

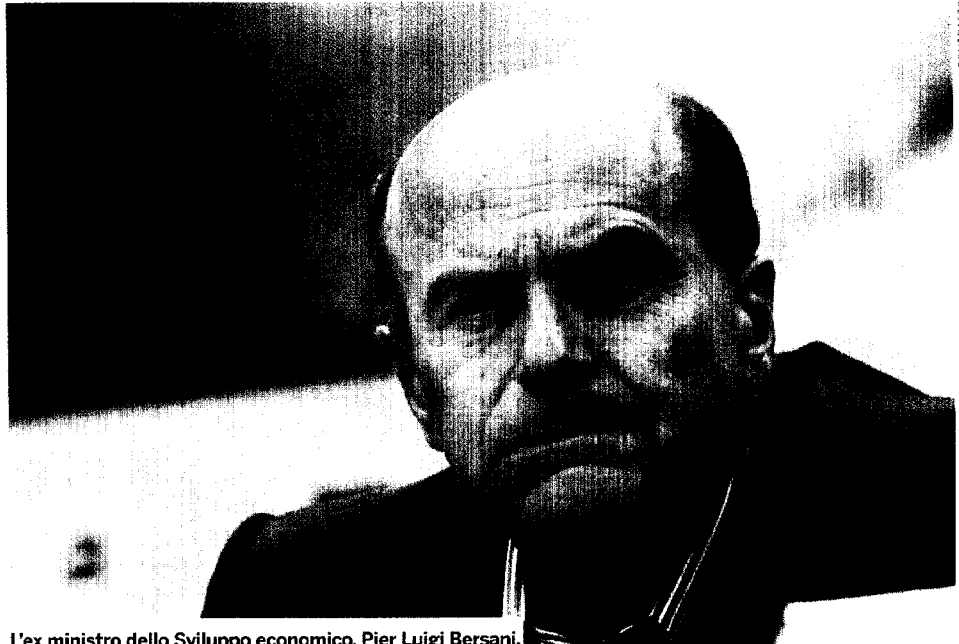


analisi

di **LUIGI VIGANOTTI**

presidente dell'associazione di categoria Brokers di assicurazioni e riassicurazioni

LA NOTIZIA
 A 18 mesi dall'avvio delle liberalizzazioni che sono state introdotte dal decreto Bersani, il mercato assicurativo non sembra ancora aver ricevuto dei benefici concreti e intanto le compagnie chiedono di fare marcia indietro sulla riforma.



L'ex ministro dello Sviluppo economico, Pier Luigi Bersani.

CONTRASTO

POLIZZE, NO AL DIETROFRONT

■ Il mercato assicurativo si è caratterizzato per le forme di protezione che lo hanno regolato in tutti questi anni. Fino al decreto Bersani la figura centrale non era il broker ma le compagnie di assicurazione con la loro rete agenziale. Non solo: sono passati solo 13 anni da quando è venuta a cadere tutta una serie di strumenti di controllo del mercato e pertanto, ancora oggi, possiamo trovare una cultura, da parte degli assicuratori, più favorevole al passato che al futuro. La riprova di questo era il mantenimento della decennalità dei contratti che non serviva per spalmare nel lungo periodo i costi commerciali ma semplicemente a vincolare una clientela in maniera definitiva, così come l'esclusiva degli agenti permetteva di imporre agli stessi le logiche commerciali delle compagnie.

Il decreto Bersani ha cambiato la situazione, ponendo la rete distributiva (agenti e broker) al centro del mercato e le compagnie di assicurazione in una posizione più corretta verso il consumatore. Tuttavia i grandi cambiamenti hanno la necessità non solo di avere tempo, ma di essere anche sostenuti da tutti. Se ci limitassimo ad ascoltare le compagnie non potremmo che sentire lamentele e richieste di ritorno al passato. Così come è necessario del tempo affinché gli agenti comprendano che il decreto è più un'opportunità che uno svantaggio poiché, divenendo loro i detentori del portafoglio, non pretenderanno solo dalle compagnie gli aumenti delle provvigioni, ma troveranno i loro maggiori guadagni nelle compagnie che daranno loro prodotti innovativi, efficienza e puntualità nel servizio. In tutti gli altri settori non esistono esclusive, contratti decenna-

li, protezione del portafoglio clienti, ma impegno, efficienza e ricerca di proposte innovative. Questo anche perché i clienti sanno di poter scegliere e acquistano dopo aver analizzato le proposte. Emblematico è il comportamento degli assicurati in Italia che mostrano nell'Rc auto, vissuta come un costo esorbitante, un comportamento pigro in quanto solo l'8% cambia alla scadenza contrattuale la compagnia assicurativa (in Europa è il 25% e in Inghilterra il 70%). La pigrizia è anche indotta dalle stesse compagnie che poco investono su internet e, fino a oggi, forti di portafogli di durata pluriennale, investono ancor meno nell'innovazione di prodotto.

Oggi gli assicurati continuano a percepire le compagnie come un tutt'uno. Non dimentichiamo che 9 gruppi raccolgono più del 70% dei premi e come un tutt'uno fanno le loro battaglie corporative. E proprio da loro, con il cambio del governo, abbiamo le maggiori sollecitazioni alle modifiche da apportare al decreto, dimenticando che, per esempio, il ricorso all'Ue per il divieto dell'esclusiva è stato archiviato. Si continua a parlare di libero mercato. I broker vogliono che questo si realizzi. Nessuno può criticare l'idea che un consumatore possa stipulare una polizza avendo come referente un agente o un broker che propone contratti frutto di una sua capacità di scelta e che non hanno bisogno né di disdette né di altri atti utili solo a salvaguardare l'interesse degli assicuratori. Se il nuovo governo darà il tempo ai decreti di operare quel cambio di cultura necessario, vedremo forse ben prima di quanto si immagini l'avvio del processo di ammodernamento.