

L'AUTUNNO CALDO DELL'ASSICURAZIONE

Archivate le vacanze in un'estate avara di sole e caldo, e per molti anche di riposo, i prossimi mesi saranno per il settore assicurativo particolarmente impegnativi. Su questo numero di Insurance Review ritroviamo molte delle sfide che dovranno essere affrontate e che, fondamentalmente, passano attraverso un confronto più efficace con il mondo politico.

L'apertura del Governo a un dialogo su una più stretta collaborazione tra pubblico e privato, sulle catastrofi naturali e sulla revisione delle tabelle risarcitorie per le macrolesioni, rappresenta per l'Ania un'opportunità senza precedenti.

Sarà però possibile tradurre questa apertura finalmente in risultati concreti? La risposta proviene da quel delicato equilibrio basato su necessità di azioni riformatrici e possibilità, da parte del settore di assicurativo, di finanziare l'economia del nostro Paese con supporti diretti alle imprese.

Fondamentale risulterà l'introduzione, da tempo auspicata dalle compagnie, di una fiscalità agevolata per i prodotti di risparmio di lungo termine, per la previdenza e per la sanità.

I risultati del settore sono nel complesso positivi, nonostante la congiuntura economica, tra alti e bassi distribuiti tra ramo vita (+22% per la raccolta complessiva) e danni (-4%), e un utile complessivo 2013 in calo ma pur sempre pari a cinque miliardi di euro.

Su questi numeri continua a incidere il peso dei costi della regolamentazione, in particolare con riferimento a Solvency II. Per questo l'Ania ha anche evidenziato, attraverso la presentazione di una dettagliata ricerca, la necessità di "agevolare l'entrata in vigore di Solvency II con una moratoria di tre anni sull'emanazione di nuove norme diverse da quelle connesse alla direttiva europea e prevedere solo normative di riconosciuta emergenza".

In un contesto tanto complesso, in sostanza, è necessario concentrarsi sulle priorità. Tra queste, la necessità di affrontare quanto prima le difficoltà che riguardano il canale agenziale, dal quale continua a passare (nonostante il moltiplicarsi di strategie basate sulla multicanalità e l'evidente contrazione a cui le agenzie stanno assistendo) la maggior parte della raccolta assicurativa.

Anche gli agenti dovranno ricercare il confronto con il mondo politico e soprattutto con l'Ania per risolvere i problemi del Fondo pensione agenti, la questione dell'accordo nazionale e del rinnovo del contratto dei dipendenti.

Per l'autunno Sna, nel corso del recente congresso straordinario che ha riconfermato la linea politica di Claudio Demozzi, ha già preannunciato azioni di protesta, in particolare per richiamare l'attenzione dei clienti, dei media e delle istituzioni, sulla gestione di Fpa. Il livello di protesta potrebbe non limitarsi a manifestazioni di fronte alle sedi dell'Ania, ma arrivare anche a forme estreme (comunicazione sui media nazionali, messaggi diretti alla clientela attraverso email, lettere e social network) per evidenziare la debolezza delle compagnie, che da sempre propongono sicurezza per la pensione degli italiani, proprio nella gestione del fondo degli agenti

Quest'arma può però rivelarsi a doppio taglio, visto che a vendere previdenza, attraverso la presenza sul territorio e il rapporto di fiducia con i loro clienti, sono anche e soprattutto gli agenti di assicurazione.

Auspicabile, quindi, anche in questo caso, è la riapertura di un tavolo di confronto tra le rappresentanze in cui tutti sappiano giocare le carte della mediazione, con abilità e capacità di trovare, una volta per tutte, soluzioni efficaci.



Maria Rosa Alaggio
alaggio@insuranceconnect.it