

Insurance Review



IL CONTRIBUTO DEGLI AGENTI PER RIDURRE IL PROTECTION GAP

Autore: Beniamino Musto

11/03/2025

<https://www.insurancereview.it/insurance/contenuti/distribuzione/2930/il-contributo-degli-agenti-per-ridurre-il-protection-gap>



Nel mondo post-Covid è apparso sempre più evidente quanto gli intermediari fisici siano centrali per le strategie delle compagnie. Ma se vogliono conservare la propria forza, le reti fisiche devono evolvere imparando ad adattarsi a un contesto in continuo cambiamento, e contribuire a invertire la dinamica di sottoassicurazione del nostro paese. Un tema molto sentito dalla categoria, e che è stato al centro dell'ultima convention nazionale di **Anapa Rete Impresagenzia**, intitolata *Proteggere il Paese. Il valore degli agenti, tra AI e nuove regolamentazioni*, che si è svolta a Milano il mese scorso. Nel suo intervento di apertura, il presidente dell'associazione, **Vincenzo Cirasola**, è partito dal nuovo obbligo assicurativo per le imprese sulle cat nat. "Questa nuova legge obbligatoria – ha detto – non è solo un'opportunità di sviluppo di business, ma anche una sfida operativa che comporta un aumento delle attività post-vendita. Saremo chiamati a offrire maggiore assistenza ai clienti in caso di sinistro. Per questo – ha aggiunto Cirasola – chiediamo alle compagnie di prevedere anticipi sui risarcimenti per gli assicurati colpiti da eventi catastrofici, anche quando non esplicitamente previsti dai contratti". Altro tema toccato da Cirasola è stato il rinnovo dell'*Accordo nazionale agenti (Ana)*, scaduto nel 2006. L'associazione ha chiesto all'**Ania** di riaprire il tavolo (vedi box alla pagina successiva) "con chi ci sta", e di favorire l'introduzione di accordi integrativi temporanei per l'adozione della "rivalsa a tasso zero", almeno per un periodo limitato, e propone "una modalità di adempimento che preveda la corresponsione di interessi ridotti rispetto all'attuale 3%".

I NUMERI DEL PROTECTION GAP NEL CAT NAT

Il divario di protezione nella copertura dei rischi catastrofali è stato inquadrato dall'intervento di **Riccardo Cesari**, consigliere di **Ivass**, il quale ha evidenziato come la norma sull'obbligo di polizza cat nat per le imprese sia il primo passo per cercare di colmare quel protection gap, che nella classifica stilata da **Eiopa** ci vede al primo posto in Europa: "l'ammontare assicurato in Italia – ha rilevato – è appena un dodicesimo dell'esposizione al rischio". Cesari ha quindi ripercorso le caratteristiche principali dell'obbligo di legge, aggiungendo che gli agenti "saranno al centro della distribuzione delle coperture assicurative catastrofali e tale attività richiederà una valutazione accurata dei rischi"; in particolare "occorrerà spiegare i prodotti, farne comprendere ambiti di copertura e limiti di operatività. Dovrà essere chiaro per i sottoscrittori – ha evidenziato – cosa è coperto e cosa non lo è nella copertura obbligatoria".

PREPARARSI ALLE NUOVE GRANDI SFIDE

I lavori sono poi proseguiti con due tavole rotonde dedicate ai temi della giornata. Alla prima, moderata da **Chiara Frigerio**, segretario generale del **Cetif**, hanno partecipato **Giovanni Calabrò**, capo di gabinetto, responsabile del dipartimento affari legali dell'**Agcm**, **Roberto Arena**, vice presidente di Anapa, e quattro importanti top manager: **Bruno Scaroni**, ceo di **Zurich Italia**, **Enrico San Pietro**, insurance general manager di **Unipol Assicurazioni**, **Massimo Monacelli**, general manager di **Generali Italia**, e **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Group**. Una seconda tavola rotonda, moderata da **Paolo Gatelli**, senior research manager del **Cetif**, è stata dedicata al tema delle nuove tecnologie e dei dati. Ad aprirla l'intervento di **Umberto Guidoni**, co-dg di **Ania**, il quale ha ribadito che "il tema dei dati non dovrebbe essere fissato in un contratto nazionale. La contrattazione di primo livello – ha detto – deve avere un ruolo di guida ma non deve ingessare la trattativa che le singole imprese hanno con le loro reti distributive". E a questo proposito, parlando del rinnovo dell'Ana e rispondendo indirettamente alla richiesta di Anapa di ritornare al tavolo con chi ci sta, Guidoni ha detto che l'Ania si aspetta che "ci possa essere una riapertura della trattativa, ma basata su una proposta unitaria e non frammentata" della controparte. Nel complesso, la discussione ha approfondito il tema dei nuovi modelli operativi e organizzativi delle agenzie: ne hanno parlato **Antonio Caleari**, associate partner di **Ibm Consulting-Ibm Italia** e gli agenti **Paolo Iurasek**, vice presidente di Anapa, **Pierangelo Colombo**, presidente del **Gaav**, **Mauro Preatoni**, presidente del **Gruppo Agenti Reale**, **Federico Serrao**, presidente del **Gagi** ed **Enrico Ulivieri**, presidente del **Gaz**.

L'APPELLO ALL'ANIA PER RIAPRIRE IL TAVOLO ANA

Lo scorso 18 febbraio Anapa e otto gruppi agenti hanno scritto una missiva all'Ania per chiedere formalmente la riapertura della trattativa per il rinnovo dell'Ana. All'iniziativa hanno aderito: **Alessandro Lazzaro**, presidente dell'**Unione Agenti Axa**; **Enrico Ulivieri**, presidente del Gruppo Agenti Zurich; **Donato Lucchetta**, presidente del **Gaa Cattolica**; **Federico Serrao**, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia; **Giuseppe Muollo**, presidente del **Gruppo Agenti Vittoria**; **Maurizio Baroni**, presidente del **Gaad (Das)**; **Mauro Preatoni**, presidente del Gruppo Agenti Reale; **Pierangelo Colombo**, presidente del **Gaav (Allianz Next)**.

"Non è più accettabile – si legge nella missiva – che il rinnovo dell'accordo sia ostacolato dal principio 'o tutti o nessuno'. Non possiamo permettere che l'intera categoria rimanga ostaggio di chi rifiuta il confronto. Il principio giuridico della pluralità contrattuale, sancito dalla Costituzione e dalla normativa vigente, consente la coesistenza di più contratti collettivi per la stessa categoria professionale, come avviene in numerosi altri settori".

Anche nel Ccnl dei dipendenti di agenzia, prosegue la lettera "coesistono attualmente tre diversi contratti collettivi, e spetta agli agenti scegliere quello più adeguato alle proprie esigenze".

Analogamente, un nuovo accordo tra imprese e agenti "può essere sottoscritto dalle sigle sindacali disponibili a negoziare, senza dover attendere il consenso di chi, per scelta o strategia, decide di non partecipare".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Insurance Review

Direttore Responsabile Maria Rosa Alaggio

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 35 del 01/02/2013

© 2015 - Insurance Connect s.r.l. P.IVA: 07584900968 – REA MI 1969249 - ISSN 2421-1109

Via Montepulciano, 21 20124 Milano - Tel. 02.36768000 - Fax 02.36768004