direttivo dell'ANIA, insieme al consigliere dell'IVASS, Riccardo Cesari, e al Capo Gabinetto dell'Antitrust, Giovanni Calabrò.

L'appello è riaprire la trattativa per il rinnovo dell'accordo ANA 2003, un contratto che contiene norme ormai obsolete, in particolare riguardo l'istituto della rivalsa.

Nel rispetto dei diritti delle controparti e a tutela delle nuove generazioni, chiediamo alle imprese di mostrare lo stesso senso di responsabilità istituzionale che noi agenti abbiamo sempre dimostrato nei confronti dei nostri dipendenti. Un impegno dimostrato, tra l'altro, con il rinnovo del CCNL del settore da parte di ANAPA il 13 gennaio scorso. Per questo, ribadiamo con urgenza la necessità di avviare una trattativa per sottoscrivere un nuovo contratto Imprese-Agenti, coinvolgendo le sigle

sindacali disponibili, **senza rifugiarsi dietro il pretesto del “o tutti o nessuno”**.

Nel frattempo, chiediamo che l'associazione delle imprese favorisca, presso le sue associate, l'introduzione di accordi integrativi temporanei per l'adozione della **“rivalsa a tasso zero”**, almeno per un periodo limitato. Successivamente, proponiamo una modalità di adempimento che preveda la corresponsione di interessi ridotti rispetto all'attuale 3%.

Il contesto attuale, particolarmente sfidante per le agenzie, penalizzate da intense attività di repricing e dalle difficoltà nel raggiungimento degli obiettivi di produzione, aggravati da rapporti sinistri/premi condizionati da catastrofi naturali, richiede regole adeguate a un mondo profondamente mutato negli ultimi 20 anni.

Riflessione finale

Concludo questa relazione con una riflessione sul

“valore sociale di noi agenti di assicurazione”,

concentrandomi sul nesso fra assicurazioni e previdenza, che rappresentano il nostro core business e assumono una crescente rilevanza, soprattutto in Italia.

Previdenza significa “vedere in anticipo” ciò che potrà accadere in futuro.

Assicurazione significa “rendere sicuro” ciò che è incerto per sua natura.

Questo semplice accostamento etimologico sottolinea l’intima connessione tra i moderni sistemi previdenziali e assicurativi e mette in risalto il valore sociale dell’agente professionista di assicurazione.

Per questo motivo, le imprese e le istituzioni hanno bisogno di noi e devono riconoscerci il massimo rispetto.

GRAZIE A TUTTI PER L’ATTENZIONE E BUONA CONVENTION