

Anapa all'Ivass: serve più equilibrio tra i canali distributivi e i nuovi asset del mercato

Dalla bancassurance alle partecipazioni delle compagnie nelle agenzie, fino all'intelligenza artificiale ecco le istanze degli agenti per il nuovo piano strategico della Vigilanza.

📅 24/09/2026 🌐 Redazione



Serve più equilibrio tra i canali distributivi e i nuovi asset del mercato. Questa è la tesi che ha sostenuto **Anpa Rete ImpresAgenzia** in occasione dell'audizione delle associazioni di rappresentanza degli agenti di assicurazione, convocata dall'**Ivass** per raccogliere contributi e osservazioni in vista del nuovo piano strategico triennale. Per l'Associazione ha partecipato una delegazione guidata dal presidente **Roberto Arena**, insieme ai vicepresidenti **Federico Serrao** e **Donato Lucchetta**.

Anapa ha espresso apprezzamento per il metodo scelto dall'Ivass, che ha deciso di coinvolgere direttamente le rappresentanze degli intermediari nella fase preparatoria del piano. Un confronto nel quale l'associazione ha posto al centro l'evoluzione della distribuzione assicurativa e la necessità che i cambiamenti in corso non producano squilibri tra i diversi canali né riducano le garanzie per il consumatore.

Tra i temi centrali, Anapa ha richiamato la disparità delle condizioni competitive tra i diversi canali distributivi, dalla bancassurance alla vendita online fino alle utilities. Secondo l'associazione, agli obblighi e alle responsabilità che gravano sull'intermediario professionale non sempre corrispondono modalità di vendita altrettanto rigorose negli altri canali, anche sotto il profilo dell'effettiva fruibilità dell'informativa precontrattuale da parte del cliente.

In questo quadro, particolare attenzione è stata dedicata alla bancassurance e ai nuovi equilibri tra banche, compagnie e reti distributive, anche alla luce dei processi di consolidamento in corso nel mercato. L'associazione ha chiesto che l'evoluzione di questi assetti venga valutata anche per gli effetti che può produrre sull'intermediazione professionale, sulla concorrenza tra i diversi canali e sul rapporto con il cliente.

A questo tema si collega quello dell'acquisizione da parte delle compagnie di partecipazioni di maggioranza nelle agenzie distributive. È stata richiamata l'attenzione dell'Ivass sui possibili conflitti di interesse derivanti da assetti nei quali la compagnia assume anche il controllo societario del soggetto che distribuisce i suoi prodotti, chiedendo alla Vigilanza di seguire con attenzione l'evoluzione del fenomeno.

La trasformazione della distribuzione passa anche dall'intelligenza artificiale. Anapa, assieme alle altre rappresentanze, ha sostenuto la necessità di mantenere la supervisione umana nel processo che conduce al perfezionamento del contratto assicurativo e ha richiamato il rischio che una selezione sempre più spinta attraverso gli algoritmi possa penalizzare i profili caratterizzati da maggiore sinistrosità, con possibili conseguenze sul principio mutualistico.

Alla stessa esigenza di tutela del cliente Anapa ha ricondotto le osservazioni sulla qualità e comprensibilità dei prodotti assicurativi, sulla crescente complessità della documentazione contrattuale e sull'offerta nei comparti della sanità e della non autosufficienza – LTC. Sul versante della distribuzione, l'associazione ha inoltre chiesto una regolamentazione più puntuale della sezione E del RUI, che oggi comprende figure professionali molto diverse tra loro, ribadendo la necessità di preservare le competenze professionali richieste per l'attività di consulenza assicurativa.

“Ringraziamo l'Ivass per aver scelto anche in questa occasione la strada dell'ascolto diretto – ha affermato **Arena** – Il mercato sta cambiando rapidamente e occorre evitare che l'evoluzione dei modelli distributivi produca regole e livelli di tutela differenti a seconda del canale attraverso il quale il cliente acquista una polizza. Dalla bancassurance alle partecipazioni delle compagnie nelle agenzie, fino all'intelligenza artificiale, abbiamo portato all'Istituto questioni diverse che hanno un denominatore

comune: garantire condizioni equilibrate tra gli operatori, qualità della consulenza e tutela dei consumatori”.