

Milano FinanzaItaliaOggiClass MeteoClass LifeMFFashion.itMFIUClassHorse.TVGli altri

news, articoli, vi

lunedì 8 aprile 2013

Agenti - Spazio di informazione e confronto

## ANAPA scrive a "Libero"

Non si fa attendere la reazione degli agenti di assicurazione e dei loro rappresentanti all'articolo pubblicato di recente sul quotidiano "Libero" a firma di Matteo Mion "**Così Monti ha usato gli assicurati per ingrassare le agenzie**", che si può leggere qui:

<http://matteomion.com/wp-content/uploads/2013/03/COS%C3%8C-MONTI-HA-USATO-GLI-ASSICURATI-PER-INGRASSARE-LE-AGENZIE.pdf>

Di seguito riportiamo la lettera al direttore inviata da Vincenzo Cirasola, presidente ANAPA.

Egregio Direttore,

facciamo riferimento all'articolo pubblicato dal Suo giornale, in data 29 marzo u.s. (pag. 18), a firma di Matteo Mion dal titolo "**Così Monti ha usato gli assicurati per ingrassare le agenzie**".

Ferma restando la legittima diversità di opinioni in un sano quanto costruttivo confronto, ci corre l'obbligo di formulare e di sottoporre alla Sua attenzione alcune precisazioni nel merito rispetto a quanto scritto.

Ciò al fine di fare chiarezza su un settore importante quanto delicato come quello concernente gli Agenti assicurativi che, quotidianamente, svolgono il proprio lavoro con dedizione assoluta trasparenza, da un lato avendo a cuore gli interessi dei clienti consumatori - senza i quali le agenzie non riuscirebbero a sopravvivere - dall'altro affrontando con enormi sacrifici gli effetti negativi dell'imperante crisi economica senza dar luogo, a differenza di altre categorie, a riduzioni forzose del personale in organico.

Da non trascurare poi le tendenze future, nel medio periodo, previste da tutti i più rinomati centri di ricerca, che intravedono una contrazione del numero degli intermediari assicurati operanti in Italia dovuta ad un palese processo di "disintermediazione" in atto.

Detto questo, se si confrontano le tariffe italiane con quelle del mercato europeo e si analizzano i costi dei sinistri, si evidenzia per il mercato nazionale una maggiorazione attorno a 30% dovuta ad un'anomalia per quanto concerne la liquidazione per le microinvalidità che non trova riscontro in nessun altro dei paesi comunitari.

A costo poi di essere smentiti, non corrisponde a verità l'affermazione, riportata nell'articolo in questione, secondo la quale, sia pure con un'immagine piuttosto allegorica, attribuirebbe agli agenti la compartecipazione agli utili di compagnia.

Tale affermazione è destituita di fondamento per due ordini di motivi.

Il primo perché gli agenti, al pari di ogni altro cittadino italiano, può partecipare agli utili sotto forma di dividendi se detiene azioni societarie. Ma non ci risultano, salvo residui teoriche eccezioni, che vi siano agenzie di assicurazione in gestione libera che abbiano partecipazioni strategiche nelle compagnie delle quali ripetono il mandato. E qualora ve ne fossero vi è una legislazione (il D. Lgs n. 209/2005 con i collegati regolamenti di attuazione) che impone all'agente la più assoluta trasparenza sulle potenziali situazioni di conflitto di interesse nel rapporto e nell'informazione che deve garantire al cliente.

Il secondo, più importante a nostro avviso, è che se consideriamo che la raccolta premi rc auto nel 2012 ha fatto registrare una riduzione del 1,1%, con un'altrettanta riduzione del 1% del parco auto assicurato (fonte Ania), e che la riduzione della frequenza dei sinistri del 6,21% è stata compensata dall'aumento del costo medio per sinistro del 5,6% (fonte Ania), allora è agevole comprendere come sia residuale e molto limitata quella quota di agenti che abbiano usufruito effettivamente del presunto aumento provvigionale al 17%.

In realtà gli agenti stanno subendo pesantemente gli effetti sfrenati di dinamiche concorrenziali, a volte promosse dallo stesso legislatore, che portano ad una generale deprofessionalizzazione a scapito sia degli intermediari professionisti che svolgono con competenza e trasparenza il ruolo che compete loro e sia del cliente consumatore che, spesso, abbagliato da offerte che puntano solo sul prezzo senza considerare la qualità della servizio e della consulenza proposta, rischia di acquistare un prodotto non in grado di coprire adeguatamente le esigenze di rischio espresse.

Perché è bene ricordarci che quello assicurativo è un settore a ciclo invertito ed il prodotto viene erogato nel momento dell'accadimento del sinistro da risarcire.

Ed è proprio in questo momento che entra in gioco la professionalità dell'agente di assicurazione che continua ad offrire il suo servizio a colui che continua ad essere suo cliente anche se oggetto di indennità risarcitoria.

E' sulla base di queste oggettive considerazioni che ci sentiamo di contestare nel merito quanto l'articola assersisce: "*più l'agente nasconde i sinistri sotto il tappeto più guadagna!*"

Mi creda Direttore, se davvero fosse così, di agenti di assicurazione in Italia ne rimarrebbero ben pochi, forse si conterebbero sulle dita di una mano sola.

Pregandola di darne diffusione sul suo giornale, cogliamo l'occasione per porgere i migliori saluti.

Il Presidente Nazionale  
Vincenzo Cirasola

