

# SEZIONE E, LE BATTAGLIE SONO COMUNI

di FABRIZIO AURILIA

DAL PREVENTIVATORE RCA DI IVASS ALLE REGOLE SULLA CONCORRENZA, PASSANDO PER IL CONTRASTO ALLA DISTRIBUZIONE INDISCRIMINATA E A VOLTE TRUFFALDINA DEI PRODOTTI ONLINE: ULIAS, IL SINDACATO DEI SUBAGENTI, È PRONTO PER UN CONFRONTO A TUTTO CAMPO, COME SPIEGA IL PRESIDENTE SEBASTIANO SPADA

Il preventivatore Rc auto di **Ivass** resta al centro delle preoccupazioni e delle discussioni degli intermediari, soprattutto agenti e subagenti. L'attuazione dell'articolo 132 bis del *Codice delle assicurazioni*, modificato dai decreti nel 2021, rende obbligatorio ad agenti e subagenti l'utilizzo del preventivatore Rca dell'Autorità di vigilanza.

Dopo un primo round il regolamento è stato posto nuovamente in pubblica consultazione fino al prossimo 16 aprile.

Ma, come dicono in molti intermediari, le cose sono cambiate in questi dieci anni e occorre tenere conto di concorrenza, trasparenza e accessibilità delle tariffe, oltre che dell'obbligo riservato alle compagnie di mettere a disposizione la quotazione del premio sul loro sito. Insomma, siamo davvero fuori tempo massimo? Imporre l'uso di questo strumento agli agenti e ai subagenti rappresenta davvero un'evoluzione anche della tutela del cliente?

## TRAVOLTI DAI PREVENTIVI

“Il preventivatore ha un impatto maggiore sulla sezione E giacché moltissimi subagenti sono plurimandatari”, fa notare il presidente di **Ulias, Sebastiano Spada**. Oltre al problema pratico di quanti preventivi dovrebbe sottoporre un subagente con più mandati, bisogna

considerare l'eventualità che un subagente collabori anche con un broker, categoria che non ha l'obbligo di utilizzo del preventivatore. “Occorre presentare i preventivi anche delle compagnie rappresentate dai broker?”, si chiede Spada. “E se l'agente prescrive al subagente di non proporre tutte le compagnie che intermedia ma solo alcune, il subagente cosa dovrebbe fare? È obbligato a sottoporre comunque tutti i preventivi?”.

Queste osservazioni sono state discusse con Ivass, ottenendo anche alcuni risultati, per esempio uno snellimento del processo di preventivazione.

## MA IVASS NON HA COLPE

Ma Ulias, sottolinea Spada, non ha contestato il lavoro di Ivass: “l'istituto – sottolinea Spada – non può risolvere da solo il problema, perché la norma nasce dal Parlamento e il regolatore ha solo il compito di applicarla al meglio”. L'auspicio del sindacato degli iscritti

in sezione E è che la questione sia affrontata dalle associazioni sindacali di tutti gli intermediari, unitamente, nelle sedi opportune, cioè presso le istituzioni.

Del resto, la norma, come detto, nasce dieci anni fa e “già lasciava qualche dubbio”, sottolinea Spada. “Ora è chiaro che non ha più senso. Si è avuta un’evoluzione sia nell’Rca, sia nell’intermediazione. Noi non vediamo un’opportunità nel preventivatore ma un ulteriore obbligo che ci impedisce di lavorare con serenità. Non c’è beneficio nemmeno per il consumatore”, argomenta il presidente di Ulias.

### UN’AZIONE COMUNE

Secondo Spada, ancora in relazione al preventivatore, giacché si tratta di una norma primaria, il problema dovrebbe essere affrontato dagli intermediari in senso unitario, a prescindere dalla categoria cui si appartiene.

“Io credo nel dialogo tra gli intermediari – spiega –, le sezioni sono legate, alcune battaglie sono comuni. Se queste battaglie vengono combattute in maniera unitaria hanno un peso diverso. Negli incontri che abbiamo con le associazioni di primo livello, io mi faccio portavoce di un’azione congiunta che potrebbe arrivare a un risultato che mette d’accordo tutti”, chiosa Spada.

### SITI FALSI: RISCHIO REPUTAZIONALE PER L’INTERO SETTORE

Una delle battaglie comuni agli intermediari di primo e secondo livello è quella contro la vendita online indiscriminata dei prodotti assicurativi, che sta portando a un’escalation di siti falsi. È un problema, quello dei siti truffaldini, che colpisce soprattutto il mondo dell’intermediazione, insieme ai clienti, perché i dati per compiere questi illeciti vengono spesso sottratti a intermediari ignari, che poi si trovano a doversi difendere di fronte a clienti che credono essere assicurati con loro. Anche questi problemi devono essere affrontati in maniera unitaria, secondo Spada.

“In un contesto in cui, lo dicono i dati di Ivass e **Ania**, le persone non hanno cultura assicurativa – argomenta Spada – la vendita anche della polizza Rca più semplice, senza assistenza dell’intermediario, diventa un rischio serio per i clienti. Anche perché quando si

### VENDITA ONLINE, LE PREVISIONI ERANO SBAGLIATE

La vendita online è un processo che non si potrà fermare e in questo momento convive – si parallelo con quella fisica che sta vivendo, peraltro, un periodo di rinnovata centralità. Durante questi anni di pandemia, il presidente di Ulias, Sebastiano Spada, sostiene di aver avuto un incremento di clienti: “nel momento in cui tutti erano chiusi in casa – ricorda Spada – si pensava che i clienti andassero verso le compagnie online, e invece è successo il contrario, perché noi siamo riusciti a dare quel servizio e quell’assistenza che gli altri non sono stati in grado di fornire”.

Tutte le compagnie che lavorano online, fa notare Spada, utilizzano anche un canale fisico: le previsioni fatte 20 anni sulla scomparsa dell’intermediazione tradizionale si sono rivelate sbagliate.

incorre in un sinistro e si scopre di non essere coperti adeguatamente si perde fiducia in tutto il settore assicurativo”.

### PIÙ LIBERTÀ CON UN ACCORDO NAZIONALE

Infine, per quanto concerne le questioni specifiche che riguardano gli iscritti in sezione E, Spada sottolinea quanto “le minacce di cause per distrazione di portafoglio tra agenti e subagenti blocchino il mercato libero e la concorrenza, nonché tutto ciò che si sta cercando di fare dal 2007 per liberalizzare il settore”. Il presidente di Ulias sostiene che se non si interviene sul modus operandi del mercato, oltre che sulle norme, non potrà esserci vera concorrenza. “Il garante – aggiunge – ha aperto un’inchiesta: stiamo a vedere cosa succederà”. L’altro grande obiettivo per la categoria è la sottoscrizione di un contratto che regoli la collaborazione tra iscritti in sezione A e iscritti in sezione E a livello nazionale: “un accordo – conclude Spada – che abbia una visione condivisa e sia al passo con i tempi. Ci stiamo lavorando, ci sono molti incontri in programma”.