

IL FUTURO È DI CHI AVRÀ LA CLIENTELA

di BENIAMINO MUSTO

I TANTI (TROPPI?) SUBAGENTI ITALIANI SONO SPESSO IL PRIMO PUNTO DI CONTATTO DEL CLIENTE CON IL MONDO ASSICURATIVO. IL PRESIDENTE DI ULIAS, SEBASTIANO SPADA, CHIEDE CHE SIA DATO UN RICONOSCIMENTO CONCRETO ALLA PROFESSIONALITÀ DEGLI INTERMEDIARI ISCRITTI NELLA SEZIONE E DEL RUI: UN CONTRATTO COLLETTIVO DI CATEGORIA

In Italia i subagenti sono un gruppo ben più che numeroso, che conta 190 mila persone, secondo le stime di **Sebastiano Spada**, presidente di **Ulias**, associazione di categoria che, partendo dalla Sicilia, è riuscita a conquistarsi un ruolo di rilievo a livello nazionale. In questo momento il futuro dei subagenti appare sospeso: da un lato, le difficoltà legate all'integrazione di molte reti agenziali (**Generali Italia** e **UnipolSai**) e al periodo non certo facile per la redditività delle agenzie tradizionali; dall'altro l'incognita legata all'introduzione dell'**Oria**, il nuovo organismo destinato a vigilare sugli intermediari e che dovrebbe portare alla soppressione della sezione E del Rui.

Ulias si oppone fortemente a questa prospettiva e lo ha ribadito in una lettera inviata nell'aprile del 2014 al ministero dello Sviluppo economico, dove ricordava che la costituzione della sezione E ha generato una trasparenza nei rapporti tra intermediari e una facilità, da parte del consumatore, nell'individuare il suo interlocutore: "la sua abolizione – scriveva Ulias – creerebbe un forte svantaggio al consumatore, il quale non avrebbe più uno strumento per individuare l'intermediario di secondo livello".

DIALOGO CON GLI AGENTI, LA STRADA È IN SALITA

Rispetto all'anonimato, spiega Spada, l'istituzione della sezione E, nel 2007, è stato "un primo passo in avanti". In questi otto anni si sono aggiunti altri 36 mila iscritti, che hanno ingrossato ulteriormente le fila della categoria. Lo stesso Spada ammette che "il mercato non riesce a reggere questo numero di subagenti". Pertanto ci potrà essere spazio "solo per coloro che sapranno dimostrare



Sebastiano Spada, presidente di Ulias

DA LOCALE A NAZIONALE

In questi ultimi mesi, Ulias ha registrato un sensibile incremento di adesioni, con +38% nei soli primi due mesi del 2015: di questi nuovi iscritti, il 60% è proviene dalle regioni del Centro-Nord: Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna. Un dato che potrebbe apparire sorprendente, se si pensa che Ulias (che sta per Unione liberi intermediari assicurativi del Sud) è nata con una forte impronta territoriale. Per questo motivo l'associazione ha già intrapreso un percorso per trasformarsi in tutto e per tutto in una realtà nazionale. Tra gli altri traguardi raggiunti da Ulias c'è anche quello di aver allacciato un dialogo con le associazioni dei consumatori, "che oggi guardano a noi non più con diffidenza, ma come interlocutori", spiega il presidente Sebastiano Spada. "Del resto - osserva - portiamo avanti molte battaglie comuni, come quella contro l'esercizio abusivo della professione, che ci vede impegnati in prima linea".

di essere davvero preparati. Il futuro - evidenzia Spada - sarà di chi saprà mantenere la propria clientela, attraverso una scrupolosa preparazione professionale". Per questo motivo, Ulias chiede con insistenza che siano posti dei requisiti di accesso più rigorosi per chi vuole entrare a far parte della categoria, ma, soprattutto, che siano garantite ai subagenti le tutele fornite da un contratto collettivo che riconosca la loro professionalità. "Sebbene oggi i subagenti movimentino il 90% dei premi - sottolinea il presidente di Ulias - la strada per arrivare a un contratto collettivo resta in salita. Manca ancora un po' di disponibilità dalle nostre controparti, gli agenti". Anche se, ammette, il percorso (a rilento) procede, soprattutto nel dialogo avviato da tempo con lo Sna. Quanto alle caratteristiche del contratto a cui Ulias aspira, Spada ribadisce che deve essere "degno di un professionista" e "un punto di riferimento per la categoria, con tanto di codice deontologico e codice etico", in modo da riuscire a creare "una figura professionale rinnovata, adeguata ai tempi, al passo con il cambiamento".

RINNOVARE IL PERCORSO FORMATIVO

Tornando al tema del folto numero di iscritti, Spada precisa che all'interno della sezione E c'è di tutto: "dai promotori finanziari ai concessionari d'auto. Non tutti questi operatori rientrano nell'evoluzione della figura del subagente". Centonovantamila iscritti in sezione E rappresentano senza dubbio un numero eccessivo. Ecco perché Spada propone di creare un percorso di formazione ufficiale e professionalizzante. "Non è più sufficiente il tradizionale corso di 60 ore per poter affrontare il mercato. Serve un passo ulteriore - ribadisce - perché il cliente deve potersi trovare di fronte un interlocutore capace di essere un vero punto di riferimento".

UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA

Ulias rileva che attualmente il mondo assicurativo sta dedicando ai subagenti più attenzione rispetto al passato, "a conferma dell'ottimo lavoro svolto in questi anni". Allo stesso tempo, gli iscritti in sezione E sono più consapevoli del loro ruolo. "Per questo motivo vogliamo essere rappresentati presso le istituzioni - afferma Spada - e sedere agli stessi tavoli a cui partecipano agenti e broker. Il subagente vuole essere un interlocutore, e portare il proprio punto di vista".

