

Roma, 13 luglio 2018
(Prot. 18-IST/2018)

Inviata via posta certificata

Egregio on. **Luigi Di Maio**
Ministro dello Sviluppo Economico e
del Lavoro e delle Politiche Sociali

Sede

Oggetto: progetto Poste Italiane nel settore RC Auto obbligatorio

Egregio Ministro on. Di Maio,

ANAPA Rete ImpresAgenzia, – Associazione Nazionale Agenti Professionisti d'assicurazione – aderente al sistema Confcommercio, membro del Bipar (*European Federation of Insurance Intermediaries*) ed iscritta al registro trasparenza del Mise, desidera, innanzi tutto, ringraziarla per l'attenzione da lei riservata al settore delle assicurazioni nel corso del suo intervento introduttivo all'assemblea annuale ANIA e per quella che vorrà dedicare alla lettura della presente.

Il ruolo che il sistema assicurativo potrà giocare nel futuro prossimo è legato anche agli sviluppi ed agli aiuti che tale industria saprà produrre in termini di welfare, assistenza alla longevità e protezione dalle catastrofi naturali, di concerto con lo Stato e **avvalendosi di professionisti qualificati e preparati per realizzare tali scopi.**

Anche la nostra associazione, proprio condividendo tale "passione per il futuro" desidera esprimere i propri dubbi e la propria perplessità in ordine ad un progetto che preoccupa molto la categoria degli agenti professionisti e le loro strutture che, come saprà, impiegano 300.000 lavoratori e sul cui impatto ci permettiamo di porre di seguito alcune osservazioni.

Ci riferiamo nello specifico al progetto di Poste Italiane che ha annunciato il suo interesse ad entrare nel mercato della distribuzione delle polizze assicurative grazie ad una partnership con una o più compagnie assicurative di primo livello.

Il disegno pare chiaro: individuare uno o più partner, per vendere nei 13.000 sportelli "gialli", in una prima fase delle polizze Rc Auto, senza escludere, in un secondo momento, di occuparsi del mercato dei rami danni.

Le Poste, dunque, invece di occuparsi del proprio core business e potenziare maggiormente il servizio di mailing, preferirebbero continuare ad entrare in mercati quali quello finanziario e quello assicurativo dove non esprimono competenze e professionalità, sfruttando solo la propria capillarità territoriale e approcciandosi al consumatore solo per proximità e senza la dovuta consulenza che, in settori come quello rappresentato, è fondamentale ed imprescindibile.

Il mercato della Rc Auto in primis, è in piena trasformazione ed è molto delicato, inoltre è un mercato saturo e in contrazione, aggressivo e fortemente competitivo, **caratterizzato da un calo della raccolta premi che in dieci anni, dal 2008 al 2018 si è ridotta di circa 10 miliardi** di euro, e che richiede, contestualmente, professionalità e consulenza che vanno al di là della pura vendita di un prodotto che non può in alcun modo essere ritenuto una "commodity". Ciò a maggior ragione a fronte dell'implementazione normativa che, sulla base della spinta europea, l'Italia sta ponendo in essere.

ANAPA Rete ImpresAgenzia, è certa che tutto il sistema assicurativo, ed in particolare la categoria degli agenti professionisti, si assumerà responsabilmente il ruolo più completo che la Direttiva sulla Distribuzione assicurativa (IDD) di recente trasposizione assegna agli intermediari richiedendo loro principalmente **elementi di consulenza e di assistenza in favore del consumatore nel procedimento di collocamento**, ed osserva al contempo come il progetto di Poste, partendo da diverse basi, rischia di spingere il mercato in una direzione opposta e dunque pericolosa, anche per la tutela del consumatore.

Che tipo di valore aggiunto, infatti, potrà portare Poste a questo mercato?

Un ulteriore player che farà "dumping" spostando l'attenzione esclusivamente sul prezzo della polizza, proprio quando la necessità è invece quella di valorizzare la consulenza e l'assistenza al cliente? E ciò mentre la categoria degli agenti (che sono dei liberi professionisti che operano in funzione di un mandato e che quindi rispondono in prima persona delle proprie azioni) è impegnata in un costante sforzo di professionalizzazione crescente e sempre più specifico come richiesto dalle norme?

Anche sul piano della leale concorrenza si insinua qualche dubbio sulla legittimità e sull'opportunità dell'operazione. In ogni modo, appare infatti inaccettabile e politicamente scorretto che una società il cui 35% è ancora in mano a Cassa Depositi e Prestiti, la cui forza è determinata dalla capillarità territoriale costituita da **13mila sportelli in tutta Italia realizzati a suo tempo con soldi pubblici**, decida di fare concorrenza ai privati sfruttando la propria posizione dominante.

Per tutto quanto esposto sopra, **Illustre Ministro, auspichiamo voglia intervenire affinché tale disegno non si concretizzi**, accogliendo le nostre osservazioni e condividendo le nostre preoccupazioni. Ci rendiamo, inoltre, fin da subito, disponibili ad un incontro istituzionale nel corso del quale **ANAPA Rete ImpresAgenzia possa illustrarle tutti gli elementi di preoccupazione e di timore che attanagliano i nostri associati, e a ogni altra iniziativa utile a preservare i 300.000 posti di lavoro che operano specificatamente nel mondo delle agenzie di assicurazioni, costituito da agenti, impiegate amministrative, collaboratori commerciali e soprattutto, dalle loro famiglie. Un patrimonio umano da proteggere.**

Ringraziandola per l'attenzione le porgiamo distinti saluti.

Il Presidente Nazionale
(*Vincenzo Cirasola*)

