

IL VALORE AGGIUNTO DI UN AGENTE EUROPEO

di FABRIZIO AURILIA

CON LA CARTA SIGLATA DA OTTO PAESI SI RAFFORZA LO SPIRITO UNITARIO DI UNA PARTE IMPORTANTE DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA. JEAN-FRANÇOIS MOSSINO SPIEGA COME SI È ARRIVATI ALLA FIRMA DEL DOCUMENTO CHE RAPPRESENTA ANCHE UNA NUOVA RISORSA PER LE RAPPRESENTANZE NAZIONALI IN VISTA DELL'ARRIVO DI IDD

È possibile trovare un comune denominatore che unisca gli agenti di assicurazione europei, oltre le differenze specifiche che caratterizzano lo svolgimento della loro professione nei singoli mercati? A quanto pare sì. Dopo un anno di lavoro, in occasione dell'assemblea generale di Berlino, la commissione agenti del **Bipar**, presieduta da **Jean-François Mossino**, ha adottato all'unanimità la *Carta sul valore aggiunto dell'agente di assicurazione*, documento che ha, tra i vari obiettivi, proprio quello di delimitare un campo entro cui gli agenti europei possano riconoscersi.

La Carta è stata firmata dalle rappresentanze nazionali degli agenti di otto Paesi: Francia, Germania, Grecia, Svizzera, Cipro, Lussemburgo, Spagna e Italia.

“La ragione per cui si è giunti a questo documento – spiega Mossino a *Insurance Review* – è sostanzialmente perché le rappresentanze degli agenti dei Paesi firmatari avevano l'esigenza comune di farsi conoscere meglio presso le istituzioni comunitarie e nazionali”.

Già perché, a differenza di quanto si possa credere, molto spesso chi decide le sorti dell'intermediazione assicurativa non ha perfettamente chiare le differenze e le peculiarità dei vari attori della distribuzione: “farsi conoscere – prosegue il presidente della commissione agenti del Bipar – è funzionale a essere riconosciuti quali attori importanti, e in certi casi essenziali, del mercato assicurativo”. Specialmente in Paesi come Italia, Francia, Spa-



Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti del Bipar

A QUANDO UNA SINTESI ITALIANA?

Parlare con una sola voce agli interlocutori istituzionali è certamente molto meglio: si evita che nella confusione si generino danni irreversibili e si ha indubbiamente più forza. Il lavoro del Bipar serve proprio a questo: “quello che cerchiamo di fare, insieme anche ai broker – spiega Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti del Bipar – è proprio trovare una voce unica con cui parlare alle istituzioni: questo significa anteporre il bene primario della categoria agli interessi particolari”.

In Italia, la situazione è quella nota, con due entità,

Sna e **Anapa**, che sono divise su quasi tutto.

Tuttavia, dice Mossino, a livello comunitario non è così: “in Europa – afferma – le due rappresentanze italiane presentano una sintesi unica, e tale sensibilità è già un buon inizio. Mi auguro che si superino i limiti attuali, e si trovino le condizioni per fare il bene della categoria, tornando a una sola rappresentanza nazionale”.

gna e Germania dove gli agenti conservano una quota di mercato ancora molto sostanziosa.

UNA TENSIONE ALL'UNITÀ

Ma si diceva dello spirito unitario che ha animato il percorso con cui si è giunti alla pubblicazione della Carta. Molte cose dividono i Paesi che hanno firmato il documento: culture, esperienze, leggi; anche il consumatore è differente, in alcune caratteristiche e in alcune esigenze. In questi Paesi, gli agenti spesso lavorano in modo diverso gli uni dagli altri: “ma la Carta, invece – precisa Mossino –, sancisce dei valori e dei principi comuni in cui gli agenti delle Nazioni che l'hanno sottoscritta si identificano. L'agente di assicurazione che è descritto nella Carta rappresenta il profilo e il valore aggiunto comune dell'agente europeo”.

Il documento non è stato calato dall'alto, ma è frutto di una meticolosa analisi delle differenti realtà: un procedimento, conferma Mossino, basato su un ascolto attivo e rispettoso e che ha valorizzato le differenze fino a comporre una sintesi che rappresenta un obiettivo comune e condiviso a tutte le rappresentanze degli agenti che aderiscono al Bipar. “Mi sono assunto questo impegno – chiosa – ed è stata una grande soddisfazione essere arrivati a questo risultato”.

Forse è un po' presto per dire che con la carta nasce un agente di assicurazione europeo. Tuttavia, si tratta di una base da cui le rappresentanze sindacali nazionali aderenti possono partire “per creare un agente più europeo di quello attuale”.

IDD: DALL'EUROPA AI SINGOLI STATI

Oltre a essere uno strumento di comunicazione che vuole far emergere il valore sistemico, sociale ed economico dell'agente in ambito comunitario, l'obiettivo della Carta è anche quello di agire sulle politiche dei singoli Paesi per sottolineare il concetto che, tra i vari distributori, l'agente è uno dei più importanti.

Ora che la *Idd* è cosa fatta a livello europeo, il campo da gioco si sposta nei singoli Paesi, quando a febbraio questi dovranno applicare le linee guida a livello nazionale. “È importante – spiega Mossino – che le rappresentanze degli agenti approfittino di questi mesi per ricordare al legislatore nazionale le ragioni per cui gli agenti sono essenziali per tutelare il consumatore e il sistema nel suo insieme. In Italia – continua – c'è la necessità di far crescere la cultura assicurativa e, di conseguenza, le sottoscrizioni di certi servizi che riguardano il comparto del welfare: lo sviluppo dell'assicurazione dà un contributo importante per la crescita dell'intera economia italiana”.

PER NON DISPERDERE LE COMPETENZE

In uno scenario dove si stanno sviluppando tante forme di distribuzione, anche non professionali, la Carta invita a riflettere su quella agenziale che, di per sé, rappresenta già una tutela del consumatore anche sul lungo periodo: il canale agenti è in assoluto quello che mantiene il più lungo rapporto con la clientela. “Occorre evitare – ammonisce Mossino – di fare gli errori di altri Paesi che hanno spinto un po' troppo sulla distribuzione non professionale per poi rendersi conto che era meglio tornare all'intermediazione fisica, magari aiutando la rete di agenti a operare attraverso nuovi supporti digitali. Bisogna pensarci per tempo – conclude – perché una volta che si disperdono competenze e valori è poi difficile ricrearli”.