

# Non solo RcAuto per gli agenti del futuro

La professione si deve rinnovare ma il tentativo di vendere prodotti finanziari in passato non ha funzionato

Pagina a cura di  
**Federica Pezzatti**

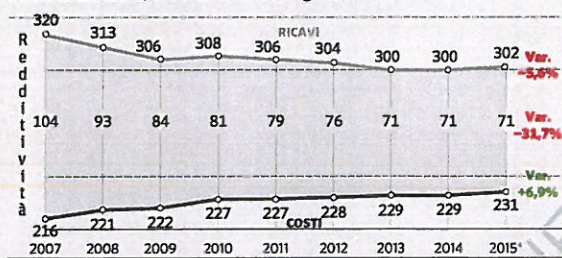
■ Chissà se la redditività delle agenzie assicurative potrà essere recuperata operando nella consulenza finanziaria? Gli agenti infatti potranno iscriversi, su richiesta, nella sezione dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, purché in possesso dei medesimi requisiti di onorabilità e professionalità previsti per i promotori e dopo il superamento di un esame integrativo rispetto a quello previsto per accedere al Rul. A prevedere tale possibilità è stato il comma 38 della legge di stabilità del 28 dicembre 2015, n. 208. In sostanza

dovranno superare una prova valutativa "semplificata" che deve tenere conto dei requisiti professionali già previsti dall'esame di iscrizione al Rul. Ma qual è lo stato dell'arte? La regolamentazione dell'accesso degli agenti ora non è all'ordine del giorno. Mancano del resto ancora i passaggi fondamentali indispensabili per rendere operativo l'Albo, non da ultimo il passaggio delle funzioni di vigilanza da Consob al nuovo organismo. Poi è da sciogliere anche il nodo del Decreto del Mef previsto in legge di stabilità che doveva essere emanato entro 60 giorni e riguardante la disciplina degli aspetti di natura fiscale connessa alla remunerazione quando gli agenti operano sotto forma di società. Anche se non è detto che tale decreto vedrà mai la luce non essendo considerato indispensabile.

Gli agenti interessati a questo accesso facilitato (la categoria spera che sia tale veramente) sono gli oltre 20 mila iscritti alla lettera A del Rul. Va detto che molti di essi tra l'altro sono già iscritti al vecchio albo dei promotori finanziari e

## La crisi in agenzia

Serie storica ricavi, costi e redditività - agenzia media ('000)



(\*) Stima

Fonte: Indagini Innovation Team

quindi passeranno d'ufficio alla consulenza finanziaria. E gli altri? C'è chi ricorda come negli anni passati le principali compagnie avevano incentivato l'accesso alla promozione finanziaria (si pensi a Sai o a Generali ma anche a Ras) senza ottenere grandi risultati.

L'entusiasmo iniziale diminuiva guardando ai risultati economici e al tempo necessario per operare nella consulenza finanziaria. Senza contare che per sua natura l'agente opera in ottica prudenziale e di copertura poco conciliabile con la vendita di prodotti con rischio.

Vi sono poi anche altre questioni da dipanare. «La Mifid 2 a cui saranno soggetti coloro che si iscriveranno all'albo dei consulenti (quindi anche gli agenti quando opereranno in tale veste) dispone regole più stringenti rispetto a quelle previste dalla nuova direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD) - spiega Maria-Teresa Paracampo, docente di Diritto del Mercato Finanziario presso l'Università di Bari - in particolare con riferimento alla consulenza su base indipendente e agli *incentivi* pagati o ricevuti nella distribuzione di prodotti di investimento assicurativi. Entrambi i temi, rimessi alla discrezionalità degli Stati membri, declinano modelli talora distanti dalle traiettorie di Mifid 2, creando un sistema di "convergenze parallele" tra le due direttive, ove sarà decisiva la vigilanza dell'Organismo dei consulenti finanziari (Ocf) al fine di evitare fenomeni di arbitraggio regolamentare verso forme consulenziali più light e di minore tutela per gli investitori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il recupero dell'efficienza è lontano anche con il digitale

Resta difficile sviluppare mercati non obbligatori. Servono più investimenti

■ «La tenuta economica del sistema agenziale continua ad essere a rischio - lo ribadisce Fabio Orsi manager di Innovation Team (gruppo Mbs consulting) -». Dai primi risultati delle nostre indagini emerge una sostanziale stabilizzazione della redditività media di agenzia nell'ultimo anno, che tuttavia è effetto soprattutto dell'ulteriore contrazione numerica delle reti (265 agenzie in meno rispetto al 2014, oltre 1.600 in meno negli ultimi 5 anni) e degli incentivi legati agli andamenti tecnici nell'auto. Il contesto rimane complesso: da un lato la continua contrazione dei premi auto e le difficoltà di sviluppo

dei mercati non obbligatori rendono molto difficile lavorare sui ricavi, dall'altra il recupero di efficienza grazie anche alla digitalizzazione dei processi è ancora lontano dall'essere raggiunto». Si conferma anche dalle prime stime del 2015 che non è un periodo facile per gli agenti da anni alle prese con una crisi dei profitti e con la contrazione dei listini dell'Rc Auto complice anche al concorrenza di Internet che se non è ancora molto attecchito come canale per acquistare polizze, spinge i clienti a chiedere sconti con il preventivo più economico trovato online.

«I più recenti studi ci mostrano che

un contributo fondamentale per l'evoluzione delle agenzie deve essere fornito dalle compagnie che dovranno collaborare con le reti per strutturare nuovi modelli - spiega Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete Impres Agenzia e Presidente gruppo agenti Generali -». Questo comporta investimenti da parte delle compagnie in personale, tecnologia, processi per aumentare l'efficienza in modo da liberare gli agenti dagli oneri amministrativi e da consentire loro di dedicare più tempo all'attività commerciale. Senza dimenticare - avverte Cirasola - che senza una partnership

forte con gli agenti, che sono ad oggi i principali portatori di risultati, non si può andare da nessuna parte. Anche gli agenti però devono capire che oggi è sempre più necessario aprirsi a nuovi rami e non essere "autocentrici", e che il cliente va "cercato" e non sempre "atteso" in agenzia solo al momento del rinnovo. Credo che l'attività di cross selling debba iniziare ad essere intrapresa costantemente, ma per fare questo abbiamo bisogno che le compagnie mettano a nostra disposizione strumenti, prodotti e rami che ci permettano di crescere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA