



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 9

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

**COMMISSIONE STRAORDINARIA PER LA VERIFICA
DELL'ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI AL
CONSUMO E PER IL CONTROLLO DELLA
TRASPARENZA DEI MERCATI**

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DETERMINANTI DELLA
DINAMICA DEL SISTEMA DEI PREZZI E DELLE TARIFFE,
SULL'ATTIVITÀ DEI PUBBLICI POTERI E SULLE RICADUTE
SUI CITTADINI CONSUMATORI

11^a seduta: mercoledì 13 maggio 2009

Presidenza del presidente DIVINA

I N D I C E

Audizione di rappresentanti del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione (SNA) e dell'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (UNAPASS)

PRESIDENTE	Pag. 3, 9, 13 e <i>passim</i>		CONGIU	Pag. 14
LANNUTTI (<i>IdV</i>)	10	*	DEMOZZI	16
PITTONI (<i>LNP</i>)	9	*	MOSSINO	4, 9, 10 e <i>passim</i>
SANGALLI (<i>PD</i>)	11, 17			

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: *IdV*; Il Popolo della Libertà: *PdL*; Lega Nord Padania: *LNP*; Partito Democratico: *PD*; UDC, SVP e Autonomie: *UDC-SVP-Aut*; Misto: *Misto*; Misto-MPA-Movimento per l'Autonomia: *Misto-MPA*.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Jean François Mossino, vice presidente vicario del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione (SNA), accompagnato dal dottor Claudio Demozzi, componente dell'esecutivo nazionale, dal dottor Antonello Galdi, direttore, e dal dottor Andrea De Bertoldi, consulente, del medesimo sindacato, e il dottor Massimo Congiu, presidente dell'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (UNAPASS).

I lavori hanno inizio alle ore 14,25.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione (SNA) e dell'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (UNAPASS)

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori, sospesa nella seduta del 29 aprile scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È prevista oggi l'audizione di rappresentanti del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione (SNA) e dell'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (UNAPASS), che intervengono in rappresentanza della Federazione unitaria tra le medesime associazioni sindacali SNA-UNAPASS.

Sono presenti il dottor Jean François Mossino, vice presidente vicario del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione (SNA), accompagnato dal dottor Claudio Demozzi, componente dell'esecutivo nazionale, dal dottor Antonello Galdi, direttore, e dal dottor Andrea De Bertoldi, consulente, del medesimo sindacato, e il dottor Massimo Congiu, presidente dell'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (UNAPASS).

Saluto e ringrazio i nostri ospiti per avere accolto il nostro invito.

La Commissione straordinaria per la verifica dell'andamento generale dei prezzi al consumo e per il controllo della trasparenza dei mercati è stata istituita in seguito ad un'analisi che ha fotografato l'andamento economico e finanziario nel corso del 2008 ed ha evidenziato un rincaro dei

prezzi che ha generato preoccupazioni per il complesso dell'economia italiana e non solo.

Principalmente si è osservato che l'indebolimento delle famiglie a reddito fisso generava non solo un depotenziamento del potere di acquisto delle famiglie stesse ma anche un significativo calo della domanda interna tale da provocare un problema di carattere generale per l'economia italiana.

Pertanto, il Senato ha istituito una Commissione per recepire e analizzare i dati che emergono dal mercato e formulare immediatamente proposte per tamponare questa situazione. Le famiglie hanno incontrato difficoltà talmente gravi da provocare un problema generale per risolvere il quale non basta più l'assistenza, proprio perché, appunto, non si tratta di un problema legato ad una categoria ma di carattere generale.

MOSSINO. Signor Presidente, sono qui oggi in rappresentanza del presidente del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione Giovanni Metti, che è anche presidente *pro tempore* della Federazione unitaria SNA-UNAPASS. Il Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione e l'Unione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione sono due associazioni nazionali generaliste che rappresentano gli agenti di assicurazione di tutte le compagnie italiane.

Noi ringraziamo lei, signor Presidente, e tutti i componenti della Commissione per averci invitato a discutere di un tema che ci sta naturalmente a cuore. Prima di iniziare la mia breve esposizione, vorrei consegnare alla Commissione una breve nota scritta in merito a quanto mi accingo ad illustrare nel mio intervento.

Credo che sia importante che vengano ascoltate le rappresentanze degli agenti di assicurazione perché, ancora oggi, nonostante le pressioni degli ultimi anni verso forme di distribuzione attraverso canali alternativi, gli agenti assicurativi detengono l'85 per cento della quota di mercato assicurativo relativo al ramo auto e danni, laddove per danni si intendono le assicurazioni delle famiglie, delle imprese e delle aziende contro ogni tipo di rischio che non sia il rischio del cosiddetto «ramo vita».

Gli agenti assicurativi, a nostro avviso, possono determinare una variabile assai importante per il prezzo al consumo del settore assicurativo e la trasparenza nell'offerta dei prodotti assicurativi proprio per la larga presenza che rappresentano su scala nazionale e per il fatto che sono, a tutt'oggi, il «viso di riferimento» dei consumatori italiani per i rapporti assicurativi. Crediamo che da noi possa partire una spinta alla concorrenza molto importante, data la competizione esistente tra gli agenti di assicurazione delle diverse compagnie o con gli altri competitori di mercato. Crediamo inoltre che gli agenti possano essere il presupposto fondante per una concorrenza sul prezzo, sulle condizioni assicurative e per una chiarezza competitiva ancora maggiore rispetto ad oggi.

Certo, per fare questo abbiamo bisogno del supporto del legislatore e di una forte spinta sul mercato perché, a nostro avviso, per creare i presupposti di concorrenza e di chiarezza, è necessario innanzi tutto agire su-

gli spazi di libertà: la libertà, per gli agenti di assicurazione, di poter operare per più compagnie, a scelta insindacabile dell'agente, e la libertà per il cliente, di poter scegliere ogni anno il proprio assicuratore e di poter cogliere le opportunità che il mercato gli può offrire. Con questi presupposti riteniamo che ci siano le condizioni per ridurre ulteriormente i prezzi, trovare equilibrio nell'offerta assicurativa e migliorarne le condizioni contrattuali. Così come pensiamo che, di conseguenza, se si riducessero i costi e se migliorassero le condizioni dell'offerta assicurativa, ci potrebbe essere una maggiore propensione all'acquisto dei prodotti assicurativi, dalla quale deriverebbe un maggiore fatturato e dunque un nuovo aumento della concorrenza e un miglioramento ulteriore delle condizioni.

Se c'è maggiore mercato (e l'Italia ha spazi per avere un maggiore mercato rispetto ad altri Paesi europei), è possibile che migliorino vieppiù le condizioni, e questo potrebbe sicuramente creare dei benefici per i clienti, potrebbe comportare benefici per gli agenti di assicurazione e le loro organizzazioni, nonché un indubbio ritorno anche per le compagnie di assicurazione e, dal nostro punto di vista, per l'intero sistema economico del Paese.

Per quanto riguarda le liberalizzazioni, credo che l'Italia abbia già avuto delle testimonianze molto importanti. Vi sono leggi, come la n. 248 del 2006 e la n. 40 del 2007, che hanno introdotto degli spazi di liberalizzazione molto importanti; e, di conseguenza, per ammissione della stessa Associazione nazionale delle imprese assicuratrici (ANIA), proprio per il prodotto più consumato in Italia a livello assicurativo, quello del settore auto, lo scorso anno abbiamo avuto delle riduzioni di prezzo in misura addirittura pari al 7 per cento. Questa è una dichiarazione del presidente dell'ANIA ma è altrettanto dimostrato che prima di queste leggi di liberalizzazione i prezzi assicurativi delle polizze auto sono aumentati costantemente ogni anno, mentre, dal momento in cui sono partite queste leggi e hanno provocato i primi effetti, abbiamo riscontrato delle sensibili riduzioni nei premi assicurativi della RC Auto.

In sostanza, le proposte che gli agenti di assicurazione avanzano per poter incidere sul premio delle polizze assicurative e per poter migliorare le condizioni del servizio assicurativo riguardano, in primo luogo, l'apertura del mercato e quindi il plurimandato (o, meglio, il divieto di vincolo in esclusiva). Sappiamo che questo è un tema all'attenzione di tutti, in particolare del Presidente della Commissione. Abbiamo letto sui giornali, infatti, dell'intervento fatto in Senato e del ritiro dell'emendamento che tentava di bloccare questo tipo di libertà. C'è inoltre un'ammissione dell'istituto di vigilanza e dell'Antitrust: una maggiore libertà per gli agenti di assicurazione, e cioè la possibilità che possano operare per più compagnie di assicurazione, aumenta la mobilità degli agenti stessi e permette loro di poter operare anche con delle libertà cosiddette parziali. Questo, secondo coloro che sostengono tale tesi, crea sicuramente una maggiore competizione e apre il mercato italiano alle compagnie di assicurazione straniere.

È infatti importante tenere presente che per le compagnie straniere il mercato italiano è fortemente appetibile perché presenta grandi spazi ancora da coprire. Una compagnia straniera difficilmente viene però ad operare in Italia perché costa molto caro impiantare una rete di distribuzione. Il fatto che la legge permetta agli agenti italiani di lavorare per più compagnie può ad essi consentire di prestare la propria opera per una compagnia straniera che decida di immettersi sul mercato italiano in quanto può usufruire di reti già formate e che hanno già rapporto con una propria clientela. Questo costituirebbe un ulteriore presupposto per una maggiore competizione. Crediamo anche che questo tipo di stimolo possa risultare utile alle compagnie ed alle reti a forte vocazione monomandataria, le quali potranno perpetuare la decisione di occupare spazi di monomandato ma, per reagire alla concorrenza del plurimandato, miglioreranno certamente condizioni e prezzi pur di non perdere la propria clientela.

Il secondo punto molto importante, secondo noi, sul quale c'è ancora tanto da fare e sul quale sollecitiamo l'attenzione del Senato e dei parlamentari in generale, è rappresentato dall'opportunità di liberare i clienti e svincolarli da rapporti contrattuali poliennali. Ricordo che una proposta in tal senso è già oggetto di un emendamento presentato al disegno di legge n. 1195 in discussione in queste ore al Senato. Dobbiamo prestare la massima attenzione a questo aspetto a supporto del quale si evidenziano diverse ragioni. Innanzitutto, è opportuno che il cliente sia libero di poter cogliere ogni anno le nuove opportunità che il mercato gli offre e scegliere la migliore condizione per sé. In un mercato in forte evoluzione non possiamo pensare di bloccare le scelte dei clienti cristallizzandole per cinque anni. Inoltre, la libertà del cliente stimola i vari competitori a presentarsi alla clientela cercando di proporre migliori condizioni di prezzo o contrattuali per poterla sottrarre all'assicuratore che l'ha acquisita l'anno precedente; in particolare, aiuta a spezzare situazioni di monopolio che ormai si sono cristallizzate in Italia. Nel tempo, infatti, si sono create grosse concentrazioni di importanti gruppi assicurativi, i quali naturalmente, alla ricerca di un equilibrio dei costi interni, hanno accentrato molte funzioni, standardizzando notevolmente l'offerta, consapevoli di poter contare su rapporti bloccati e cristallizzati. Questa situazione, impedendo la competizione e, quindi, un'evoluzione del sistema, ha determinato un'offerta molto piatta e statica. È importante fare in modo che queste reti, più facilmente attratte da una forma di distribuzione poliennale, non paralizzino il mercato, altrimenti riusciremo a rendere liberi gli agenti ma, al tempo stesso, impediremo al mercato di respirare e di svilupparsi. Questo è un aspetto molto importante.

Sarebbe poi opportuno che voi conosciate la nostra opinione in merito ad argomentazioni che spesso si leggono sui giornali. Mi riferisco in primo luogo al fatto che il plurimandato aumenta i prezzi ed è caro per le compagnie. Noi possiamo dimostrare il contrario in qualunque momento; la nostra Federazione, infatti, può produrre documentazione a prova del fatto che le provvigioni, le commissioni, il trattamento econo-

mico delle reti plurimandatarie sono esattamente uguali, se non inferiori in certi casi, a quelli delle reti monomandatarie.

Si afferma poi che con le liberalizzazioni le compagnie sono state costrette a riconoscere più soldi alle proprie reti per evitare di perderle. Di fatto, dietro questa situazione c'è stato semplicemente un intervento di temporaneo e provvisorio aumento delle provvigioni nei cosiddetti rami danni per compensare il fatto che buona parte delle reti, prima, erano abituate a vendere polizze poliennali ed erano pagate con il sistema del «preconto» che, in pratica, sommava le provvigioni per ogni anno di durata pagandole anticipate. Con la legge di liberalizzazione del 2007, decadendo le polizze poliennali, è venuto meno il presupposto del riconoscimento di provvigioni precontate alle reti e, quindi, le compagnie hanno operato degli aumenti temporanei delle provvigioni annuali che, però, non arrivano neanche a compensare il costo del preconto che le compagnie sostenevano prima. Questo intervento, cioè, non si è tradotto in un maggiore costo per il cliente, né per la compagnia, la quale, tutto sommato, ha gestito questo tipo di differenza remunerativa semplicemente con un modo diverso di spalmare gli oneri finanziari.

Spero di essere stato sufficientemente chiaro nel precisare, in sintesi, che quei ritocchi provvigionali non hanno determinato un aumento, né di costo né di commissione. Invece, a supporto contrario di questa tesi, si pone il fatto che il prezzo al consumo ha cominciato a ridursi sia nel ramo auto sia nei rami non auto, per effetto di sconti o di flessibilità tariffarie o di convenzioni, nate specialmente negli ultimi anni, pur di non perdere il cliente a seguito delle maggiori liberalizzazioni (le riduzioni di premio implicano una conseguente riduzione degli introiti provvigionali).

Un'altra tesi che secondo il nostro punto di vista va confutata, e siamo disponibili a documentarla, è che una polizza poliennale possa essere soggetta ad uno sconto importante per il cliente. È bene sapere che questo è un sistema molto vecchio, arcaico, perché faceva parte delle tariffe edite trent'anni fa dall'ANIA (Associazione nazionale imprese assicuratrici), la quale, a fronte di una durata del contratto di dieci anni, prevedeva l'uno per cento di sconto sul premio per ogni anno di durata (quindi del 10 per cento). Pertanto, una polizza della durata di cinque anni potrebbe essere scontata del 5 per cento. Quand'anche fosse scontata del dieci per cento, è bene sapere che, nel momento in cui il contratto è annuale, è libera anche la negoziazione e molto spesso il cliente che deve sottoscrivere un contratto riceve un'offerta di sconto del 20 o del 30 per cento per evitare che si rivolga ad un'altra compagnia. Pertanto, se un contratto è in scadenza ogni anno, può essere posto sotto la lente di ingrandimento ed ogni anno può essere messo in discussione, consentendo al cliente di ricevere ulteriori sconti oppure migliori condizioni contrattuali in funzione dell'andamento di mercato. In sintesi, non è provato che, se un cliente entra in un'agenzia e chiede di avere uno sconto su una polizza infortuni, incendio o furto dell'abitazione o del negozio, stipulando un contratto di durata di cinque anni, riesca a spendere meno ri-

spetto a chi, mezz'ora dopo, entra nella stessa agenzia e stipula lo stesso identico contratto per durata annuale. È assai possibile che i due clienti paghino la stessa cifra. Credo, quindi, si possa affermare con molta serenità che chi ha un contratto annuale può avere una sommatoria di sconti durante i cinque anni comunque superiore a qualsiasi sconto si possa proporre su un contratto vincolato.

Il nostro intento è fare in maniera che non ci sia una libertà dichiarata a livello normativo, che poi non possa essere esercitata perché, da una parte, le compagnie d'assicurazione con facili argomentazioni, anche economiche e remunerative su contratti di durata poliennale, e, dall'altra, un cliente non libero, ingessino comunque il mercato. A quel punto saremo riusciti a vincere una battaglia importante, facendo sì che gli agenti siano liberi, ma di fatto non avremo creato la vera mobilità sul mercato che è quella funzionale innanzitutto a ridurre i prezzi e poi a migliorare le condizioni contrattuali.

Vorrei fare un esempio facilmente verificabile. Quando diciamo che le libertà introdotte dalla legge nel 2006 e nel 2007 hanno spezzato un meccanismo di monopolio sul prezzo e hanno provocato, per ammissione della stessa Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici (ANIA), una riduzione media nel 2008 del 7 per cento, tale media tiene conto anche degli sconti praticati ai singoli clienti in maniera piuttosto diffusa in misura del 20 o del 30 per cento, in molti casi anche con punte fino al 40-50 per cento. Esempi del genere si ritrovano nella pubblicità. Un contratto libero significa questo.

Noi siamo i primi però a sollecitare una forte attenzione a non esagerare nella lotta selvaggia ai prezzi perché le riduzioni esasperate finiscono per gravare sul consumatore. Per le polizze auto, ad esempio, dal 1994, quando cioè si è liberalizzato il mercato, la competizione in atto tra le compagnie ha fatto sì che dalle condizioni generali di assicurazione si togliessero alcune clausole tanto da permettere alle compagnie di sopportare un minor rischio e avere delle buone argomentazioni per dire al cliente che, se fosse disposto a pagare un po' di più, avrebbe anche queste clausole.

Il sindacato ha fatto un lavoro di ricerca in questo senso e, analizzando le condizioni di 73 contratti auto sul mercato, si è reso conto che il cittadino consumatore corre dei seri rischi per delle clausole di esclusione che taluni contratti contengono. A fronte di un minore costo, finiamo per costringere una pensionata o un industriale a rimborsare di tasca propria il danno conseguente ad un sinistro alla compagnia o al danneggiato perché la polizza non è completa.

La Federazione degli agenti di assicurazione chiede, inoltre, alle istituzioni – per questo cercheremo un confronto specifico più avanti – degli incontri per ragionare affinché il costo venga equilibrato per fornire effettivamente tutela e assistenza a chi ne ha bisogno, a chi si fida di noi, delle istituzioni che legiferano e degli agenti di assicurazione che distribuiscono il prodotto. In questo modo intendiamo conservare la quota dell'85 per

cento del mercato che in questo momento deteniamo e che non vogliamo regalare alle compagnie telefoniche o ad altre forme di distribuzione.

Il messaggio che diamo invita a prestare attenzione affinché la riduzione selvaggia dei costi non si traduca in inefficienza, inefficacia, maggiore rischio o insufficiente qualità del prodotto per il consumatore che, invece, vogliamo tutti tutelare.

Un altro importante aspetto che può incidere sui prezzi è l'azione degli agenti di assicurazione e delle istituzioni sui fenomeni speculativi o di frode. In certe aree del Paese sussistono dei fenomeni di speculazione e frode che si traducono in costi che finiscono per essere spalmati su tutta l'utenza e sui premi assicurativi pagati da cittadini appartenenti ad aree che non ne sono toccate. Riteniamo che molto si possa fare per contrastare questi fenomeni, per limitarne l'effetto e fare in maniera che i costi assicurativi siano più equilibrati. In altri Paesi d'Europa questo problema si è risolto con un impegno di alcuni anni delle Forze di polizia, delle istituzioni e degli agenti di assicurazione, che sono i veri unici sensori radicati sul territorio che conoscono l'utenza, il mercato locale, la propria clientela e sanno anche dove possono esserci più rischi, che invece talune società di consulenza o direzioni di compagnie non riescono ad avvertire.

Il nostro invito finale, nel ringraziare per l'attenzione che ci avete dedicato, è di operare insieme nel momento in cui l'Europa decide di cambiare nei Paesi membri il modo di distribuire l'assicurazione. Noi siamo da anni in prima linea con una quota di mercato pari all'85 per cento; riteniamo utili e importanti le eventuali ulteriori occasioni di dialogo con le istituzioni perché permettono di conoscerci, capirci ed indicare le migliori soluzioni per le persone che ci stanno a cuore e siamo chiamati a soddisfare.

Lascio ora la parola al dottor Congiu, presidente di UNAPASS, restando comunque a disposizione per tutte le domande che i membri della Commissione vorranno rivolgermi.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Mossino per il suo intervento, assai interessante e articolato, ma soprattutto concentrato su due argomenti: plurimandato, cui arriveremo dopo, e pluriennialità, su cui mi sembra che non ci siamo ancora soffermati.

PITTONI (LNP). Signor Presidente, sono sostenitore della concorrenza e sono rimasto sconcertato quando è stato proposto l'emendamento che andava contro gli agenti plurimandatari. Si tratta, secondo me, di un passo indietro incredibile che comunque è stato bloccato.

MOSSINO. Sì, l'emendamento è stato ritirato.

PITTONI (LNP). A fronte delle leggi n. 248 del 2006 e n. 40 del 2007 sulla concorrenza, leggo che nel rapporto premi assicurativi/PIL c'è stato un calo: si parla del 5,9 per cento rispetto al 6,4 del 2007 e al 7,2 del 2006.

Mi chiedo se questo può dipendere da una mancanza di fiducia nei vostri confronti, delle compagnie assicurative, e nei nostri confronti, che dovremmo vigilare sull'insieme. Se si parte dal 2006, abbracciamo un arco di quasi tre anni, ma la vera crisi economica è iniziata quasi un anno fa. Questo fatto mi lascia sconcertato, per cui vorrei conoscere la sua opinione al riguardo e come, secondo lei, possiamo incidere.

MOSSINO. Se vi è stata una riduzione dei premi assicurativi rispetto al PIL, credo che vi siano più concause. Sicuramente vi è una leggera difficoltà nello spendere e meno fiducia. Fortunatamente un altro elemento importante che può avere inciso è la riduzione dei costi. Come agente d'assicurazione e rappresentante degli agenti le dico che l'economia delle agenzie è stata molto segnata nell'ultimo triennio perché questi abbassamenti dei premi assicurativi nell'RC auto naturalmente si traducono anche per noi in minori provvigioni. Noi lo abbiamo vissuto sensibilmente.

Anche nel ramo danni, da quando è decaduta la decennalità, si sono proposti maggiori sconti per cercare di attrarre la clientela che assicura case e stipula polizze contro infortuni.

La nostra attenzione – vostra come politici e legislatori che devono contribuire al rilancio dell'economia in un momento difficile e a migliorare la qualità da un punto di vista sociale e dell'assistenza ai cittadini; quanto nostra come operatori di settore che oltretutto guadagniamo di più se si vende di più – deve essere volta a fare in modo che le polizze siano più pulite, appetibili e meno care affinché il consumatore ne compri di più. L'altro obiettivo è infatti riuscire ad arrivare ai livelli di Spagna, Francia, Germania, se non a quelli dell'Inghilterra, dove i coefficienti assicurativi rispetto al PIL sono due o tre volte maggiori di quello del nostro Paese. C'è un maggiore acquisto. Migliorare le polizze ci interessa moltissimo dal punto di vista professionale ed etico e non abbiamo paura della riduzione dei costi, perché ci si rifà sulla quantità, come accade in altri Paesi, se si diffonde una cultura assicurativa diversa. Per questo noi faremo di tutto, nei prossimi due anni, per farci conoscere meglio e per poter contribuire, insieme alle istituzioni, a migliorare la qualità del servizio assicurativo in Italia. Abbiamo tutto l'interesse a valorizzare la qualità della nostra professionalità rispetto al resto della distribuzione. Nel documento che vi abbiamo portato è scritto che vogliamo continuare ad essere il «viso di riferimento» dei cittadini dal punto di vista assicurativo.

LANNUTTI (IdV). Signor Presidente, vorrei sapere se il calo del rapporto assicurazioni-PIL dipende anche dalle polizze false. In alcune Regioni, infatti, addirittura il 30-35 per cento del totale delle polizze vendute è falso. Voglio ricordare, a proposito di premi, che dalla liberalizzazione del 1994, la RC auto è aumentata di oltre il 158 per cento e la RC moto addirittura del 400 per cento. Anche nel corso della discussione odierna è stato ricordato che l'Antitrust sanzionò il cartello delle compagnie. All'epoca si poteva fare ricorso ai giudici di pace e, come ha ricordato la pre-

sidente Finocchiaro, si poteva essere risarciti per un milione di vecchie lire, 516 euro. Poi arrivò l'ex ministro per le attività produttive Marzano, che tolse la possibilità di fare ricorso ai giudici di pace e in cambio promise la possibilità di portare avanti un'azione collettiva, argomento che oggi è in discussione.

In secondo luogo, vorrei chiedere ai nostri ospiti se sono a conoscenza di un altro fenomeno che noi dovremmo monitorare, signor Presidente, perché capita spesso, in caso di incidente, che siano coinvolti automobilisti non assicurati che scappano subito e che vengono scoperti circa una volta su cento. In tal caso non è praticamente possibile ottenere un rimborso.

Mi avete convinto sulla questione dell'agente plurimandatario a proposito del quale si pone la questione delle poche cose buone fatte dal precedente Governo. Tra queste vi erano le liberalizzazioni, che ora si sta cercando di smantellare perché il consumatore è visto come un nemico da colpire.

SANGALLI (PD). Signor Presidente, a nome del Gruppo del Partito Democratico, vorrei esprimere il nostro pieno consenso in merito alla relazione del presidente Mossino. Ovviamente tale consenso deriva dalla semplice idea che, se si stimola la concorrenza entro determinate regole, essa andrà a vantaggio del consumatore e, grazie alle regole, sarà anche rispettosa delle aziende produttrici, in questo caso delle compagnie di assicurazione. Nel nostro Paese abbiamo assistito per molto tempo alla prepotenza delle compagnie di assicurazione. Ricordo, in sintonia con quanto diceva il senatore Lannutti, che l'Antitrust è intervenuta più volte nei confronti di tali compagnie, che sono una delle *lobby* che ha maggiore capacità di fare cartello e orientare in senso monopolista il nostro mercato.

Per quanto riguarda la liberalizzazione delle agenzie, e quindi la possibilità di operare per compagnie diverse per i propri clienti, questo è uno dei passaggi più delicati perché le agenzie costituiscono il proprio patrimonio e la valutazione dei propri *asset* sulla base della clientela. Quello del 2006-2007 fu un passaggio importante perché mise le agenzie in condizione di muoversi in altri Paesi europei più avanzati, di concorrere tra di loro e quindi di migliorare. Tutto questo per creare un vantaggio competitivo in un mercato libero e regolamentato per i consumatori.

Non posso non segnalare, apprezzando l'iniziativa del Presidente che ci ha convocato per discutere di questo argomento, che dalla maggioranza è stato presentato un emendamento, poi ritirato, a favore delle compagnie di assicurazione e che un altro emendamento permane per vincolare i clienti per cinque anni ai contratti di assicurazione. Faremo in modo che ritirino anche questo, ma non è garantito. Signor Presidente, devo dire – e lei sa che non ho uno spirito polemico particolare – che quando si discute un provvedimento come quello attuale che riguarda le reti di impresa, la competitività, l'energia, i meccanismi e i sistemi di assicurazione, i sistemi di mercato, la *class action*, e quant'altro, tutte le iniziative del Governo e della maggioranza vanno nella direzione di limitare la libertà

di mercato, la concorrenza e il vantaggio per i consumatori. Gli emendamenti proposti e ritirati, gli emendamenti mantenuti e le iniziative del Governo sono coerentemente contro l'apertura del mercato e non ve n'è una di queste che vada a vantaggio dei consumatori, della parte più debole, di quello che, peraltro, è arbitro unico e supremo del mercato, cioè appunto il consumatore, il cliente finale che valuta il lavoro vostro e dei vostri fornitori di prodotti e che quindi, alla fine, se non viene vincolato o gabbato, dovrebbe poter essere arbitro dei destini delle compagnie di assicurazione.

In Italia, purtroppo, le aziende non sono abituate a farsi misurare dai consumatori. Se un biscotto è cattivo, si deve mangiare lo stesso perché è quello che passa il convento, mentre sarebbe utile poter confrontare più biscotti per poter mangiare quello migliore e con il miglior rapporto qualità-prezzo. Noto che la maggioranza di Governo ha un atteggiamento esattamente opposto rispetto a questo concetto e a quello che dovrebbe esprimere, in ogni circostanza, una maggioranza di ispirazione liberale.

Questa delle assicurazioni è una delle parti più delicate del discorso. Mi rendo conto che le compagnie assicurative sono in grado di condizionare molti nel mondo politico e sono in grado di condizionare in vario modo anche le opinioni e i ragionamenti dei media e dell'opinione pubblica. Si tratta di *lobby* potentissime, come quelle delle banche, come quelle dell'energia; *lobby* che hanno una potenza di comunicazione straordinaria.

Voi svolgete una bella funzione, devo dire. Anch'essa va controllata, ve lo dico con molta sobrietà, però è una funzione bella perché, in una logica di concorrenza e di competitività, consente di informare il consumatore e di liberarlo da eccessivi vincoli, di ridurre il prezzo e di fargli avere le migliori condizioni. Ovviamente il cliente valuta positivamente la vostra prestazione se gli offrite questi risultati. È anche necessario che qualcuno valuti voi. Dal momento che il vostro *business* ed il vostro guadagno sono collegati alla migliore condizione che spuntate, certamente per il cliente ma anche per la compagnia, il problema è stabilire chi ha il maggiore peso nella capacità di orientare il vostro comportamento. Le libertà sono tali se si possono sempre esercitare.

In realtà, i primi risultati riportati anche nella vostra relazione dimostrano che questo meccanismo sta funzionando. Avrebbe potuto funzionare analogamente anche nel settore delle automobili, per i concessionari d'auto, come è stato più volte richiesto dall'Autorità antitrust e dalle forze politiche cui faccio riferimento; allo stesso modo, potrebbe funzionare in molti casi in cui si snoda il rapporto di orientamento tra il cliente ed il fornitore dei prodotti.

Prendo atto con molto piacere delle posizioni dei nostri ospiti, illustrate, peraltro, con una puntualità estrema. Noi, infatti, stiamo cercando di salvaguardare le riforme liberali varate nella precedente legislatura e ci aspettavamo che questa legislatura, in virtù dei connotati politici della maggioranza di Governo, avrebbe allargato la concorrenza e la competitività dei mercati. Evidentemente, però, gli interessi sono tali per cui si predica bene e si razzola male. I provvedimenti attualmente in discussione

nelle Aule parlamentari dimostrano davvero che si sta razzolando molto male. Ne è la dimostrazione il fatto di voler vincolare il cliente di una compagnia assicurativa ad un contratto quinquennale di polizza automobilistica, mentre nella scorsa legislatura eravamo riusciti a sganciarlo da un rapporto perpetuo con la compagnia di assicurazione perché potesse avere di anno in anno libertà di scelta, anche in considerazione del fatto che alcune compagnie, bypassando gli agenti, riducono i costi di intermediazione attraverso i contratti telematici stipulati via Internet. L'offerta è plurima ma, all'interno di un sistema di regole che garantiscono il consumatore, non può che comportare un vantaggio.

Vi auguro, quindi, di mantenere l'attuale quota di mercato; se così sarà, vorrà dire che sarete stati giudicati positivamente in considerazione del fatto che, prima di tutto, avete rispettato i vostri clienti, quelli che, appunto, riconoscono la validità o meno della funzione del *broker*, cioè della persona che orienta in questi ambiti.

Noi, nel Parlamento, faremo tutto il possibile perché questo sistema possa essere mantenuto ed esteso anche ad altri settori – anche perché se si rimane da soli si è sempre più deboli – e poi per vigilare affinché tale meccanismo tuteli veramente il cittadino, soprattutto quello più debole, il pensionato, la casalinga, colui che paga l'assicurazione del motorino, cioè chi ha meno voglia di leggere le clausole contrattuali scritte a caratteri minimi, chi è quasi sempre in balia di cavilli legali di vario genere e colui al quale è stata tolta anche la possibilità di costituirsi insieme ad altri cittadini per intentare causa contro i potenti a costi più ridotti, dal momento che anche lo strumento di intervento collettivo rappresentato dalla *class action* è stato fortemente ridimensionato e derogato nel tempo.

Mi auguro che la vostra audizione induca ad atteggiamenti coerenti da parte della maggioranza che sta governando.

PRESIDENTE. Vorrei fare una piccola correzione di rotta agli interventi che sono stati pronunciati finora, anche perché la funzione di Presidente mi impone di ascoltare tutti i colleghi e tutte le componenti presenti.

Se nel sistema di mercato dovessimo guardare solo l'interesse esclusivo dell'ultimo anello della catena, cioè il consumatore, commetteremmo anche dei grandi errori. Certamente la grande distribuzione arriva sul mercato con prezzi più competitivi, ma bisogna anche garantire un sistema, un'ossatura, un tessuto commerciale che è fatto di microimprese che non possono garantire come operatività di scala sconti e prezzi bassi. È quindi necessario mantenere l'equilibrio e non interpretare questo tipo di intervento come se si facesse l'interesse di qualche *lobby*. I mezzi delle microimprese, infatti, sono veramente irrisori ed a volte questi piccoli imprenditori si trovano quasi sullo stesso piano del consumatore.

I membri della Commissione conoscono già il mio pensiero e mi sembra che nell'adempiere al nostro ruolo abbiamo sempre avuto una particolare attenzione nei confronti del consumatore, della libertà d'azione, del migliore rapporto qualità-prezzo ed in tale funzione abbiamo dovuto contrastare l'emendamento volto ad eliminare il divieto di clausole di

esclusiva che si presentava assolutamente non condivisibile, al di là dell'impianto politico del provvedimento e degli schieramenti cui si appartiene.

Vorrei quindi porre alcune domande ai nostri ospiti che, anche se un po' ostiche, rappresentano pur sempre ciò che la controparte adduce per sostenere la tesi contraria, premesso che nella nostra valutazione abbiamo già sposato la vostra posizione. Chi è convinto del contrario, invece, ritiene innanzitutto che il numero dei mandati gestibili da un'agenzia sia limitato a tre o al massimo a quattro. Vorrei sapere se questa affermazione risponde al vero. Inoltre, con riferimento agli effetti che il divieto di esclusiva produrrebbe, si afferma che le reti delle agenzie sfrutterebbero il maggiore potere contrattuale che ne deriverebbe per aumentare i compensi. Inoltre, si sostiene che gli agenti sarebbero incentivati a consigliare ai propri clienti quei prodotti che offrirebbero alle agenzie le provvigioni più elevate.

Vorrei sapere se tutto questo corrisponde a verità. Sarebbe quindi auspicabile avere una risposta puntuale in merito ed eventualmente una smentita ufficiale proprio da questa sede.

CONGIU. Innanzitutto, vorrei ringraziare la Commissione per averci rivolto questo invito, che abbiamo apprezzato molto.

Tenterò quindi di completare brevemente l'esauriente disamina illustrata dal collega Mossino in rappresentanza delle due strutture, lo SNA e la UNAPASS, che si avviano a seguire un percorso unitario, partendo però da collocazioni diverse, facendo l'UNAPASS riferimento a Confindustria.

In premessa il presidente Divina, nell'elencare gli obiettivi di questa Commissione, ha evidenziato la problematica cogente italiana, europea, internazionale della riduzione del potere d'acquisto delle famiglie e la crisi economica complessiva che stanno attraversando le piccole e medie imprese agenziali che noi rappresentiamo. Certamente non vogliamo minimamente sottrarci alle responsabilità sociali che abbiamo in quanto operatori economici. Gestiamo circa 70.000 dipendenti e abbiamo assunto l'impegno di mantenere inalterati i livelli occupazionali di queste unità lavorative che rappresentano 70.000 nuclei familiari ed altrettante 70.000 attese di benessere ed aspettative. Apriremo tra breve un confronto con le organizzazioni sindacali rappresentative dei dipendenti perché il nostro obiettivo è individuare insieme a loro strumenti idonei a cogliere in questi momenti di difficoltà le giuste opportunità per poter ripartire quando ci sarà – come è certo – la ripresa economica. Pertanto, non possiamo fare altro che apprezzare gli strumenti individuati dal Parlamento e dai Governi, sia quello precedente sia quello attuale, in termini di produttività e flessibilità nel rapporto di lavoro e tutte le misure che ne sono derivate.

Noi operatori del settore assicurativo riteniamo di gestire insieme all'intera filiera un importante ruolo sociale volto a trasferire anche agli assicuratori privati ciò che mancherà allo Stato nel rilanciare l'economia italiana. Il sisma che si è abbattuto sull'Abruzzo dimostra in quali ambiti lo

Stato e l'assicuratore privato possono intervenire e cosa può fare il legislatore. In Francia, ad esempio, esiste un rapporto premi su PIL più interessante, anche perché la legge sull'obbligatorietà è stata estesa dal comparto dell'assicurazione auto anche alla responsabilità civile delle famiglie ed all'assicurazione del patrimonio immobiliare. Noi italiani siamo grandi proprietari di immobili. Perché intendiamo rappresentare e valorizzare ciò che il legislatore ha previsto per il rapporto tra imprese e intermediari in tema di divieto di esclusiva e non di plurimandato? Perché il plurimandato è la condizione conseguente al divieto di esclusiva. Oggi, quindi, anche chi non ha acquisito tanti mandati ma è rimasto monomandatario ha di fatto il potere di esercitare un diritto di libertà che ha inciso – siamo profondamente convinti che siamo riusciti ad ottenerlo – sulla riduzione dei premi. L'obiettivo del legislatore era governare le dinamiche di costo e di prezzo dell'assicurazione. Non portando tabelle nostre, che potrebbero essere difettate da un interesse di parte, ci siamo limitati a portare la fonte ANIA pubblicata sul sito che nel 2008 contabilizza – lo conferma l'ISVAP – che la raccolta danni si è ridotta nel settore auto del 3,3 per cento. Non eravamo nel pieno della crisi economica: il parco macchine è cresciuto, anche se non significativamente, e il costo medio della polizza si è ridotto. Il costo complessivo dei premi si è ridotto nel settore auto – ne siamo profondamente convinti – per l'intervento del legislatore in tema di liberalizzazione. Il Parlamento ha disciplinato sia sull'esclusiva che sui meccanismi del *bonus-malus*. Ritengo che l'intervento non sia costato meno, anche se ha ottenuto – il periodo di osservazione è breve essendo solo di un anno – la riduzione dei premi.

Cosa si può fare di più? Non tornare al divieto di esclusiva. Per rispondere ai vari commissari che ci chiedevano cosa potrebbe fare il legislatore, dico che sarebbe utile mettere mano al risarcimento diretto. La legge *bipartisan* voluta dall'ultimo Governo Berlusconi e dal primo Governo Prodi è intervenuta sulle dinamiche dei prezzi in assicurazione per ridurli agendo sulle cause, cioè sulla filiera dei sinistri. Ciascuno deve fare la propria parte: noi come intermediari, le imprese con le industrie assicuratrici e il legislatore regolando meglio perché esistono aree di miglioramento del risarcimento diretto che possono apportare benefici al consumatore finale in termini di costo sensibilmente ridotto.

Inoltre, abbiamo apprezzato la presentazione di una proposta di legge istitutiva di una agenzia antifrode che aiuterebbe – rispondo così al commissario Lannutti – a ridurre significativamente aree impressionanti di non assicurazione e assicurazione illegale incrociando i dati delle targhe di identificazione dei veicoli assicurati e del parco dei veicoli circolanti in Italia. Un incrocio di questi dati darebbe un'evidente informazione su quanti veicoli non sono assicurati e concorrono nel costo dei sinistri, aspetto che costituisce la causa più importante per stabilire l'equilibrio tecnico in assicurazione.

Condividiamo l'affermazione del presidente Montezemolo che ha detto che l'Italia è un Paese a scarsa mobilità sociale. Se abbiamo l'occasione di farla partire dall'assicurazione, non possiamo tornare indietro.

Esiste una legge che ha reso inefficace la pluriennialità. Invitiamo la Commissione a prendere atto che uno sforzo maggiore deve essere fatto perché quell'emendamento sia definitivamente ritirato. La pluriennialità non introdurrebbe il beneficio del cliente. Le compagnie, infatti, quando saranno rassegnate a lasciare al libero mercato l'innovazione del prodotto, la riduzione del costo e la concorrenza, non utilizzeranno la pluriennialità.

In questi anni, come associazioni sindacali, abbiamo cercato di fare cultura invitando i colleghi a non stipulare polizze pluriennali che producono un meccanismo contorto che moltiplica per cinque o dieci anni la provvigione. In una situazione economica come questa non si lascia al cliente la libertà di decidere la bontà del prodotto (se è migliore quello decennale o quello annuale); sarà l'intermediario che, in base alla situazione, stabilirà se è più opportuno avere la provvigione moltiplicata per cinque o dieci anni. Se la rappresentanza degli intermediari dice che è bene non reintrodurre meccanismi di questo tipo, credo che tale opinione dovrebbe risultare più veritiera; reintrodurremmo un sistema i cui danni, che oggi non sono stati riparati, si perpetuerebbero ricadendo sulle nuove generazioni.

La Federazione aderisce a Confindustria e ad un sistema di piccole e medie imprese cui noi vogliamo tendere. Ci sono 200.000 operatori che intermediano nell'assicurazione e che non vogliono sottrarsi alla concorrenza. Abbiamo chiesto all'ISVAP di intervenire laddove si rinvenivano elementi di scarsa trasparenza. Gli interventi anche amministrativi riportati su un sito che ISVAP aggiorna ogni mese ci soddisfano perché vediamo annoverate sempre più imprese e meno intermediari. Anche laddove ci sono intermediari, valutiamo la possibilità di costituirci parte civile contro chi non vuole fare della trasparenza una modalità operativa.

Vogliamo contribuire al sistema Paese ponendoci come luogo e occasione di lavoro; vorremmo avere non solo 60.000 dipendenti, ma di più; abbiamo oltre 250.000 collaboratori e vorremo garantire loro un livello occupazionale anche in momenti particolari come questi.

Chiediamo al legislatore di migliorare la legge e di non tornare indietro; ci aspettiamo, quindi, che questi due emendamenti vengano definitivamente abbandonati.

Un'ultima osservazione riguarda la possibilità di migliorare la legge che regola il sistema assicurativo italiano. Pertanto riteniamo opportuno chiedere alle parti che rappresentano la filiera, ai consumatori, all'industria assicurativa e agli intermediari di aprire un tavolo per capire in tempi brevi cosa c'è da migliorare perché tutti, a partire dal consumatore, ne abbiano un vantaggio.

DEMOZZI. Signor Presidente, vorrei rispondere al senatore Pittoni.

Esprimerò una mia considerazione sulla riduzione dell'incidenza dei premi assicurativi sul PIL. A me sta molto a cuore che si capisca che questo è l'effetto inevitabile e sperato conseguente alle liberalizzazioni. Se negli ultimi tre anni il rapporto premi-PIL è diminuito, è perché, a parità di rischi coperti, il premio medio della copertura di rischio è diminuito in

forza delle pressioni competitive. La concorrenza ha svolto la propria funzione; calando le tariffe, la raccolta complessiva delle compagnie evidentemente diminuisce. Fermare adesso il processo di liberalizzazione sarebbe un po' come se in un cantiere edile, volendo ristrutturare un'abitazione, venissero demolite le strutture portanti e poi si chiudesse il cantiere prima di cominciare a ricostruire. Otterremmo proprio il contrario degli interessi degli intermediari ma anche delle stesse compagnie di assicurazioni perché avremmo attivato i procedimenti virtuosi della libera concorrenza, e quindi suscitato un sensibile miglioramento nel rapporto premi-condizioni e quindi una riduzione delle tariffe e del fatturato delle compagnie. Fermarci adesso, smorzare le liberalizzazioni significherebbe avere sostenuto i costi di un mercato più libero senza poi averne i vantaggi, indiscutibili, che dovrebbero consistere in una ripresa della distribuzione assicurativa e in un aumento dell'incidenza sul PIL conseguente al fatto che, con un miglioramento del rapporto premi-prestazioni, con una maggiore libertà di scelta e con un miglioramento della qualità dei prodotti, è inevitabile, così è successo nei mercati più avanzati del nostro, che l'interesse delle famiglie e delle imprese nei confronti dei prodotti assicurativi aumenti e conseguentemente aumenti l'entità del fatturato delle compagnie.

Volevo evidenziare che la nostra non è una categoria masochista perché è remunerata sulla base del fatturato, della raccolta, non degli utili di settore, per cui è il primo soggetto interessato a che la raccolta aumenti e non si riduca. Il costo in termini di riduzione di premi sul PIL lo sostengono in prima persona, ha detto bene il presidente Congiu, gli intermediari assicurativi che vedono i propri piccoli bilanci di piccole e medie imprese ridursi. Per questo stiamo sostenendo sulle nostre spalle il costo effettivo della liberalizzazione. Noi siamo disposti però – e questo penso avvalorò molto le nostre tesi e arrechi a queste un senso *super partes* - a sopportare tali costi pur di poter vivere, da qui in avanti, in un mercato maggiormente libero e competitivo perché migliorare il rapporto premi-prestazioni dei contratti significa migliorare la qualità del nostro lavoro e quindi la qualità dei rapporti con i clienti.

SANGALLI (PD). Signor Presidente, ho avuto alcune buone notizie da questa audizione e non lo dico ironicamente. In primo luogo, posso dire che siamo dalla stessa parte, nel senso che vogliamo che i provvedimenti in corso non contengano limitazioni della libertà di concorrenza e della libertà dei mercati. Trovo che questa sia una buona notizia e spero che la maggioranza si riconverta a questo atteggiamento.

La seconda buona notizia è che una delle vostre organizzazioni è aderente a Confindustria, il che significa che Confindustria non è alleata delle assicurazioni e delle banche, anche se la mia impressione era diversa. Trovo che sia un'ottima notizia che il cartello Confindustria-banca-assicurazioni abbia qualche punto debole, oltre al fatto di sapere che finalmente la Confindustria si occupa delle piccole e medie imprese. Lo dico sorridendo però sono sincero perché trovo piuttosto improprio che l'impresa che, nelle sue varie dimensioni, costruisce i propri profitti nella relazione

con il mercato e nella capacità di conquistarlo possa accordarsi con interlocutori molto spesso confliggenti sul piano degli interessi rispetto a quello stesso mercato, rendendone meno chiare le politiche.

Io penso che ognuno debba fare il suo mestiere e che tutti i mestieri siano legittimi, da quello di chi difende le assicurazioni o le imprese a quello di chi difende i consumatori, purché non si sovrappongano, altrimenti diventano meno chiari, anche per il legislatore. Quindi, ciò che è stato detto contribuisce peraltro ad una maggiore chiarezza dei rapporti.

Inoltre, vi garantisco che io e il mio Gruppo politico ci impegneremo per cercare di migliorare la situazione, una volta superati questi (speriamo) incidenti anti-libertà di mercato in corso d'opera, perché in un Paese maturo non dovrebbe esistere la logica secondo la quale i competitori sul mercato sono nemici. Sul mercato competono degli attori che hanno interessi diversi e compito dello Stato è regolare quel mercato in modo che funzioni al meglio. Ciò non significa imporre niente a nessuno. Ognuno deve fare la sua parte in un sistema che garantisca prima di tutto i più deboli, che sono sempre i meno garantiti, e poi anche tutti gli altri.

Noi non abbiamo alcun interesse ad indebolire le assicurazioni italiane, oppure ad impedire l'entrata delle assicurazioni straniere. Non abbiamo interesse ad indebolire i grandi *asset*, bensì siamo interessati ad irrobustirli sulla base di un concetto più moderno del rapporto con il mercato perché si abituino alla concorrenza, alla globalizzazione dei mercati e quindi a misurarsi con un consumatore più evoluto che non sopporta qualunque cosa ma che è in grado di giudicare e che ha gli strumenti per farlo. Penso che compito delle istituzioni e della politica sia dare ai diversi soggetti le proprie regole di comportamento dentro le quali la concorrenza deve essere tale.

Ritengo che questa audizione sia stata molto utile perché, sviluppandosi la concorrenza, normalmente i prezzi si riducono, non abbiamo mai avuto prova del contrario. Senza concorrenza, i prezzi rimangono stabili o crescono, con i monopoli crescono moltissimo, quando c'è concorrenza i prezzi diminuiscono. Non abbiamo molte alternative visto che non siamo in un sistema ad economia pianificata, e non vogliamo diventarlo, per cui l'unico modo di agire è mettere il mercato nella condizione di funzionare.

Concludendo, vi auguro buon lavoro.

PRESIDENTE. La nostra è stata un'azione congiunta, anche se alcuni provvedimenti non rientravano nelle nostre logiche di maggioranza e di opposizione. La maggioranza si è spaccata su questo punto perché una sua componente riteneva che la solidità del nostro sistema di compagnie assicurative fosse meritevole di attenzione e, pur essendo vera questa affermazione, che il tutto andasse poi coniugato con gli altri interessi in gioco, non ultimi quelli del consumatore, dell'assicurato, che si deve trovare nella condizione migliore per poter fare scelte consapevoli in funzione delle proprie esigenze e del proprio bilancio.

MOSSINO. È importante poter rispondere adesso, anche per integrare la nostra esposizione. Partirei da uno spunto dato dal senatore Sangalli che si congratulava per il fatto che UNAPASS sia aderente a Confindustria. SNA, l'altra organizzazione nazionale, aderisce invece a Confcommercio. SNA e UNAPASS insieme hanno costituito una Federazione ed entrambe aderiscono agli interessi degli agenti e specialmente dei consumatori che sono per noi la clientela. Noi abbiamo bisogno che il cliente continui a riconoscerci come il «viso di riferimento» privilegiato e preferito.

Ho ascoltato, ovviamente il discorso secondo il quale la maggioranza della passata legislatura ha fatto questa legge di liberalizzazione. In questi ultimi giorni, comunque, noi abbiamo ricordato che l'Europa cominciò a sollecitare un intervento in materia diversi anni fa e in seguito furono presentati alcuni disegni di legge che si occupavano della concorrenza in campo assicurativo. Quindi i provvedimenti sulla libertà degli agenti di assicurazione hanno visto illustri predecessori rispetto all'attuale e alla precedente maggioranza di Governo. In quest'ultima battaglia, poi, non vi è ombra di dubbio che abbiamo avuto un appoggio dal partito rappresentato dal senatore Sangalli, ma lo abbiamo avuto anche dalla maggioranza, al di là di quello che abbiamo letto sui giornali riguardo alla posizione della Lega in Senato, perché ci sono illustri esponenti dell'attuale maggioranza che hanno sostenuto il ritiro di questo emendamento e dunque sostengono il fatto che sia un bene che gli agenti di assicurazione siano liberi. Quindi, in questa direzione ci stiamo muovendo all'unisono, anche se le posizioni possono differenziarsi magari su altri temi.

Apprezzo poi il fatto che da questa Commissione partano spunti per un confronto – che noi auspichiamo – con le istituzioni e che possa concretizzarsi nella convocazione di un tavolo in cui sia possibile innanzitutto definire il prezzo migliore per gli utenti, cioè i consumatori italiani, migliorando comunque la qualità del servizio assicurativo e dei contenuti delle polizze – obiettivo che intendiamo perseguire anche mediante una partecipazione attiva della Federazione – e, infine, stabilire delle regole di trasparenza che devono essere migliorate nell'efficacia e nell'efficienza, come emerso anche dagli interventi dei senatori. Abbiamo accolto con molto favore l'impegno di questa Commissione perché sottolinea il ruolo che da sempre svolgono gli agenti di assicurazione nei confronti del cliente, quello che viene definito il *best advice*, che impone agli agenti di assumere con il proprio cliente un atteggiamento di chiarezza prima ancora di stipulare il contratto. Poiché anche questo elemento compone il costo del servizio assicurativo, dovremo individuare un modo per renderlo più snello, più efficace, più utile per il cliente. Ci siamo resi conto, infatti, che con il metodo del questionario da compilare abbiamo ingessato non solo gli operatori ma anche i clienti, che magari non hanno molto tempo da dedicarvi. Non è detto che l'eccesso di burocrazia produca l'effetto migliore. Condivido quindi l'idea di istituire un tavolo di confronto anche per migliorare le regole, affinché il consumatore possa fruire di un servizio più efficace e più veloce ed il sistema garantisca effettiva trasparenza e non generi confusione.

Il senatore Sangalli ha provocatoriamente affermato che noi cerchiamo la migliore condizione, senza dubbio, per il cliente ma, ovviamente, anche per la compagnia che rappresentiamo. Penso che questa sia un'affermazione importante, piena di significato, che ci permette di ribadire il nostro ruolo e di definire il lavoro futuro.

I *broker*, gli intermediari, con i quali condividiamo molti valori e che hanno un'importanza rilevante nella distribuzione assicurativa italiana, si distinguono dagli agenti perché sono mandatari del cliente che rappresentano. Chi in maniera talvolta strumentale banalizza la situazione affermando che il plurimandato, cioè la possibilità di un agente di operare per più compagnie, assimila l'agente di assicurazione al *broker*, fornisce un'informazione sbagliata e talvolta strumentale. C'è una differenza: l'agente plurimandatario, che rappresenta due o più compagnie, di fatto ha il mandato di queste compagnie ed impegna queste società nei confronti del cliente; è come se si assumesse una responsabilità in nome e per conto della compagnia verso il cliente. Questo è un elemento importante che avvalorava le risposte alle domande poste dal presidente Divina. È quindi importante che si capisca che l'agente di assicurazione, quella figura che oggi intermedia l'85 per cento del mercato e che, quindi, ha un rapporto quotidiano con il consumatore, impegna la compagnia o le compagnie nel momento in cui esse intrattengono il rapporto assicurativo con il cliente.

A monte della maggiore libertà che consente agli agenti di scegliere con quante e con quali compagnie lavorare, dovrebbe esserci una scelta tecnico-professionale in base alla quale l'agente decide di indirizzarsi su determinate compagnie perché si sente di rappresentarle meglio per il proprio cliente locale. Già questo, di per sé, crea un'offerta variegata per il cliente il quale, nel caso non fosse soddisfatto, può facilmente individuare un altro agente plurimandatario di altre compagnie che in un mercato più libero e, quindi, più aperto alla concorrenza possono offrire altro. Un agente plurimandatario, però, nella libertà che gli è concessa, potrebbe anche decidere di ampliare il proprio mandato ed assumerne uno nuovo l'anno successivo se dovesse ritenere che le compagnie che rappresenta in quel momento non siano sufficientemente adeguate, nelle condizioni e nei prezzi, a rispondere alle esigenze dei propri clienti e in tal modo provocare, di conseguenza, una reazione di quelle che rappresentava prima. A quel punto diventa importante che anche i contratti non siano blindati o vincolati, non tanto per la scelta del singolo agente, il quale può anche decidere di stipulare tutti contratti annuali, quanto per le condizioni generali del mercato che, blindando i contratti, impongono al cliente tempi di attesa molto lunghi prima che possa usufruire di condizioni migliori.

A completamento di questo ragionamento, considero fondamentale il ruolo che l'agente svolge sul mercato sotto il profilo giuridico. Ringrazio il senatore Sangalli per avere posto questa domanda perché ci permette di chiarire tale aspetto e di rispondere anche al senatore Lannutti, il quale ha rilevato l'importanza di un passaggio della relazione che non abbiamo sviluppato a sufficienza, cioè quello in cui si afferma la necessità di inter-

venti volte a governare ed a superare i fenomeni di frode e speculazione in modo tale da garantire un certo livello di prezzo.

Un agente che rappresenta la compagnia può rendersi molto utile in questo senso, proprio per il valore che egli può assumere sul territorio. L'agente, infatti, conosce il territorio, conosce la clientela, conosce certe situazioni che sul territorio possono generare fenomeni di frode o di speculazione, ed è proprio per questa sua situazione di equilibrio tra il cliente e la compagnia che l'agente può rendersi utile. È ovvio che accogliamo favorevolmente quello che il senatore Lannutti propone, chiede e stimola, e cioè che si lavori affinché si incida sulle polizze false, che rappresentano una malattia del mercato in quanto si riverberano sul costo in due modi: innanzitutto, perché in presenza in una certa zona di una parte di clientela non assicurata naturalmente si raccolgono meno premi e, quindi, a quel punto i pochi assicurati devono pagare di più. In secondo luogo, quel tipo di mercato non coperto da assicurazione provoca danni e disagi a livello non solo sociale ma anche economico che si ripercuotono nuovamente sui costi assicurativi.

Pertanto, per essere efficace nella risposta, la Federazione degli agenti di assicurazione si rende disponibile a lavorare con le istituzioni e con le compagnie assicurative, integrandone le conoscenze e le competenze in maniera che compagnie, agenti, istituzioni e forze di polizia lavorino per trovare e attuare soluzioni a questo problema. Il meridione della Francia presentava la stessa criticità che si riscontra in Italia, problema che è stato poi possibile superare nell'arco di pochi anni grazie all'adozione del sistema che ho appena illustrato.

Al presidente Divina, che ha chiesto se corrisponde al vero che il numero di mandati è limitato ad un massimo di due o tre, posso confermare che attualmente in Italia ci sono agenti plurimandatari con un numero di mandati anche più elevato. È possibile, quindi, gestire un'agenzia plurimandataria anche con quattro o cinque mandati. Certo, questo presuppone un'organizzazione più articolata; pertanto, la maggioranza degli agenti italiani al momento potrebbe iniziare al massimo con due o tre mandati.

Sotto questo aspetto il tavolo di confronto di cui parlavamo prima potrebbe aiutare molto. Se noi ci ascoltassimo e ci capissimo di più potremmo, per esempio, superare il divieto per agenti di collaborare insieme, per cui io, agente della compagnia A, non posso lavorare con Demozzi della compagnia B; ma se fosse superato questo problema, un agente con due mandati potrebbe cooperare con un altro agente che ha altri due mandati creando così una sinergia maggiore.

Se solo una parte degli agenti di assicurazione italiani oggi, che sono 18.000, incominciasse a lavorare con due o tre mandati, si smuoverebbe parecchio il mercato perché si favorirebbe quel processo, che auspichiamo tutti, di miglioramento delle condizioni contrattuali delle polizze e del loro prezzo. Due o tre mandati sono già un bell'inizio; l'importante è aprire anche l'offerta e il mercato perché ci siano compagnie disponibili a dare questi mandati.

La seconda domanda che lei pone riguarda le reti monomandatriche che hanno sfruttato la legge sul plurimandato per fare aumentare i loro compensi. La risposta sta nell'articolata parte della nostra relazione dove si dice che, da quando la legge di liberalizzazione ha impedito di fare polizze poliennali rami danni (ossia quelle non auto e vita), come si facevano da anni, per le reti di vendita delle agenzie si sono registrati forti cali di introiti provvigionali. Come diceva il collega Congiu, con il sistema poliennale si incassava una provvigione precontata: era come se si anticipasse la provvigione di cinque o dieci anni in una volta sola. Questo permetteva di riconoscere a chi vendeva un sistema remunerativo che è venuto a mancare improvvisamente. Le compagnie hanno tentato con degli accordi temporanei, a termine e tampone, di riconoscere un nuovo tipo di provvigione, non più precontata come prima ma distribuita negli anni – si chiama in termini tecnici provvigione ricorrente – aggiungendo alla provvigione annuale uno, due o tre punti per sopperire a ciò che è venuto a mancare per effetto della legge di liberalizzazione. Si è trattato di soldi che le compagnie avrebbero erogato comunque, anticipando finanziariamente quello che doveva essere riconosciuto negli anni successivi; spiegando la questione in un modo tecnicamente non corretto, anziché pagare gli interessi finanziari, per il fatto di anticipare in una volta sola la provvigione, l'hanno spalmata negli anni con contratti a termine. Nella sostanza la risposta è che non corrisponde al vero che gli agenti incassano più soldi; anzi, le agenzie hanno avuto maggiori difficoltà economiche che abbiamo fatto registrare andando a trattare perché fossero ridotti i nostri parametri degli studi di settore. Gli agenti di assicurazione, infatti, guadagnano di meno.

Un altro punto riguarda le asserzioni di qualcuno che sostiene che un agente plurimandatario sceglie di appoggiare le polizze dove lo pagano di più. Per fortuna la quotidianità da anni dimostra che non è vero perché il prodotto migliore non è sempre quello meno provvigionato e quello peggiore non è quello pagato di più. In questo momento in Italia abbiamo sistemi remunerativi ampiamente variegati. È già realtà oggi che ci possa essere anche per gli agenti monomandatari la possibilità di scegliere prodotti in funzione di qualità e di provvigione. Il nostro sistema di scelta non è basato su quello che rende di più.

Inoltre, dovremmo capire se ciò che rende maggiormente è ciò che rende di più nell'immediato o se è quello che frutta di più nel tempo. Sostenere qui la tesi che la riduzione dei prezzi comporti una riduzione dei guadagni per gli agenti di assicurazione italiani è la conferma del fatto che stiamo cercando di guadagnare nel tempo continuando a meritare l'accreditamento della clientela e delle istituzioni, invece del facile guadagno.

PRESIDENTE. Le domande poste dovrebbero essere riformulate premettendo le parole: «è vero oppure no», affinché non vengano interpretate in modo diverso.

Un'altra obiezione, cui ho già dato una risposta rivolgendomi soprattutto a chi sostiene tesi avverse alle vostre, riguarda il fatto che le imprese

assicuratrici, non potendo più avvalersi di clausole contrattuali che regolano il rapporto di esclusiva, sono state costrette ad aumentare i compensi ai propri agenti. Questa opinione si smonta da sé perché voi sareste felici di avere degli aumenti e non stareste a contrastarla; credo che alcune obiezioni si smontino in modo automatico.

Esprimerò qualche considerazione sull'intervento del senatore Sangalli a proposito dell'emendamento che è ancora in discussione e che proveremo a ricondurre nell'alveo di quanto abbiamo dibattuto. Sta comunque alla libertà dell'utente fare una scelta o l'altra in funzione di un vantaggio economico che potrebbe avere. La pluriennalità sembra sia stata reintrodotta con la clausola, qualora il cliente la ritenesse più vantaggiosa, rimettendo, quindi, a lui questa determinazione.

Vedremo se ci sono ulteriori spazi correttivi, penso però che la componente che ha voluto portare avanti la serie di emendamenti che abbiamo fortemente ostacolato sia già stata messa sufficientemente al muro, per così dire; non potremo pretendere una resa incondizionata e totale. Vedremo se c'è ancora spazio; mi riservo di fare poi una valutazione.

MOSSINO. Signor Presidente, le sue considerazioni mi aiutano a fare un'ulteriore riflessione che, secondo me, dobbiamo condividere in Commissione visto che siamo così attenti alla trasparenza e ai prezzi.

La distribuzione assicurativa in Italia oggi non passa solo per chi sostiene la libertà. Lei sa, infatti, signor Presidente, che si è aperto il mercato anche a molti distributori non professionali.

Proviamo ad immaginare, ad esempio, che il sistema bancario inizi a distribuire assicurazioni non solo sulla vita ma anche sulla casa, per la responsabilità civile, per infortuni, e via dicendo. Non devo certo ricordare in questa sede quanto sia importante essere preparati professionalmente per vendere certi tipi di prodotti, ma spesso le reti che li distribuiscono – come quelle che risultano dalle grandi fusioni di cui abbiamo parlato prima – non sono professionali o possono avere caratteristiche di professionalità diverse. Il mercato del settore assicurativo ha conosciuto intermediari che, per arrotondare le entrate durante gli studi, hanno collocato delle polizze di assicurazione, perché nel passato si usava fare questo. Se queste reti, per effetto di fusioni o accordi, propongono oggi dei contratti assicurativi danni (parlo di reti non professionalizzate del sistema bancario o di reti distributive di polizze solo previdenziali, e quant'altro), tali reti possono avere un elevato coefficiente di penetrazione verso l'utenza, e non è detto che trattino prodotti annuali, anzi il sistema di preconto che, come ricordava il collega Congiu, è legato alla vendita poliennale, diventa addirittura più appetibile, specie per chi fa il distributore magari per soli sei mesi e poi molla perché il lavoro non gli piace o per coloro che hanno ricevuto pressioni per vendere questi prodotti poliennali (le compagnie hanno argomentazioni molto convincenti). Alla fine avranno collocato un prodotto quinquennale che non è rescindibile e che per cinque anni blocca il mercato. È come se noi permettessimo che si bloccasse un pezzo di concorrenza per cui anche la rete più professionale, che è disponibile ad

acquisire quel mercato e a fare un'offerta, di fatto, sarebbe rallentata, se non bloccata.

Mi rendo conto che, per nostra fortuna di cittadini, abbiamo dei politici che si occupano di tanti argomenti diversi e ovviamente non si può pretendere che abbiano una preparazione specifica su tutto. È importante quindi avere la sensibilità, come è stato dimostrato da questa Commissione, di ascoltare chi svolge tutti i giorni il lavoro oggetto di trattazione. Forse l'emendamento attualmente in discussione merita ulteriori riflessioni perché non è vero che tutto il mercato è libero di non stipulare polizze quinquennali e non è vero che tutto il mercato ha la possibilità di conoscere gli effetti che produce la vendita poliennale. Può ancora capitare che qualcuno stipuli un contratto poliennale e non se ne renda conto, oppure non ne conosca le conseguenze. Il cliente, purtroppo, proprio perché fa un altro lavoro, non sempre sa che è possibile pretendere un rapporto libero e annuale e qualche volta lo scopre solo dopo aver firmato. Così come anche l'intermediario che vende la polizza non è sempre libero di scegliere in maniera incondizionata di vendere un contratto libero e annuale.

Evidentemente dovremo lavorare ancora un po' su quell'emendamento, se questo non verrà ritirato.

PRESIDENTE. Come ha potuto constatare, siamo abbastanza vigili, oltre che trasversali, e pertanto obiettivi nel fare le valutazioni. Abbiamo compreso quanto lei ci ha appena illustrato, un aspetto tipico del settore bancario, dove ora, affiancato all'ufficio mutui, esiste anche un ufficio assicurazioni, dato che, oltre a pretendere la garanzia ipotecaria, si pretende anche la copertura danni e incendio per l'immobile, magari pagata in un'unica soluzione ventennale se il mutuo è ventennale. Ma ci arriveremo perché il lavoro non è concluso. È stato quindi utile avere questo approfondimento anche su tematiche che fra poco dovremo riaffrontare.

Ringrazio i nostri ospiti per il prezioso contributo offerto ai nostri lavori e tutti i commissari intervenuti.

Dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16.