

**ASSICURAZIONI**

**Subagenti sotto i riflettori**

» Pezzatti pagina 19

**INTERMEDIARI ASSICURATIVI**

# Collaboratori d'agenzia sempre più centrali

**Gli iscritti alla lettera E sono importanti per la crescita degli affari ma aumentano la frammentazione**

Pagina a cura di  
**Federica Pezzatti**

■ Da tempi molto lontani collaborano con gli agenti assicurativi. Fino a qualche decennio fa si chiamavano "segnalatori". Sono le persone che trovano clienti nuovi o aiutano l'agente assicurativo. Il loro inquadramento contrattuale è addirittura normato fin dal ventennio, quando un contratto collettivo datato 1939 aveva proprio come *focus* il rapporto contrattuale tra agenti, subagenzie e produttori assicurativi. A circa 12 anni dal Codice delle Assicurazioni che ha predisposto per loro l'apposita lettera "E", i collaboratori dell'agente sono arrivati quasi a quota 180mila. E ora vogliono farsi sentire tanto che venerdì 22 settembre l'Ulias, l'unica associazione che rappresenta la categoria ha organizzato un convegno che ha visto partecipare i principali interlocutori della categoria. Dallo Sna, il sindacato Nazionale degli agenti assicurativi con il suo presidente Claudio Demozzi, all'Ania con la responsabile della distribuzione Stella Aiello.

Al centro del dibattito la nuova direttiva Idd che coinvolgerà tutte le figure che intermediano polizze. Dal confronto, dove hanno partecipato anche i consumatori, è emersa la necessità di un salto di qualità nella formazione e nella consulenza anche per i collaboratori degli agenti: e le compagnie (come ha confermato la rappresentante dell'Ania sono pronte a fare la loro parte). Una professionalità, quella degli iscritti alla lettera E, che sta crescendo e che secondo alcuni osservatori diventa sempre più strategica per incrementare il volume d'affari dell'agenzia. Si tratta di

una sezione che ha molto appeal per le compagnie che spesso ricercano nuove figure di questo tipo per supportare la produzione delle agenzie. Il tutto si inquadra in uno scenario altamente competitivo.

«Le agenzie si trovano ancora nel mezzo di una fase delicata di transizione e molte delle iniziative degli ultimi tempi riguardano il contenimento dei costi: riduzione o conversione alla vendita di personale amministrativo, chiusura di sedi e subagenzie, riorganizzazioni societarie — spiega Fabio Orsi, *senior manager* di Innovation Team (gruppo Mbs Consulting) —. Per gli agenti la prima priorità rimane comunque quella di ampliare e organizzare la rete produttiva. La competizione riguarda anche i subagenti: negli ultimi tre anni il 10% ha interrotto o avviato collaborazioni, spesso per ragioni economiche (per quasi la metà di questi per la possibilità di ottenere maggiori incentivi). Una percentuale che può sembrare esigua ma che signifi-

fica 10mila collaboratori, più di 3mila l'anno. Poiché in più della metà delle occasioni i subagenti riescono a trasferire gran parte del portafoglio verso la nuova agenzia si tratta di un elemento di instabilità da non sottovalutare per gli agenti, che spesso devono ricorrere a manovre difensive».

Chi sono gli iscritti alla sezione E e per chi operano? Secondo una recente indagine di Innovation Team, quasi il 60% degli iscritti in sezione E collabora con almeno un'agenzia (in particolare, il 45% presso i locali di agenzia, gli altri presso subagenzie o sedi proprie). Si tratta di 106.606 collaboratori sui 180mila. Un dato in crescita dell'1,2% rispetto al 2015. In aumento del 3,9% anche i collaboratori che lavorano con i broker pari al 14,7% degli iscritti alla lettera E.

La cosa più interessante è che i due

terzi del totale dei subagenti collabora con una sola agenzia monomandataria intermediando dunque solo un marchio generalista. Mentre il 31,1% dei collaboratori intermedia più di un marchio generalista. Di questi il 15,3% collabora con una sola agenzia plurimanda-

taria mentre il 17,3% con più di un'agenzia. Questo fa sì che a oggi il 62,2% delle agenzie operi con almeno un collaboratore non in esclusiva: un dato che sale al 75,3% al Sud e isole e che invece è più contenuto a Nord-Est (54,4%) e a Nord-Ovest (55,7%). Considerando simultaneamente plurimandato e presenza di collaboratori non in esclusiva, solo il 33,3% delle agenzie oggi intermedia effettivamente un solo marchio: opportunità di sviluppo o rischio di frammentazione del portafoglio?

## Gli iscritti alla sezione E

Ripartizione per tipologia di collaborazioni. Unità a dicembre 2016

	Collaborano con A (agenti)	Collaborano con B (broker)	Collaborano con D (banche)	Collaborano con più lettere	Totale
	106.606	26.359	65.468	19.088	179.345
% SUL TOTALE	59,4	14,7	36,5	10,6	
VAR. % SU DIC 2015	+1,2	+3,8	-3,9	+2,4	-0,5

