

SENATO DELLA REPUBBLICA

VII LEGISLATURA

COMITATO PARITETICO

10^a Commissione del Senato (Industria, commercio, turismo) e 12^a Commissione della Camera dei deputati (Industria e commercio, artigianato, commercio estero)

INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ASSICURAZIONE
OBBLIGATORIA DEGLI AUTOVEICOLI

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

20^a SEDUTA

MERCOLEDÌ 21 GIUGNO 1978

Presidenza del Presidente de' COCCI
indi del Vicepresidente FELICETTI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	<i>Pag.</i> 387, 390, 392 e <i>passim</i>	DONATI	<i>Pag.</i> 402, 403, 404 e <i>passim</i>
AMABILE (DC)	393, 405, 407	FERRARA	402, 404, 405 e <i>passim</i>
FELICETTI (PCI)	390, 408	GALBUSERA	387, 395, 396 e <i>passim</i>
FORMA (DC)	392, 396	STIGLIANO	404, 405, 406 e <i>passim</i>
MORO Paolo (DC)	407	VIGNO	401
TALAMONA (PSI)	394, 408, 409		

Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Severo Galbusera, segretario nazionale del Sindacato nazionale agenti, il dottor Andrea Vigno, vice segretario nazionale e il dottor Vittorio Smiroldo, membro della Giunta esecutiva nazionale dello stesso sindacato; intervengono altresì il dottor Mino Donati, presidente dell'Associazione nazionale agenti INA e Assitalia, il dottor Carlo Ferrara, vice presidente, il dottor Carlo Stigliano, membro del Comitato direttivo e il dottor Gaetano Guglielmi, segretario nazionale della stessa Associazione.

La seduta ha inizio alle ore 10,15.

F E R R U C C I, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

P R E S I D E N T E. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli.

Iniziamo ad ascoltare il Sindacato nazionale agenti, nelle persone del dottor Severo Galbusera, segretario nazionale, del dottor Andrea Vigno, vice segretario nazionale, e del dottor Vittorio Smiroldo, membro della Giunta esecutiva nazionale, che ringrazio per la loro partecipazione e per l'interessante materiale inviatoci in risposta al questionario. Naturalmente avranno subito la parola per integrare quanto è stato esposto nelle risposte suddette; dopodichè, se vi saranno domande da parte dei colleghi, avranno nuovamente la parola per replicare.

Com'è noto, il tema specifico dell'indagine è la RC auto, ma vista nel quadro del sistema assicurativo italiano; per cui saranno anche gradite escursioni al di fuori del tema stesso.

G A L B U S E R A. Ringraziando lei, onorevole Presidente, per l'invito, assieme agli altri intervenuti, mi propongo di fare un breve *excursus* su quelli che sono i problemi fondamentali per noi agenti d'assicurazione.

Uno dei principali, anche in termini d'urgenza, riguarda la legge n. 39 del 26 febbraio 1977. Malgrado il sussistere di una Commissione ministeriale incaricata di esaminarne gli aspetti specifici, come i carichi, la legge ha infatti fissato *a priori* determinati limiti, senza preoccuparsi di verificarne la validità, ed in proposito desidero citare alcuni brani di documenti presentati sia al ministro Donat Cattin, sia ai Gruppi parlamentari, sia ai responsabili dei partiti politici che si occupano del settore assicurativo. Cito naturalmente i brani più significativi:

« La ulteriore compressione del carico relativo ai ricavi degli agenti (accertato dalla commissione Filippi per il 1972, 1973 e 1974 nella misura del 17 per cento come media di mercato) non potrà che incidere pesantemente sull'occupazione, sui servizi verso gli assicurati, sulla caduta di interesse per il lavoro autonomo.

Lo stesso ministro Donat-Cattin, in una dichiarazione rilasciata il 9 febbraio 1977, ha detto che se verrà attuata la misura dei carichi prevista per il 1979, essa comporterà la riduzione di circa 2.700 posti di lavoro nelle compagnie e 2.800 tra i dipendenti delle agenzie.

Gli agenti sono circa 15.000 e va tenuto presente che almeno il 20-30 per cento di questi nella precedente ipotesi dovrà cambiare mestiere, se si tiene conto che i premi dell'assicurazione RC auto rappresentano circa il 50 per cento del volume degli incassi del mercato.

L'avvento del sistema di liquidazione dei danni attraverso la "constatazione amichevole" comporterà con certezza maggiore lavoro nelle agenzie, tenuto conto del rapporto di clientela che i danneggiati cercheranno di far valere, essendo l'impresa presso cui sono assicurati quella che paga i danni.

Occorre perciò fare attenzione a quale sarebbe il risultato di una politica contraria a quella delle tesi suesposte.

Se, per esempio, prendiamo un premio di lire 100.000 e riduciamo la percentuale del carico di due-quattro punti, il risparmio per l'assicurato è di 5-10 lire al giorno.

A fronte di ciò le scelte per gli agenti sarebbero le seguenti: radicale modifica dei servizi, licenziamenti, abbandono della professione. Ma è davvero questo che si vuole ottenere? ».

Il giorno 8 novembre abbiamo avuto un incontro con il ministro Donat-Cattin, cui abbiamo illustrato in parte tali argomenti. Il 9 vi è stata una riunione presso la Direzione generale delle assicurazioni private di interesse collettivo, presenti la Commissione Filippi, con il professor Filippi, le associazioni sindacali dei dipendenti delle Imprese e l'ANIA, ed in quella occasione le dichiarazioni sulla insostenibilità del limite di caricamento al 32 per cento sono state esplicite e perentorie. Vorrei aggiungere che per quanto riguarda la fissazione dei carichi nella misura massima del 14 per cento, che in pratica decapitava la media di tre punti, non vi è stata alcuna reazione scomposta da parte del Sindacato, tanto è vero che nei ricorsi al TAR, che sono più d'uno, quello ufficiale, formale, del sindacato agenti si limitava a contestare il congelamento delle provvigioni in misura inferiore al 14 per cento, pur dovendosi precisare che, a fianco dei carichi vanno previste le relative mansioni. Ciò anche perchè il gioco dei carichi prevede la loro fissazione attraverso tre valori: le spese generali per le compagnie, le spese per la liquidazione dei danni e le provvigioni degli agenti. È ovvio, può sussistere che qualche sfumatura e qualche possibilità di contrapposizione non sia evitabile: occorre quindi definire le funzioni, perchè certe mansioni vengono svolte senza che vi sia remunerazione.

Recentemente, il 18 maggio, abbiamo aperto il discorso ufficialmente sul 32 per cento, inviando una lettera anche al presidente de' Coccia, proprio nella sua qualifica di presidente del Comitato paritetico d'indagine; lettera che penso sia conosciuta, per cui non voglio rubare altro tempo dandone lettura. In breve, il mercato, per quanto riguarda il 1977, risulta avere dato 4.100 miliardi: la parte premi danni è di 3.400 miliardi, di cui 1.700 di RC auto. Questa rappresenta quindi il 50 per cento dell'alimento, se escludiamo il ramo vita, e non è quindi problema

che si possa sottovalutare: del resto la materia non è opinabile, se l'aritmetica non è fatto opinabile, come generalmente si ritiene.

Ho visto che anche tra le organizzazioni sindacali e i dirigenti delle compagnie sentiti in questa sede c'è stato chi non ha giudicato sufficiente il 32 per cento e chi lo ha considerato sufficiente, ma in subordine alla semplificazione dei servizi ed al loro miglioramento. Penso sia noto a tutti che l'aspetto cartolare — documenti, rilascio di polizze e così via — per tutta la RC auto non ha importato alcuna semplificazione rispetto alla situazione precedente; allora, chi non ha esplicitamente riconosciuto l'insufficienza della somma l'ha ritenuta accettabile solo qualora intervenissero fattori di semplificazione, come dicevo. Se noi possiamo ridurre i nostri costi non siamo certo contrari a ipotesi di questo tipo, ma vanno verificate nella realtà.

Sull'argomento un'ultima considerazione. Noi abbiamo definito, dopo un lunghissimo travaglio, il contratto collettivo di lavoro dei nostri dipendenti: è stata introdotta la scala mobile, per cui non possiamo sopportare ulteriori situazioni destabilizzanti. Al limite dovremo verificare, se non vi sarà una modifica della legge, se saremo in grado, per il 1979, di svolgere tale tipo di lavoro, che in sostanza è lavoro « porta a porta » e richiede tuttora una organizzazione molto capillare e dispendiosa.

Altro argomento fondamentale — ne parlo in particolare al Presidente — è costituito dal problema dell'Albo agenti. Durante un nostro convegno romano un collega ha affermato, con molto spirito, che tale problema esiste da circa 500 anni, dall'epoca della Repubblica veneta, quando agivano i primi sensali. Però, a parte la battuta, siamo al terzo disegno di legge presentato nella materia ed alla terza legislatura trascorsa senza frutto: abbiamo cercato attraverso tutte le vie possibili di sensibilizzare i parlamentari, dai quali siamo anche seguiti, ma la realtà è che si continuano a presentare emendamenti, che evidentemente creano problemi; non ultimo quello rappresentato dal fatto che si comprendono in un unico prov-

vedimento figure diverse quali quella dello agente e quella del *broker*. Ad ogni modo, dalle notizie che abbiamo, penso e spero che finalmente tale problema sia superato.

Noi non vogliamo drammatizzare la situazione ma non vogliamo neanche che nel campo degli agenti la dignità della categoria venga sottovalutata. Ora il provvedimento suddetto non contiene certo alcunchè di corporativo per gli interessati poichè si limita, senza pretendere titoli di studio particolari, a richiedere l'accertamento dell'ideaità morale e professionale.

Nel Mercato comune non abbiamo alcuna regolamentazione nè possibilità di insediamento per gli agenti italiani, non esistendo allo stato dei fatti una condizione di reciprocità. Occorre comunque regolamentare la materia per evitare l'esportazione assicurativa, che danneggia l'economia italiana. Dal 1973 abbiamo stipulato un accordo con la ANIA, e di questo è fatto cenno nel disegno di legge. È stata raccolta rigorosamente tutta la necessaria documentazione, effettuiamo esami da cinque anni ed abbiamo iscritto nell'Albo privato 12.800 agenti. Questa è l'ultima cifra risultante dal Centro elaborazione dati. Si tratta già di una strada per facilitare gli aspetti burocratici in vista dell'istituzione del nuovo Albo, perchè la trasmissione dei documenti raccolti e la norma privatistica riprodotta, nella sostanza, nel disegno di legge, possono chiaramente evitare tutto un pesante lavoro burocratico che complicherebbe l'attuazione del provvedimento.

Vorrei fare ora riferimento al problema dell'istituzione di corsi professionali, alla creazione di attività del genere anche nell'ambito scolastico perchè venga, soprattutto nei confronti dei giovani, facilitato l'accesso ad una professione come la nostra ed allo svolgimento, se non dell'attività di agente, di una delle tante a questa vicine. So che in proposito, in questa sede, ha parlato il professor Fanelli, presidente della Commissione dell'ANIA. Io desidero ricordare, senza voler aprire polemiche, che siamo stati proprio noi agenti a sollevare in ripetute occasioni l'argomento, costituendo anche una

Commissione paritetica nostra e dell'ANIA, presieduta dal professor Fanelli.

Poi c'è stato uno scollamento, un distacco momentaneo, perchè abbiamo avuto dei grossi problemi circa il rinnovo dell'accordo nazionale. Recentemente abbiamo fatto una verifica in un incontro avvenuto la settimana scorsa con l'ANIA e sono state rimosse alcune difficoltà che ci avevano indotto a rompere le trattative. Spero che, dopo il contratto collettivo di lavoro dei dipendenti, si possa condurre in porto anche il rinnovo di questo accordo, senza che il mercato, l'utente e il pubblico debbano subirne le conseguenze e i turbamenti.

Abbiamo lavorato a fondo per creare questo Albo privato e penso che vi si troverà un patrimonio già precostituito.

Sono stati svolti molti corsi aziendali presso le compagnie. Noi agenti di assicurazione abbiamo tenuto un corso presso l'università Bocconi e abbiamo promosso convegni per provocare un acculturamento della categoria e fornire la possibilità di conoscere tutto ciò che il mercato offre. In tutta questa azione siamo stati noi i fattori di propulsione e di stimolo, in termini oggettivi, per la verità sempre bene accolti avendo trovato la piena disponibilità dell'ANIA, come è stato confermato dalle espressioni del dottor Romagnoli.

Una ultima considerazione prima di chiudere questo mio intervento, riguarda i progetti di risanamento del mercato. Abbiamo tenuto in argomento due convegni: uno nel luglio 1976, l'altro nel luglio 1977, a Roma. Sono state prese posizioni precise contro certe forme, certe distorsioni e denunciate chiaramente anche certe colpe degli agenti. Abbiamo fatto dichiarazioni specifiche su alcuni livelli professionali, considerandoli del tutto inammissibili. Quindi se oggi difendiamo un certo livello, abbiamo le carte in regola proprio perchè non abbiamo avuto nessuna esitazione a denunciare certi comportamenti di agenti e di compagnie, per raccogliere quattrini, senza pensare di pagare i danni, come in pratica è avvenuto, poichè si è vista la fine che hanno fatto certe compagnie.

Circa i problemi di risanamento più specifico è sorta la SOFIGEA che riteniamo possa essere di aiuto al risanamento del mercato. Nel frattempo, però, abbiamo verificato una recrudescenza delle attività delle società di mutuo soccorso, che stanno riprendendo ossigeno, stanno lavorando in violazione al testo unico che è precisissimo in argomento. Occorre quindi tenere presente anche questa situazione.

Un problema importante è quello del trasferimento del portafoglio: ne ho parlato con il dottor Romagnoli e ho dato la piena disponibilità del nostro sindacato. Però, occorre fare attenzione. Quando la compagnia vive in stato di decozione, qual è il compito dell'agente? Voglio fare un esempio. Ci sono delle compagnie che, come tutti sanno, hanno operato normalmente nel mercato; poi l'avvento di certi avventurieri del mondo della finanza le ha portate a percorrere un cammino che le ha condotte al dissesto. Qual è allora il dovere dell'agente? Quando si accorge che sta portando la sua clientela al dissesto, egli ha il dovere di cercare di trasferire le polizze presso un'altra compagnia: non può infatti pretendere che il proprio cliente affondi con la nave.

Quindi occorre provvedere perché le operazioni di blocco dei portafogli avvengano rapidamente, nel pieno rispetto, nella piena tutela dell'utente e insieme nella salvaguardia sia dell'occupazione presso le compagnie sia dell'attività degli agenti di assicurazione. Diventa solo una illusione il pretendere di fare ciò in tempi lunghi, perché via via che ci si rende conto che la compagnia si avvia verso la liquidazione coatta amministrativa, si avrà con certezza una diaspora del portafoglio.

P R E S I D E N T E. Ringrazio il dottor Galbusera. Se il dottor Vigno e il dottor Smiroldo non hanno nulla da aggiungere, do la parola all'onorevole Felicetti.

F E L I C E T T I. Naturalmente a molte questioni non è necessario rispondere immediatamente; è sufficiente l'impegno a fornirci documenti e materiale che dia possibilità di conoscere pienamente il pensiero del sinda-

cato agenti sulla materia; pensiero che — questa è la prima questione — vorremmo conoscere in relazione all'intero sistema assicurativo italiano. La semplice risposta al questionario, credo non fornisca un sufficiente contributo da parte di una categoria, che pure ha una grande importanza nel sistema assicurativo. Se fosse possibile uscire dal cerchio ristretto dei temi che hanno costituito l'oggetto del questionario, noi saremmo molto grati al sindacato nazionale agenti.

Vorremmo un giudizio sulla situazione complessiva del mercato assicurativo. Il dottor Galbusera ha rilevato la esigenza di una riflessione, esaminando gli elementi che si riferiscono ai premi raccolti anche nel 1977 e la incidenza rispetto ai premi complessivi che si riferiscono al settore RC auto. Si impone una riqualificazione sostanziale di questo mercato, un riassetto, una riqualificazione dell'intero comparto assicurativo. Rispetto a questo tema generale nei confronti del quale diventano secondarie le altre cose che pure sono importanti, vorremmo aver il vostro contributo. Sulla questione dell'Albo, va doverosamente sottolineato che forse non si è mai andati tanto avanti come in questa legislatura. Il grave ritardo che si è verificato su questo problema, nei confronti del quale sussistevano nel passato incertezze e perplessità, ci auguriamo possa essere rapidamente colmato.

Mi soffermo brevemente sul problema della RC auto, dei carichi e delle retribuzioni degli agenti di assicurazione. Stiamo andando verso la scadenza del 1^o gennaio 1979 che fissa il limite massimo del carico al 32 per cento. Certo il problema è grosso, tuttavia esso deve essere esaminato considerando che la legge n. 39 è stata approvata appena il 7 febbraio 1977. Non appare pertanto facilmente praticabile l'ipotesi di modificare una normativa appena approvata. Posto che non sia possibile pervenire ad una modifica (tanto più che non tutte le componenti sociali e le forze politiche condividono la tesi della insufficienza del 32 per cento), ritenete che sia possibile, all'interno di questo tetto massimo operare per rendere comunque la legge praticabile e per evitare che la sua applicazione determini ren-

dimenti inaccettabili per la categoria degli agenti?

In particolare gradiremmo il vostro parere su due ordini di problemi.

Cosa si può fare nella direzione del contenimento e dell'eliminazione di una serie di sprechi, che esistono all'interno del sistema assicurativo, e in direzione del contenimento di una serie di costi? E ritenete che ci sia la possibilità di dare un contributo di segnalazioni su questo piano?

Questa è una cosa molto importante per riuscire a porre in termini di concretezza anche la questione del superamento di questo appuntamento che non vorremmo determinasse conseguenze serie e che dobbiamo mettere in conto anche senza essere d'accordo con le ipotesi del ministro Donat-Cattin quando ha indicato cifre catastrofiche circa le conseguenze che il provvedimento che fissa il tetto del 32 per cento provocherebbe sui livelli occupazionali.

Una questione di carattere più generale. Voi avete molto insistito — capisco il senso del vostro discorso — su questo problema del 32 per cento, sulla questione del caricamento, sulla questione del destino della RC auto nel nostro paese, partendo dal dato che i 1.700 miliardi che si rastrellano per il servizio RC auto costituiscono la base dell'attività della stessa categoria, oltre che del sistema, evidentemente. Noi, rispetto a questo tema di fondo, abbiamo una nostra posizione, che è molto precisa e molto chiara e vorremmo confrontarla con il vostro modo di considerare il problema. Siamo convinti che la sopravvivenza dei 15 mila agenti e la sopravvivenza dello stesso sistema assicurativo non possono essere più legati alla gestione del servizio della RC auto. Noi non avanziamo ipotesi di gestione diversa, oggi, del servizio RC auto; tuttavia consideriamo che il sistema assicurativo non possa reggersi esclusivamente su di esso, come erroneamente è avvenuto fino ad oggi, provocando poi una serie di guasti e distorsioni le cui conseguenze costituiscono materia di angosciosa preoccupazione per le forze politiche e sociali del nostro paese. Sentiamo, quindi, profondamente la necessità di una riconversione del sistema assicurativo italia-

no. Riteniamo che il mercato abbia grandi potenzialità che non sono utilizzate perché errata è stata la politica imprenditoriale. La sopravvivenza della categoria degli agenti e lo sviluppo del sistema assicurativo italiano, riteniamo che dipendano dalla capacità di comprendere questa verità: che bisogna aprire nuovi orizzonti al sistema assicurativo italiano. Oggi non offriamo garanzie che corrispondano alle esigenze delle famiglie e delle aziende, in Italia, e abbiamo bisogno di superare questo distacco che esiste tra quello che il sistema assicurativo offre e quello di cui il paese ha bisogno. Se riusciamo a superare questa questione di fondo noi diamo un colpo d'ala allo sviluppo del mondo assicurativo e garantiamo anche una capacità di sopravvivenza ed un futuro agli agenti di assicurazione, che non possiamo accettare nella figura distorta di esattori della polizza obbligatoria della RC auto, ma vogliamo considerare, invece, portatori di quei principi della previdenza, della sicurezza delle famiglie e delle aziende, che hanno bisogno di alta qualifica professionale e di grande libertà di movimento, di una capacità di contestazione della politica delle imprese che sono chiamate, dopo l'approvazione della 1749, al non facile confronto con il sistema assicurativo straniero che su questo terreno certamente ha diverse e più sostanziose carte da giocare.

Sulla questione delle aziende in crisi una parola rapidissima. Vorremmo una documentazione su questo fenomeno di ritorno delle mutue. Questa è la prima occasione in cui sentiamo riproporre il tema delle mutue. Vi pregheremmo di fornirci la documentazione al riguardo, anche in relazione al fatto che stiamo riesaminando il problema della modifica della legge del 1886 che sovrintende alla attività delle mutue.

L'ultima questione è quella che si riferisce al problema dell'esistenza nel settore assicurativo del doppio mercato del lavoro. Abbiamo appreso con estrema soddisfazione la conclusione del contratto di lavoro, stipulato tra il sindacato nazionale agenti ed il sindacato dei lavoratori dipendenti. Avevamo seguito con molta preoccupazione gli sviluppi incerti di questa vicenda. Ci siamo vi-

vamente rallegrati della sua felice conclusione; però, il problema non può considerarsi certamente e definitivamente risolto con la conclusione di questo contratto di lavoro che pure noi sottolineiamo positivamente. Il problema è questo. All'interno dello stesso settore continuerà a rimanere un diverso trattamento riservato a categorie di personale che si occupano degli stessi problemi, a livello di compagnie e a livello di agenzie. Certo, è assurdo pensare che nelle condizioni attuali possa, da parte della categoria degli agenti di assicurazione, essere recepito per i propri dipendenti il trattamento che è riservato alla categoria dei dipendenti delle imprese di assicurazione. Ma bisogna pur darsi una strategia in questa direzione che coinvolga l'ANIA e le imprese e che si sviluppi nella logica di un riesame delle attività dei servizi che sono oggi assicurati dagli agenti di assicurazione per conto delle imprese.

Relativamente a questo grosso problema, noi gradiremmo sapere se voi avete chiuso la partita con la FULA e con l'FNA per il momento, affidandovi per il futuro alla sorte o se, chiusa quella partita, avete in mente una strategia che certamente deve vedere coinvolta la struttura delle imprese di assicurazione, che ci consenta di guardare, relativamente all'esistenza di questo doppio mercato del lavoro, con più tranquillità al futuro.

F O R M A . Ho sentito nell'esposizione alcuni fatti che mi hanno in un certo modo consolato, anche perchè vedo il rapporto fra agenti, compagnie e assicurati in un modo un poco diverso da come lo vede l'onorevole Felicetti. Questo buon rapporto, sostanzialmente emerso tra l'ANIA, l'organizzazione delle compagnie, e l'organizzazione degli agenti, nella ricerca comune e nel comune sforzo di un perfezionamento, mi lascia sperare che attraverso questo sforzo, che trova alleati in un certo senso gli agenti con le compagnie, possa nascere quel perfezionamento che porterà a cambiare il sistema assicurativo italiano, adattandolo meglio alle esigenze del mercato. Perchè credo che non

sia compito del legislatore andare cercando molto le esigenze del mercato per adattarle all'assicurazione, ma sia l'assicurazione stessa che, quando è condotta da gente che sa condurla, trova, analizza le esigenze del mercato e va incontro a queste esigenze. È il rapporto economico che guida i fatti del mercato. E l'assicurazione, per me, è un fatto del mercato, che è tutt'altro che cosa immorale.

Io penso che da questa ricerca potrà nascere anche un riequilibrio. Quando sono state menzionate le cifre, mi sono fatto dei conti per vedere (15 mila agenti, di cui 12.800 riuniti in questo albo) quanto è l'apporto di possibilità e di mezzi, attraverso i caricamenti, per queste 15 mila agenzie, rispetto ai 4.100 miliardi. Ne ricavo l'impressione che la cifra per ogni agenzia sarebbe una cosa nè grande nè piccola. Ma, sarebbe bene vedere qual è la parte dei caricamenti che va alle varie componenti per le spese: compagnia, agenti, liquidazione dei danni. Se si potesse avere una situazione di ripartizione secondo gli agenti, che forse potrebbe non coincidere con la ripartizione secondo le compagnie, sarebbe utile per avere un'idea di come stanno effettivamente le cose.

Si è parlato dell'albo degli agenti. È dalla terza legislatura che se ne parla e non vorrei che finisse anche questa e si dovesse ricominciare a parlarne. Penso, infatti, che quest'albo potrebbe dare l'arma per combattere il *part-time*, quelle forme di semi-agenzie in piccoli centri che sono dannose sia alla serietà della produzione che al riparto complessivo dei costi. Perchè non credo che possa tanto interessare gli agenti averne 15 mila o 13 mila quanto avere veramente delle agenzie che rispondano alle esigenze di un mercato moderno che si va imponendo dal di fuori.

Perchè noi abbiamo un bel dire che bisogna normalizzare il sistema. La CEE, cui aderiamo, ha stabilito precise norme che si vanno imponendo e il risanamento del mercato è in parte legato al risanamento del sistema. Personalmente vedo questo risanamento con il rapporto compagnia-agente e

non con la gestione diretta. Gli agenti dovrebbero fornirci qualche dato, da cui ricavare elementi utili alla nostra indagine, in base alla loro esperienza. Un'ultima richiesta di chiarimento, anche se si tratta di una questione non di pertinenza degli agenti, vorrei rivolgere al sindacato nazionale degli agenti circa il controllo sulle compagnie e sul sistema delle assicurazioni da parte dello Stato. Quali potrebbero essere le conseguenze della creazione di un organo particolare di controllo?

A M A B I L E. Sono lieto dell'occasione che abbiamo di sentire anche il parere degli agenti, che costituiscono una delle categorie fondamentali nel quadro operativo del sistema assicurativo italiano. A molti dei nostri interrogativi è già stata data risposta attraverso il questionario e l'intervento del dottor Galbusera. Credo però opportuno, in questa sede, approfondire il problema del limite del 32 per cento previsto per i carichi. Questo tetto è stato stabilito in sede di conversione di un decreto-legge che lasciava alle forze politiche un termine molto ristretto per la sua approvazione e ricordo la maniera un po' convulsa con la quale si è giunti a questa cifra, risultato di un compromesso. Ora io ritengo che quanto abbiamo fatto l'anno scorso non sarebbe stato ripetuto oggi, perché nel frattempo abbiamo iniziato quest'indagine e abbiamo approfondito le nostre conoscenze, la nostra capacità di giudicare i fenomeni del settore. Ad esempio, ci siamo resi conto che il mercato italiano è diverso da quelli stranieri, per cui i parametri europei sono validi solo entro certi limiti. Comunque credo che non si possa sostenere che i carichi dei paesi europei confinanti con l'Italia siano inferiori ai nostri, al contrario sono quasi sicuramente superiori.

Vorrei perciò avere notizie più precise su quello che accade negli altri mercati, perché non si debba dire che il sistema italiano è più costoso di altri sistemi. Anche perché noi stiamo facendo un'indagine sul settore RC auto partendo dal presupposto sbagliato, secondo me, che questo non possa essere autosufficiente. È un settore che svolge un suo

ruolo e che ha bisogno di aggiustamenti perché non si corra il rischio di rompere meccanismi che oggi funzionano e di far saltare l'equilibrio fra costi e ricavi. Quella attuale è una crisi relativa a certi fatti specifici che conosciamo e che dobbiamo correggere per evitare una crisi più generale. Perchè se dovesse insistere su certi livelli di costi creeremmo la giustificazione psicologica per chi, dovendo presentare il bilancio in ordine, non si preoccupa di fornire, in tale sede, indicazioni diverse da quelle che non devono essere. È chiaro che il sistema ha dei punti di crisi, costituiti — come ha detto l'onorevole Felicetti — dal doppio mercato del lavoro.

Mentre siamo d'accordo sul fatto che bisogna allineare i salari dei dipendenti delle agenzie, dobbiamo constatare che una parte eccessiva di quanto viene devoluto al settore è spesa in retribuzioni di dirigenti e impiegati a fronte di prestazioni che non sempre sono all'altezza degli stipendi corrisposti. È questo un dato difficile da analizzare e sul quale dovremmo soffermarci, perché sappiamo che ci sono categorie nel settore che sono sottoretribuite, altre retribuite in funzione dell'effettivo lavoro svolto, altre ancora che vengono retribuite con stipendi fissi a livelli superiori alla media delle retribuzioni in Italia. Se si vuole garantire questo a tutti si deve tener conto dei costi che ne deriverebbero per tutta la collettività. L'esigenza di tornare a sistemi di efficienza con minori costi è condivisa da tutti, ma non ci troviamo in una situazione tale che permetta in un arco di tempo breve di fare tutto ciò senza provocare grossi disastri. Credo che dovremmo indagare sui provvedimenti che possono essere messi in atto per consentire al settore assicurativo di operare senza sprechi e sul tempo necessario per attuarli.

Vengo ora ad argomenti più pratici. Vorrei sapere dagli agenti — per quanto riguarda il loro lavoro — quali sono esattamente le loro mansioni e quali pensano debbano essere in un quadro globale equilibrato dei compiti svolti dalle imprese e dalle agenzie. Queste mansioni possono essere svolte in modo da non evadere i livelli stabiliti; si

può dare agli agenti il quattordici per cento, ma allora bisogna dire che non devono fare una certa serie di cose. Esiste quindi un problema di rispetto delle norme, della volontà del legislatore che deve essere tenuta presente nel momento in cui si stabiliscono le mansioni. Questo delle mansioni è un problema delicato. Quali sono le cose da cambiare, ad avviso degli agenti, per rendere più equo il sistema? Sicuramente occorrerà scaricare sugli agenti e sulle imprese una serie di costi. È inutile parlare di efficienza e di risparmio sui costi se si vogliono adottare meccanismi che sono molto più costosi dei precedenti.

Come deve essere modificato il sistema dei contratti? Quali sono le mansioni che svolgete e quale relazione c'è con quello che avviene in altri paesi europei? I suggerimenti della vostra categoria possono contribuire a migliorare il sistema assicurativo, a raggiungere nel più breve tempo possibile maggiore efficienza e minori costi.

Un altro parere che desidero avere dai rappresentanti degli agenti è relativo al sistema delle provvigioni. A nostro avviso, quello attuale dovrebbe essere sostanzialmente eliminato, stabilendo che per ogni polizza si deve riconoscere un compenso in cifra fissa, e non già in percentuale. Se stabilissimo una cifra fissa, magari con una percentuale molto più ridotta che scatti da un certo punto in su, adeguabile nel tempo, questo potrebbe contribuire a una retribuzione più giusta e, anche, ad eliminare la pia- ga degli intermediari.

Abbiamo parlato poco di ramo vita. Gradiremmo conoscere il parere degli agenti sul ramo vita, in riferimento al rapporto quotidiano con l'utenza e ai sistemi di vendita adottati. Ritenete che il sistema attuale sia perfetto o pensate a un'evoluzione in relazione ai tipi di polizza e ai modi di vendita? Gradirei anche sapere il numero degli agenti.

T A L A M O N A . Gli interventi dei colleghi che mi hanno preceduto, in particolare degli onorevoli Felicetti e Amabile, hanno alleviato il mio compito. Direi che l'audizione dei rappresentanti degli agenti è più impor-

tante di quella degli imprenditori, perchè voi siete veramente gli operatori, il cuore delle aziende, siete coloro che hanno in mano il mercato. Cosa pensate si possa fare per realizzare economie, per eliminare gli sprechi? Quali innovazioni si possono introdurre a tal fine? La soluzione adottata per la liquidazione dei sinistri è positiva o negativa? Porta economie o gravi di spesa? Non solo, in base alla vostra esperienza, potete rispondere con cognizione di causa a questi interrogativi, ma potete anche darci qualche idea su cosa dal punto di vista legislativo possiamo fare per conciliare la economicità nella gestione con una maggiore funzionalità del settore. Per esempio, cosa si può fare per ridurre l'infortunistica, la sinistrosità? Con una maggiore propaganda? Prima si vedevano spesso cartelloni stradali di propaganda, adesso non ci sono più. Erano utili? È opportuno fare una campagna di educazione nelle scuole? Chi la deve fare?

Abbiamo reso obbligatoria, indotti da uno stato di necessità, l'assicurazione RC auto; ora cerchiamo di apportare delle correzioni, anno per anno. Anche se questo ha certi effetti negativi, le innovazioni sono giustificate dal tentativo di rendere migliore un servizio che, a mio avviso, dovrebbe essere pubblico e non privato. Per arrivare alla perfezione, la vostra opinione è essenziale. Ho ascoltato dall'onorevole Amabile una proposta che mi è parsa interessante e anche equa: quella di indennizzare l'agente con una cifra fissa, anzichè in percentuale. Cosa ne pensate?

Sulla istituzione di un albo degli agenti è stato fatto uno sforzo notevole. Se ci sono stati dei ritardi, essi sono dipesi solo dal tentativo di giungere a un testo il più perfetto possibile, se perfezione può esserci in una legge del nostro Stato. Ma vi assicuro che abbiamo fatto un notevole passo in avanti e che siamo nella fase finale dell'*iter* del provvedimento. Sarebbe comunque interessante conoscere la vostra opinione sul tema dell'inserimento di una condizione economica nella legge istitutiva dell'albo. Gradirei anche conoscere la vostra opinione sul blocco del portafoglio delle compagnie avviate al dissesto. Gli agenti, stando direttamente sul

mercato, hanno la possibilità di avvertire per primi l'andamento della propria e delle altre compagnie. Al di fuori e al di sopra dello stesso rapporto di lavoro o di dipendenza che hanno con la propria compagnia, gli agenti hanno un rapporto personale, di coscienza, col cliente. Da qui la necessità della vostra opinione, importantissima, sul blocco del portafoglio, sul momento in cui questo deve avvenire, non troppo tardi e non troppo presto.

Desidererei anche avere la vostra competente opinione sul tema dell'assistenza all'assicurato. A prescindere dall'assistenza tecnica e amministrativa, c'è quella morale e giuridica, legale, che vorremmo venisse istituita. Voi fate l'interesse della compagnia — e non potreste fare diversamente — e il sinistrato è abbandonato a se stesso. Di fronte alle contestazioni della propria compagnia e della controparte nell'incidente, l'assicurato non sa a chi rivolgersi. Chiedere l'assistenza di un legale comporta spese notevoli e di solito l'entità del danno non è rapportata alla spesa che comporta il ricorso a una vertenza giudiziaria; cosicchè molte vertenze, secondo me, restano insolute e vanno a finire in economia, a tutto vantaggio delle imprese e a danno degli assicurati. Vorremmo, invece, che si istituissero centri di assistenza ai quali l'infortunato possa rivolgersi, perché non rimanga doppiamente danneggiato.

P R E S I D E N T E. Permettete anche a me alcune domande. Giudicate soddisfacente e razionale l'attuale assetto periferico del sistema assicurativo? O ritenete che si debba andare verso una maggiore estensione della rete agenziale? Come giudicate la gestione diretta: come qualcosa di patologico o, invece, qualcosa che, almeno in via sperimentale, può consentire di gettare un ponte verso il futuro? Alcuni colleghi hanno giustamente accennato alla opportunità di un vostro giudizio sulla soluzione del problema del controllo, che è il problema dei problemi. Anche per quanto riguarda le aziende in disesso appare estremamente importante la vostra opinione, in partico-

lare sul blocco del portafoglio (come e quando deve avvenire).

Anch'io sottolineo i quesiti giustamente posti circa una razionalizzazione del servizio di assistenza al cliente. Facendo soprattutto capo alle compagnie e agli agenti, molto si può fare sul piano organizzativo. Dovremmo arrivare a centri di assistenza, anche per quanto riguarda le perizie. Almeno nei centri più importanti e nei quartieri principali delle grandi città può essere, invece, opportuno istituire centri di perizia.

Queste sono alcune considerazioni che ho voluto aggiungere a quelle acutamente avanzate dai colleghi. Naturalmente, a qualche quesito potrete rispondere ora, lasciando le altre risposte, se lo riterrete, al documento ufficiale.

G A L B U S E R A. Spero di poter rispondere nel modo meno insoddisfacente possibile.

Sia nei concetti generali che nell'affrontare i temi generali di fondo occorre una conoscenza statistica molto precisa, altrimenti si commette il grosso peccato di fare affermazioni generiche e, in definitiva, poco produttive. Uno dei problemi affrontati era quello dell'Albo e dei falsi operatori. Noi ci attendiamo dall'istituzione dell'Albo una sistemazione dell'assetto della distribuzione assicurativa. Non è che esso possa sanare tutti i rischi presentati dai falsi operatori, perché evidentemente la fantasia, nel nostro Paese, è senza confini; però, quando esiste uno strumento legislativo il quale stabilisce che coloro i quali sono iscritti all'Albo possono svolgere certe funzioni, e gli altri no, certo si dispone di uno strumento più incisivo e tale da modificare notevolmente la situazione.

P R E S I D E N T E. Tanto più che non tutte le imprese rispettano l'accordo attuale, come rilevato nella risposta.

G A L B U S E R A. Anche perchè era un fatto volontario.

Certamente, però, un risultato si avrà. Per la verità il fenomeno non ha la vastità che preoccupava l'onorevole Felicetti, però sus-

siste, l'abbiamo verificato in sede di esami. Io ho partecipato a tre o quattro sessioni l'anno, esaminando centinaia di candidati, ed ho potuto constatare come alle prove si presentino dei prestanome e non coloro i quali svolgono effettivamente attività di agente, perchè molto spesso questi ultimi hanno altre attività, incompatibili con quella assicurativa. Ora, con la prassi che si instaurerà, si potranno anche effettuare verifiche per evitare il fenomeno lamentato dall'onorevole Felicetti; verifiche di fronte alle quali siamo sempre disponibili, perchè il fare l'assicuratore deve significare non un lavoro a mezzo servizio ma una scelta che, nel settore, va compiuta.

Quanto al grosso problema del 32 per cento, mi sembra che questo sia solo un'etichetta che coinvolge parecchi aspetti: ne parlerò dopo, dato che da altre parti vi si è accennato. Circa le nostre opinioni, ci proponiamo di interessare i partiti politici, e, più esattamente, gli organi preposti allo studio degli argomenti, intrattenendoli per rappresentare il nostro punto di vista e parlare dei problemi del riassetto e miglioramento del mercato. Noi stessi avevamo in programma un convegno nazionale, che penso si terrà in ottobre, intitolato « Un nuovo modo di gestire l'assicurazione »: bisogna mettere il dito sulla piaga, di fronte a certe insufficienze e carenze, di fronte alla scarsa diffusione di validi strumenti assicurativi; il che non vuole essere un processo alle compagnie ma uno stimolo fondamentale che indichi sia gli aspetti negativi, sia ciò che si doveva fare e non è stato fatto, onde aprire la mentalità degli agenti ed indurli ad offrire garanzie al mercato in generale, non solo alla clientela più importante, e con minore riluttanza. Questo è il modo, per noi, di essere protagonisti.

Desidero citare due fatti specifici. Anni fa si è instaurata, ad un certo momento, una giurisprudenza per la quale, a proposito della garanzia per il terzo trasportato, se il conducente è persona diversa dal proprietario della macchina la garanzia non opera; però, fino al giorno prima, le compagnie hanno introitato i premi pensando di dover dare la garanzia. Ora, quando si avvalgono

di una norma giurisprudenziale per non pagare il danno, non è giusto affermò che non ne erano a conoscenza prima.

Altro caso: furto dell'autovettura, con danneggiamento della stessa da parte del ladro. Le compagnie non pagano. Noi, fino a ieri — parlo metaforicamente — abbiamo invece sempre pagato. Quindi, o le cose si sanno prima oppure bisogna pensare che si avvalgano di espedienti.

L'onorevole Felicetti parlava di un doppio sistema retributivo, uno direzionale ed uno aziendale. Io ricordo che il 31 dicembre di quest'anno scade il nostro contratto economico: abbiamo sistemato gli aspetti normativi ed introdotto anche la norma relativa alla contingenza, che è agganciata all'industria e va in vigore immediatamente. Però parliamo anche del fatto economico, che per noi, l'anno venturo, porterà ad un altro movimento ascensionale, per cui dovremo trovarci di fronte ad un sistema provvigionale che ci consenta di far fronte a queste situazioni.

Sul concetto della ripartizione tra premi e provvigioni, esistono statistiche dalle quali si ricava quanto siano gli uni e quanto le altre. Per la RC auto sappiamo che il *plafond* è del 14 per cento, quindi gira intorno a quella cifra; per il resto vengono comunicati i dati dai quali si ricavano le medie.

F O R M A. Io avevo supposto che gli agenti vedessero la statistica con occhio particolare.

G A L B U S E R A. Dobbiamo entrare nella « stanza dei bottoni » e farci comunicare i dati. Però bisogna vedere se le singole compagnie considerano solo le provvigioni o anche altro: è un lavoro piuttosto difficile, ma si può fare.

Mi sembra si fosse parlato di chi svolge attività *part-time*: per noi va operato un « distinguo ». Esiste un portafoglio tale che non consente di vivere, per cui l'agente deve accoppiare a quella assicurativa un'altra attività; inoltre il *part-time* avviene per la distribuzione capillare del sistema assicurativo. In alcune province vi è un agente che lavora in esclusiva per 60, 70, 100 comuni

a distanza di 60, 70, 80 chilometri. Allora la distribuzione a valle dell'agente avviene attraverso una infinità di persone che svolgono due, tre attività. D'altronde il certificato, il contrassegno dell'assicurazione RC auto, a mio avviso è attualmente insopportabile: bisogna dare all'automobilista un documento con il quale provi di essere assicurato. Come lo si distribuisce? Attraverso tutta questa organizzazione. Ecco il carico di spese che un agente di assicurazione obiettivamente ha. Sono figure da collaboratore a subagente, che di regola non possono lavorare a tempo pieno, tolta una percentuale limitatissima.

V'è poi il discorso del blocco del portafoglio e del controllo. Qual è il dovere dell'agente quando si accorge che sta portando al dissesto il suo cliente? Nelle assicurazioni ciò che l'assicurato perde è molto più della somma che ha versato, per cui l'impegno morale dell'agente deve essere altissimo. E qui si pone il discorso del controllo e degli strumenti legislativi, per cui quando si individua lo stato di insolvenza dell'azienda bisogna immediatamente bloccare il portafoglio, trasferirlo. Diversamente, se avviene come adesso, passano 60 giorni prima che possa essere sentita la commissione consultiva. Nel frattempo che cosa succede? V'è stata una sentenza, se non erro, della Corte di cassazione la quale ha stabilito che il cliente non è più tenuto a proseguire il rapporto con la compagnia quando è venuto meno il presupposto dell'adempimento delle prestazioni contrattuali. Quindi possiamo dire che l'agente che volesse incassare il premio in tale situazione, a mio avviso, commetterebbe un'azione disonesta. Non ho alcuna difficoltà a fare una affermazione grave come questa. Ecco, se si vuole trovare lo strumento, bisogna che sia valido, efficiente e rapido. Per quanto riguarda la questione del controllo, le possibilità sono molte; il problema è quello di farlo funzionare. Il Ministro stesso, recentemente, ha accennato alla creazione di un organismo autonomo, snello, al di fuori anche dell'INA. Può essere una strada. I mezzi economici esistono perché sono forniti dalle compagnie in misura abbondante. Quindi è un po' come il pro-

blema della casa. Si sono accantonate molte decine di miliardi e anche lì non si riescono a spendere. Il problema è quello di farlo funzionare e di dare per legge o per altra via al Ministro o a chi si ritiene opportuno, il potere di bloccare immediatamente il portafoglio. A questa soluzione il sindacato è pienamente favorevole e disponibile. Oltre tutto l'interesse generale ricomprende anche gli interessi degli agenti di assicurazione. Se però non si trova lo strumento, il meccanismo che operi rapidamente, buona parte del portafoglio se ne va (non certo dalla mattina alla sera), insieme al dovere dell'agente di tutelare la propria compagnia. Faccio notare questo in funzione del principio da noi sempre affermato e che abbiamo ufficialmente ribadito in tutte le occasioni, che pur tenendo presente l'interesse della compagnia che rappresentiamo, diamo primaria importanza al rispetto che dobbiamo alla clientela.

L'onorevole Amabile ha parlato dell'aliquota del 32 per cento in riferimento alla situazione europea. Il paragone non si può fare perché non esiste una tale percentuale nelle altre nazioni, dato che le spese dei sinistri sono scorporate da questo caricamento. Ritengo giusto quel sistema perché le spese dei sinistri vanno imputate ai sinistri, tanto è vero che il riassicuratore, quando rimborsa alle compagnie il sinistro, non tiene conto solo dell'entità del risarcimento del danno che va corrisposto al danneggiato, ma anche delle spese relative.

Si è voluto da noi seguire un'altra strada, ma si sa benissimo che con il 32 per cento non si gestisce e il professor Filippi lo ha detto chiaramente. Come è stata inserita nella legge l'aliquota del 32 per cento? Taluno ha detto che è stata inserita frettolosamente, nè voglio tentare altre definizioni. Evidentemente vi era l'esigenza di fissare un limite che ha cozzato contro due verifiche: la prima quella della Commissione ministeriale Filippi, la seconda quella del Comitato interministeriale prezzi.

L'assicurazione RC auto che in Italia è entrata in funzione da sei o sette anni mentre all'estero funziona da venti o trenta anni, presenta delle notevoli magagne identificabili in

un gruppo di compagnie note a tutti, compagnie di avventurieri, i cui responsabili sono stati associati alle patrie galere. Naturalmente non è giusto che si faccia di ogni erba un fascio. D'altronde questa esplosione della RC auto è diventata un fatto enorme, difficilmente controllabile, e nell'ambito della mia categoria ho già detto chiaramente quale sia il mio concetto di professionalità, che bisogna rapidamente conseguire dato che la situazione della RC auto è critica.

P R E S I D E N T E. Non è escluso anche che la strettoia del 32 per cento, pur considerando la necessità di fare economie, non costituisca il mezzo traumatico per la maturazione di questa diversa concezione del modo di essere di una compagnia assicurativa.

G A L B U S E R A. Non vorrei che emergesse un concetto, in forza del quale, per insegnare a qualcuno a camminare, bisogna tagliargli le gambe.

P R E S I D E N T E. Se dovessi fare un confronto, ne farei uno diverso: mi allaccierei a quello che Giuseppe di Vittorio faceva per spiegare il grande progresso nel settore agricolo dell'Emilia-Romagna. Ma lasciamo perdere i confronti, perché non è il caso.

G A L B U S E R A. Di fronte ad una riduzione del 14 per cento, perdere il 20 per cento sulla media non è stato un discorso facile; esiste pertanto, da parte del sindacato un certo impegno. Abbiamo interessato al problema tutti i nostri iscritti, che sono 9.000.

Se non si svolgono determinate mansioni, non si può essere considerati agenti di assicurazione: dobbiamo provvedere all'emissione delle polizze, alla raccolta e all'inoltro delle denunce dei sinistri. Le altre funzioni riguardano le compagnie, che percepiscono il rimborso dei relativi costi.

Cosa avviene all'estero? In Francia, per esempio, le provvigioni sono riferite alle mansioni; è previsto il 2 per cento per il mero segnalatore di affari che non perfe-

ziona la polizza, e si arriva al 18 per cento per l'agente che liquida anche i danni della persona. Tutto questo deriva però da lunga esperienza.

C'è poi il problema del CID. Nella mia agenzia, pur non costituendo un parametro, cominciano ad arrivare denunce firmate da due persone. Si può affermare a tale proposito che il nord ha meno fantasia del sud; il nostro Paese non è uguale dappertutto ed esistono temperamenti diversi. La Francia ha impiegato molti anni per arrivare alla situazione attuale. Qualcosa comincia però a funzionare; credo che abbia un significato e che comporti un parziale svantaggio per gli agenti. Non voglio rappresentare il problema in termini scorretti ma è pacifico che non ci costa una lira in meno, ma in più.

Per quanto riguarda il grosso discorso del sistema delle provvigioni, siamo favorevoli alle soluzioni logiche che consentano di sopprimere le spese e di guadagnare. Difendiamo il lavoro autonomo perché riteniamo che sia utile alla società; è necessario però eliminare alcune irregolarità a livello di provvigioni in pochissime compagnie. Tra l'altro, per i piccoli agenti nell'attuale contratto è stabilito che l'agente che ha un solo dipendente è tenuto dopo un anno a classificarlo nella seconda categoria, perché i sindacati hanno preso che l'unico collaboratore deve essere superiore al dattilografo.

La scala mobile comporta poi per noi un onere che prima non c'era.

Io credo che, se si manterrà il 32 per cento, dovremo affrontare il 1979 pensando di non rilasciare certificati e contrassegni. Mi costa fatica dirlo ma non posso fare altro di fronte ad un Comitato che ha il compito primario di esaminare la situazione dell'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli.

Può darsi che si inventi un nuovo sistema di provvigioni, ma fino ad oggi nessuno è riuscito ad individuarlo; è necessario comunque tener presente che l'autocarro ha più sinistri delle autovetture. La polizza il cui premio sale per il *malus* comporta una notevole attività agenziale o svolta attraverso quell'organizzazione di cui si parlava prima. Non c'è dubbio poi che costituisca una passività la polizza del ciclomotore.

Non siamo alieni, signor Presidente, dal ricercare una qualsiasi soluzione che dia al lavoratore autonomo la possibilità di coprire le spese e di avere un guadagno che, proprio per la qualità dell'attività svolta, deve essere soddisfacente anche perchè manca la sicurezza del lavoro subordinato.

Il ramo vita ha avuto una grossa fortuna che è stata quella di incunearsi in un provvedimento fiscale che l'ha trovato favorito; ora però ne sta pagando le conseguenze. A tale proposito ritengo che il compito fondamentale sia quello di provvedere alla previdenza e non al risparmio, che ha maggiori possibilità nel settore bancario per la capacità di adeguarsi all'andamento dei tassi. So che sono state presentate dall'ANIA nuove tariffe.

P R E S I D E N T E. In questa sede abbiamo avuto dichiarazioni molto pesanti relativamente a certe nuove forme di assicurazione sulla vita.

G A L B U S E R A. Lo scopo dell'assicurazione sulla vita è quello di far avere alla famiglia una somma importante in caso di premorienza e non pochi soldi svalutati. Non si tratta di una condanna delle altre forme di assicurazione; la mia opinione personale però è che moglie e figli o altre persone debbano trovare i mezzi necessari subito.

Per quanto riguarda il problema della distribuzione, è possibile apportare qualche semplificazione. Si è discusso molto sulla questione dei costi di acquisizione dei contratti, che costi non esistono più oppure incidono in misura minima nella gestione. Bisogna infatti considerare anche altre spese come quelle per la sostituzione delle macchine e per il rilascio dei certificati internazionali di assicurazione. Si potrebbe ottenere una semplificazione abolendo, per esempio, la polizza a seguito dell'approvazione da parte del Ministro delle condizioni di assicurazione. A me era parso che l'attenzione del legislatore fosse rivolta al fatto che, essendo l'assicurazione obbligatoria, sorgessero problemi di mancata compensazione dell'acquisizione. In un primo momento è sta-

to necessario anche l'intervento della polizia che disciplinava l'afflusso delle persone davanti a certe agenzie, ma è un fatto superato. L'obbligatorietà dell'assicurazione determina suggestioni che non hanno significato. Perchè pare che l'interesse fondamentale sia solo quello dell'assicurazione obbligatoria e non quello della disciplina del prezzo dei generi alimentari o delle automobili? Da cinque anni stanno aumentando i prezzi delle macchine. Non voglio certamente, signor Presidente, arrivare alla conclusione che sia inopportuno che non si regolamenti il settore. L'ho detto prima, implicitamente, parlando del gravissimo inconveniente che il disastro della compagnia di assicurazione determina rispetto ad un altro imprenditore. Non intendiamo sollevare alcuna eccezione; quando però si parla di un risparmio ipotetico di 5 o 10 lire al giorno, si rischia veramente di massacrare il settore perchè i servizi dovranno essere svolti in maniera diversa. Questa è la ragione per cui il discorso dovrebbe essere approfondito.

Per quanto riguarda il CID, siamo d'accordo anche se il costo è superiore.

Non credo poi che ci saranno molte semplificazioni perchè, se si arrivasse ad una unica forma assicurativa o ad un'unica tariffa nazionale, il problema per noi non cambierebbe sostanzialmente.

La riduzione della sinistrosità costituisce un'importante questione; non sono in grado di dare una risposta esauriente ma posso dire che il problema rientra nell'ambito di un'educazione civica. Si dovrebbe incominciare nelle scuole elementari ad insegnare ai bambini a fare attenzione nel momento in cui attraversano la strada. Sarebbe, inoltre, opportuno l'approntamento di una più adatta cartellonistica stradale e si dovrebbero prevedere pene più severe per quei pazzi che girano nelle città di notte senza osservare il codice della strada. Credo, comunque, che il problema possa essere risolto con una educazione adeguata da impartire agli scolari. Come agenti di assicurazione partecipiamo ad un'organizzazione internazionale, che si occupa di tale questione, e raccogliamo elementi di riscontro; nessuno però ha ancora trovato una soluzione.

C'è stato, mi pare, un riferimento da parte dei commissari all'albo professionale che possa disciplinare le condizioni economiche. Il 50 per cento di tali condizioni è regolato dalla legge ed io credo che sia opportuno lasciare al mercato un certo margine; non sussistono infatti distorsioni come quelle che c'erano nel settore RC auto.

P R E S I D E N T E. Il discorso non riguarda la determinazione, in sede di formazione dell'albo, dei livelli provvigionali. Sarebbe invece opportuno, per ogni compagnia e tipo di polizza, rendere trasparenti i trattamenti provvigionali.

G A L B U S E R A. Per risolvere il problema della trasparenza dei bilanci le strade da seguire sono, a mio avviso, tre.

C'è la riforma del testo unico che è necessaria, poichè i due ingranaggi delle leggi n. 460 e n. 1749 non girano più insieme.

Presidenza del Vicepresidente **FELICETTI**

(Segue **G A L B U S E R A**). C'è il problema che le compagnie debbono redigere i bilanci su modelli forniti dal Ministero dell'industria, c'è la questione che le nuove compagnie che si accingono a chiedere l'autorizzazione ad operare debbono presentare un bilancio di previsione per i primi tre anni di attività che viene esaminato in Commissione consultiva.

P R E S I D E N T E. Questi strumenti però non danno la possibilità del controllo perchè sono strumenti orientativi e di cui si può prendere atto, ma nei confronti dei quali non è possibile intervenire.

G A L B U S E R A. Bisogna meditare su quali siano i compiti, le funzioni dei componenti del settore. Vorrei rilevare in proposito un solo aspetto: le Assicurazioni generali, per l'organizzazione del ramo vita, pagano gli ispettori e li fanno operare presso le agenzie, mentre l'INA adotta il procedimento opposto, nel senso che gli ispettori sono pagati dagli agenti. Quindi, nel

primo caso la spesa è totalmente a carico della compagnia, mentre nel secondo caso a carico degli agenti. È questa una materia che va disciplinata in modo organico con l'attribuzione specifica delle funzioni, in quanto ad essa si collega l'importante problema delle remunerazioni assicurative, le quali debbono essere risolte con maggiore giustizia, anche se la questione non può essere generalizzata, poichè ritengo che il cattivo funzionamento dell'assicurazione sia circoscritto ad una determinata fascia di compagnie. Altro problema è quello di creare strutture che alleggeriscano tutti i procedimenti giudiziari che appesantiscono enormemente la magistratura. Per quanto riguarda poi le questioni correnti, ritengo sufficiente l'assistenza quotidiana che forniscono gli agenti.

C'è poi l'altra questione delle agenzie gestite in economia. Al riguardo, farei una sola considerazione. Le gestioni dirette delle compagnie costano enormemente, ma abbiamo un grosso problema, quello cioè che i sindacati sono contrari alla soppressione di queste gestioni periferiche. Vorrei collocarmi in posizione perfettamente neutrale, per cui concluderei la mia risposta così: è giusto che vengano mantenute strutture per la distribuzione assicurativa se sono più costose e meno efficienti? E devo anche dire, poichè mi propongo di dare risposte sincere, che è evidente l'interesse dei sindacati di mantenere queste gestioni, in quanto esse tutelano migliori retribuzioni. I sindacati chiamano agenzie quelle che in realtà sono sedi periferiche della compagnia ed esaltano la diversità retributiva fra queste due fasce.

Noi non abbiamo mai detto che vogliamo la soppressione *sic et simpliciter* di quelle agenzie, ma la questione dovrebbe essere affrontata in termini più realistici e più adecenti all'economicità di gestione. Tanto per fare un esempio, possiamo constatare che le compagnie più moderne e più efficienti, che sono poi quelle dei paesi anglosassoni, si articolano in direzione generale e direzioni periferiche. Io, alla mia modesta compagnia, ho suggerito di iniziare a creare una direzione per il nord, una per il centro ed una per il sud d'Italia, allo scopo di decen-

trare il più possibile e di far convergere alla sede centrale soltanto le questioni di carattere fondamentale.

Le agenzie in economia possono benissimo svolgere le loro funzioni, poichè in realtà queste non sono altro che sedi periferiche delle imprese. A mio avviso, la soluzione si può benissimo trovare in tale direzione che, evitando inutili passaggi, può rendere più efficiente e meno costosa la distribuzione.

Con questo intervento ritengo di aver risposto, per quanto potevo, alle domande rivoltemi.

P R E S I D E N T E. La ringraziamo per le risposte esaurienti.

V I G N O. Vorrei fare rapidamente una considerazione, di carattere sia politico sia generale, per giustificare — in un certo senso — quella che è l'angoscia degli agenti di assicurazione, una certa insoddisfazione che a volte si è espressa anche con toni polemici, non eccessivamente garbati.

Vorrei, perciò, fare una riflessione sull'andamento del mercato, perchè questo si trova in una situazione dalla quale non usciremo qualunque risposta si dia ai quesiti tecnici sul problema dell'assicurazione. Ciò perchè si è creata una rete di gestione, una rete di distribuzione inquinata per colpe da attribuire ad un numero rilevante di compagnie di assicurazione. Infatti molte imprese assicuratrici, le quali dovrebbero essere diverse da una qualunque impresa economica, sono presenti sul mercato soltanto per fare dell'accattonaggio di denaro, da usare nei modi più incredibili ed avventuristici. Peraltra, l'agente di assicurazione che opera per queste compagnie non sempre è professionalmente qualificato ed è generalmente un giovane in attesa di un altro lavoro.

Il potere politico deve, ora, sentire l'obbligo, pur rispettando le caratteristiche del libero mercato, di imporre a tutte le compagnie — a gran parte di quelle già esistenti ed a quelle che otterranno in futuro l'autorizzazione — un salto di qualità, anche nella distribuzione del prodotto. Oggi è quanto mai facile attribuire agli agenti la responsabilità di una cattiva distribuzione della

RC auto o del suo esercizio a costi troppo alti, ma non dimentichiamo che l'agente di assicurazione in Italia è il vero gestore della RC auto, non solo l'esattore della quietanza ed il distributore dei certificati; avendogli assegnato le imprese funzioni che non dovevano essere attribuite alla distribuzione agenziale, gravata ormai di costi che dovrebbero essere, per loro natura, tipici delle compagnie assicuratrici.

Vorrei poi precisare che la domanda rivolta al professor Filippi, sulle mansioni degli agenti, non ha ricevuto da questi una risposta molto esauriente in riferimento alla interpretazione che si deve dare del 14 per cento stabilito dal decreto ministeriale del dicembre '76. Il potere politico, deve chiarire certi concetti per impedire che le compagnie sfruttino in modo ambiguo un provvedimento legislativo così da evitare di equamente remunerare tutte le funzioni che, in modo diversificato, attribuiscono agli agenti di assicurazione. Abbiamo anche sostenuto — ed io, ad esempio, lo sostengo nel mio gruppo aziendale — che il 14 per cento vuol dire la distribuzione del prodotto e la raccolta degli eventuali sinistri; tutta la complessa procedura per questi eventi deve essere retribuita, con la percentuale che il legislatore ha attribuito alle compagnie e che le compagnie risparmiano delegando le funzioni alle agenzie.

Quindi non c'è violazione del decreto ministeriale, se non in apparenza, quando poi alcune imprese concedono il 14+1 o il 14+2 proprio perchè « estraggono » da un carico mento che a loro non compete più, in quanto non retribuisce un costo loro, bensì un costo che è stato caricato agli agenti.

Ho voluto chiarire questo perchè l'ultimo decreto ministeriale lascia molti dubbi.

P R E S I D E N T E. Certe questioni sono state affidate però alla contrattazione, perchè non si può regolare tutto.

V I G N O. Però molte compagnie fanno resistenze, anche proterve, su questa mia interpretazione che è anche quella del legislatore. In definitiva, vorrei fare la raccomandazione di imporre alle compagnie un

salto di qualità, che vuol dire anche — e lo dico con estrema chiarezza e molto dolore — eliminare quella fascia di distribuzione, voluta dalle imprese, professionalmente non adatta e che danneggia certamente l'utente.

P R E S I D E N T E. Credo che conclusione più significativa di questa audizione non poteva venirci rispetto alle ultime parole che sono state pronunciate dal rappresentante del sindacato, con il quale concordiamo in grandissima parte e che ha dato anche una risposta di rilievo ad alcune delle questioni nodali, politiche, che avevamo posto nei nostri interventi.

Vi ringraziamo per il contributo che ci avete dato ed attendiamo che esso, dopo una vostra ulteriore riflessione, venga condensato in un altro documento in cui il vostro sforzo di analisi venga proiettato sull'intera problematica che riguarda il settore assicurativo con una specifica attenzione al problema della RC auto.

Introduciamo ora i rappresentanti della Associazione nazionale agenti INA e Assitalia: il dottor Mino Donati, presidente, il dottor Carlo Ferrara, vice presidente, il dottor Carlo Stigliano, membro del Comitato direttivo ed il dottor Gaetano Guglielmi, segretario nazionale della stessa Associazione.

Siamo giunti alla ventesima seduta del comitato peritetico, costituito dalla 10^a Commissione del Senato e dalla 12^a Commissione della Camera dei deputati, per l'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria relativa alla RC auto. Lo scopo della nostra indagine verte precipuamente sul settore della RC auto, però vuole anche spaziare sul più ampio terreno dell'attività assicurativa nel nostro Paese.

Vorrei precisare che la Commissione oggi è piuttosto mutilata perché a mezzogiorno è iniziata una riunione alla quale hanno dovuto prendere parte molti dei nostri colleghi. Avevamo anche pensato a un rinvio, ma trattandosi della terza convocazione abbiamo preferito, scusandoci preventivamente, di ascoltarvi.

Siamo particolarmente interessati all'audizione con la vostra rappresentanza perché nel corso dei nostri lavori è stata più volte

sottolineata la necessità di una riqualificazione del ruolo e della funzione dell'Azienda di Stato per rilanciare il comparto assicurativo dell'economia italiana. Siamo quindi molto interessati al contributo che da voi ci può venire per l'acquisizione di dati che sono indispensabili al legislatore per cercare di portare ordine in questo settore.

Abbiamo ricevuto il vostro documento, ma vorremmo un maggior sforzo di analisi sulla complessità della materia assicurativa italiana. Le vostre risposte al questionario sono piuttosto precise, però vorremmo che contribuiste (con la vostra introduzione e poi con i documenti che ci farete pervenire) a una migliore conoscenza della complessa e delicata problematica con la quale ci stiamo confrontando.

D O N A T I. Veramente non abbiamo preparato un discorso introduttivo. Siamo venuti convinti di dover rispondere a qualsiasi quesito ci potesse essere posto, ma non avevamo pensato di dover fare una esposizione iniziale. Siamo naturalmente disposti a far pervenire un documento scritto sugli argomenti che tratteremo.

F E R R A R A. Come introduzione potremmo dire che, in sostanza, l'oggetto principale dell'indagine del Parlamento non ci trova — come agenti dell'ANIA — specificatamente interessati. Abbiamo assistito al nascere della legge n. 990 del 1969, che è evidentemente una legge necessaria per evitare distorsioni. Non vogliamo entrare nella disamina della legge, che è una legge buona e necessaria, ma da un punto di vista professionale non ha portato niente di nuovo e niente di meglio per il nostro lavoro, soprattutto perchè ci ha costretti, per i suoi meccanismi, a continuare in un regime che è di concorrenza nel solo servizio e non nel prezzo. La concorrenza di servizio è rappresentata dall'esigenza, per poter mantenere il rapporto con la clientela, di svolgere visite domiciliari, raccolta di documenti, eccetera, senza peraltro avere la possibilità di ottenere compensi corrispondenti.

Abbiamo sentito dire in varie occasioni che, in fondo, un'attività che viene imposta

per legge e che, conseguentemente, non rappresenta più elemento di spinta concorrenziale, avrebbe dovuto addirittura ridursi nei compensi fino al 5 per cento; ma questo poteva avere una sua logica nell'ipotesi che fosse cessato anche il regime di concorrenza che, se è cessato nel prezzo, non è cessato nel servizio. La legge impone che non vengano praticati sconti, ma il servizio non è forse uno sconto? Il primo sconto che facciamo al cliente è il servizio e più questo servizio deve essere approfondito, dettagliato, seguito con determinati accorgimenti particolari, più questo passerà come sconto sull'aliquota a noi destinata. Ritornare sul problema dei caricamenti non è nelle nostre competenze. Non abbiamo né gli strumenti tecnici né la capacità per poter giudicare se nel bilancio delle compagnie è appropriata la percentuale del 32 piuttosto che del 34 per cento. Possiamo fermarci a dire, alla luce di quello che ho detto prima, che riteniamo non soddisfacente la percentuale di caricamento attribuita alle nostre compagnie.

In realtà, si dovrebbe valutare come questo servizio non sia affatto peggiorato con l'introduzione della legge. Ci avete lasciato in regime di concorrenza e ancora oggi chi aveva un contratto di RC auto ha continuato a ricevere a casa il nostro agente incaricato dell'esazione; quando ha un incidente o un sinistro si accontenta di fare una telefonata al suo assicuratore, il quale va al suo domicilio a raccogliere la denuncia, che poi inoltrerà alla compagnia; se cambia l'automobile o la targa basterà ancora una telefonata al suo assicuratore e questo correrà all'agenzia a farsi rilasciare il certificato e il contrassegno nuovi e li porterà di corsa, perché i termini sono brevi.

In sostanza, l'introduzione della legge ha creato degli strumenti di concorrenza a livello dei servizi che hanno complicato le cose per noi agenti che operiamo in questo settore.

Come sempre avviene, poi, sono aumentati i costi; e non soltanto i costi di assolvimento del compito, ma i costi complessivi, i costi impiegatizi, i costi di tutti gli strumenti che adoperiamo, dal telefono alla po-

sta, dalle ferrovie alla carta. Complessivamente, quindi, sono diminuiti i compensi. Tutto questo è causa di una certa amarezza. Noi sopportiamo questo stato di cose, però il disagio nasce quando, alla fine, non troviamo comprensione. Siamo quasi in stato di accusa come se, nell'esercizio di un'attività obbligatoria, fossimo noi a trarre vantaggio dalle tasche di qualcuno compensi illegittimi.

D O N A T I. A proposito del disagio cui accennava il dottor Ferrara per le accuse circa presunti arricchimenti degli agenti derivanti dalla obbligatorietà della RC auto, c'è da dire che nel bilancio dell'Assitalia (che noi rappresentiamo) nel 1966 *ante obbligatorietà* l'incasso premi nel settore della RC auto era il 58,23 per cento di tutto l'incasso premi effettuato nell'esercizio. Nel 1976, ultimo anno di cui abbiamo dati precisi, dopo alcuni anni di regime di obbligatorietà, i premi incassati per la RC auto nei confronti dell'incasso premi totale sono scesi al 41,73 per cento. Non è quindi esatto che gli agenti abbiano un gran vantaggio dalla RC auto. Inoltre, c'è da tenere presente che su 230 miliardi incassati complessivamente nell'anno, l'RC auto incide per 96 miliardi; almeno 6 dei quali sono rappresentati dalla cosiddetta RC auto dello Stato, che non viene raccolta dagli agenti ma direttamente dalla direzione generale. Per cui i premi incassati dalle agenzie scendono a 90 miliardi e quindi, rispetto a 230 miliardi, siamo sotto il 40 per cento. *Ante legem* incassavamo complessivamente il 58 per cento di RC auto rispetto al totale; siamo sotto il 40 per cento e abbiamo incrementato di più tutti gli altri rami, per cui non è certo l'RC auto la base del nostro lavoro.

Il discorso sull'RC auto dello Stato è un discorso anche di altra natura. Se allo Stato per questa tariffa, approvata dopo tanti studi e tanti esami da parte degli organi competenti si applica poi uno sconto del 50 per cento (per cui paga 6 miliardi anzichè 12), si evidenzia subito che intanto, solo per questo, mancano 6 miliardi in entrata nella parte attiva dell'Assitalia: se la tariffa è

approvata dallo Stato, in una certa misura, non si capisce perchè poi si applica allo Stato il 50 per cento di sconto.

P R E S I D E N T E. Ci dovrebbe essere una logica alla base di questo accordo.

D O N A T I. Non lo so; ho voluto soltanto accennare al fatto che noi con l'RC auto incassiamo meno del 40 per cento del totale in questi anni di obbligatorietà. Abbiamo incrementato gli altri settori, ma non quello dell'RC auto.

F E R R A R A. Potremmo addirittura aggiungere che, una volta introdotta questa legge, la previsione che si poteva fare era che prima o poi questo settore poteva essere enucleato dalla nostra attività, per cui, evidentemente, valeva la pena concentrare l'attenzione, volendo continuare a fare gli assicuratori, sugli altri comparti di attività.

P R E S I D E N T E. In realtà, noi vi abbiamo convocato non per mettervi sotto accusa a proposito degli illeciti (o presunti illeciti) guadagni nel settore RC auto, ma per avere un vostro giudizio sull'attuale legislazione che regola il settore RC auto. In particolare, voi ritenete che le ultime disposizioni legislative, abbiano aggiustato tutto nel settore o che ci sia bisogno di ulteriori aggiustamenti?

Perchè se il nostro colloquio rimanesse ancorato soltanto al tema provvigioni, sarebbe un discorso un po' troppo limitato e non era certo questo lo scopo dell'audizione.

S T I G L I A N O. Entrare nel merito di una riforma legislativa è sempre difficile.

P R E S I D E N T E. Ma potete almeno darci il vostro giudizio.

S T I G L I A N O. Un giudizio negativo possiamo darlo in merito al fatto che sia venuta dall'alto l'impostazione circa i carichi, e soprattutto al modo in cui sono stati suddivisi.

Tanto più che poi è paventato il pericolo che questa fascia di caricamento subirà una ulteriore falcidie.

P R E S I D E N T E. È una precisa scadenza!

S T I G L I A N O. Per prestare questo servizio le agenzie hanno avuto un incremento rilevante di costi, soprattutto per la redistribuzione del servizio stesso, perchè forse si perde di vista la capillarità della distribuzione: noi distribuiamo il servizio in tutti i comuni di nostra giurisdizione. Che il legislatore abbia imposto un limite ai carichi può essere più o meno giusto. Non lo è di certo, quando ha inteso plafonare la percentuale a favore delle agenzie. Queste ultime non solo retrocedono la maggior parte delle provvigioni ai collaboratori che distribuiscono il servizio nei vari comuni, ma sono obbligate ad assolvere molte operazioni di ordine burocratico e amministrativo (dalla emissione delle polizze alla liquidazione dei sinistri ecc.) che da sole assorbono la quasi totalità delle loro disponibilità.

P R E S I D E N T E. Ma avere l'impiegato adetto ai sinistri non è compito che spetti alle agenzie.

S T I G L I A N O. Io non devo amministrare il sinistro, ma devo svolgere tutte le pratiche relative al sinistro stesso, fino alla liquidazione, quando ho un costo. Quando si tratta di agenzie di grosse dimensioni, quell'impiegato può trovare un ammortamento, ma nelle agenzie piccole (è notorio che l'impiegato va dai sei milioni e mezzo ai sette e noi abbiamo, fra l'altro, il vantaggio di dover pagare il doppio di quello che paga l'industria privata) questo ammortamento non c'è. Ecco quindi la scarsa duttilità, a mio giudizio, della legge, tenuto conto che il portafoglio RC auto è molto dinamico: gira tre volte in un anno.

P R E S I D E N T E. In effetti c'è molta confusione.

S T I G L I A N O. C'è, quindi, scarsa duttilità della legge, tenuto anche conto che mentre prima dell'obbligatorietà dell'assicurazione qualcuno circolava pure senza assicurazione, ora lo stesso individuo arriva il sabato sera e pretende — a ragione — il contrassegno per la vettura nuova che va a ritirare quel pomeriggio stesso.

D O N A T I. Alla base di tutto c'è la tariffa; se questa è sufficiente, come ammoniare, il caricamento potrebbe anche essere diverso; il caricamento è in funzione della tariffa; aumentano i costi delle automobili, aumentano i costi delle riparazioni, aumenta il costo dei risarcimenti: se la tariffa è sufficiente, può consentire largamente di farvi fronte, ma se la tariffa, come è, è insufficiente, non ce la facciamo più.

P R E S I D E N T E. Io vi ringrazio di tutti questi chiarimenti, ma quello che c'interessa è che rispondiate circa il rapporto legge-utente.

F E R R A R A. Un primo punto sul quale voglio richiamare l'attenzione della Commissione è questo. Oggi ci siamo abituati a vedere il contrassegno dell'assicurazione accanto al bollo di circolazione e quindi non ci facciamo più caso; però sarebbe opportuno chiederci perché è obbligatorio il contrassegno stesso; se a tutte le leggi che ci sono imposte dovesse far riscontro l'esposizione di un contrassegno, penso che diventeremmo tutti degli uffici pubblicitari. Io chiedo: perché si studiò, allora, questo marcheggiamento estremamente costoso e laborioso nella sua attuazione pratica. So bene che è una domanda senza risposta, ma forse la Commissione potrà risolvermi questo dubbio e dirmi perché si deve applicare sul parabrezza dell'autovettura il contrassegno dell'avvenuta assicurazione.

P R E S I D E N T E. Non saprei rispondere, ma forse perché c'era il precedente del bollo di circolazione.

F E R R A R A. Forse, però è di una onerosità enorme, che non può non gravare sul-

la tariffa e quindi, conseguentemente, sull'utente. Io penso che si potrebbero studiare delle semplificazioni, anche perchè assistiamo a come, con estrema semplicità, si varino modifiche (l'ultima è quella del mese scorso relativa alla modifica della tassa che è poi slittata di 30 giorni), la cui attuazione è impossibile nei tempi imposti. Evidentemente, chi ha varato questi provvedimenti ha pensato che fosse una cosa semplice, elementare, senza problemi, mentre invece i problemi sono molti, collegati sia sul piano tecnico che sul piano amministrativo. Insomma ci sono argomenti per i quali ci si chiede perchè certe soluzioni debbano essere così necessariamente complicate, quando poi queste complicazioni finiscono sempre per pagare l'utente con quei famosi caricamenti di cui si parlava.

Per quanto riguarda le tariffe ho visto con un certo compiacimento scomparire quella dello sconto anticipato; pare che scompaia anche quella con franchigia, mentre resterà quella del *bonus malus*, a proposito della quale devo dire che non riusciremo mai a far capire come funzioni ai nostri clienti, i quali hanno sempre la sensazione di subire un torto, sia che ribassi, nel senso che non si è ribassato a sufficienza, sia che aumenti, nel senso di sentirsi vittime di un atto iniquo.

A M A B I L E. Il sistema dell'attestato, funziona sul mercato o non funziona?

F E R R A R A. Noi lo facciamo funzionare; ma tutto sommato, quello che è iniquo è il concetto del premiare e del castigare il conducente in relazione alla sua pratica automobilistica. L'assicurazione è vendita di sicurezza: questo è il principio informativo dell'assicurazione; il premiare e il castigare, in un rapporto mutualistico, qual è quello su cui si basa l'assicurazione, provoca delle distorsioni, per cui, come prima conseguenza, vi è un aumento di litigiosità notevolissimo: l'assicuratore, nella pratica assicurativa di tutti i giorni, difficilmente verificherà il caso di un utente che confessi il suo torto. Nessuno ha torto aprioristica-

mente e la litigiosità è spinta ad accrescetersi dal meccanismo punitivo della tariffa.

P R E S I D E N T E. Quindi voi sareste per il superamento del meccanismo del *bonus malus*?

F E R R A R A. Sarebbe un altro elemento di chiarezza nel rapporto con l'assicurato, con semplificazione dei costi e riduzione ulteriore dei carichi.

Quello che io mi domando è: quale altra nuova calamità cadrà sulle nostre spalle? Se ad un certo momento per la liquidazione di un danno l'ispettore liquidatore di una compagnia aveva di fronte la controparte del suo cliente e di conseguenza c'era un certo tipo di rapporto sereno, indipendente da questioni economiche che influenzino la sua compagnia, da domani, lo stesso liquidatore avrà direttamente di fronte il suo cliente, con le conseguenze che ne derivano e che è facile immaginare.

P R E S I D E N T E. Tutti gli altri rami di assicurazione vengono gestiti con questa logica.

F E R R A R A. Certo. Vengono gestiti con la stessa logica, ma con un contratto a cui riferirsi. Ci sono, insomma, delle norme contrattuali da rispettare: ad esempio, se in caso di rimborso per una degenza ospedaliera, il contratto fissa una diaria di lire 10.000 giornaliere, la liquidazione all'assicurato, una volta verificato il diritto, sempre in base a precise norme contrattuali, all'indennizzo, non presenta problemi.

Al contrario, la liquidazione di un danno RC auto è sempre opinabile in quanto non avviene in forza di un contratto che stabilisca esattamente i termini del risarcimento, ma è influenzata da una serie di fattori che l'esperienza ci insegna come sia difficile far coincidere, accontentando tutte le parti. L'esperienza, comunque, sarà utile e il prossimo futuro ci dirà quali accorgimenti adottare per migliorare il servizio.

P R E S I D E N T E. Voi quindi, avete delle riserve anche nei confronti del CID?

F E R R A R A. Personalmente sì.

P R E S I D E N T E. Personalmente o come rappresentante dell'Associazione nazionale agenti INA e Assitalia?

F E R R A R A. Non posso impegnare il pensiero dell'Associazione non avendo, fino ad ora, in questa sede discusso a fondo il problema.

D O N A T I. D'altra parte non tutti gli istituti vanno bene per tutti i Paesi.

S T I G L I A N O. L'onorevole Presidente ha rilevato che tutti i contratti sono liquidati con questo criterio; mi permetto di dire che questo non è esatto. Infatti il CID comporta il problema della rivalsa: io liquido cioè il mio cliente, però mi rivalgo nei riguardi dell'altra compagnia.

P R E S I D E N T E. Io ponevo il problema del rapporto liquidatore-cliente: potrei elargire cioè determinate somme al mio cliente, tanto più che poi ho la possibilità di rivalermi.

F E R R A R A. Comunque, per quanto riguarda il CID, se le compagnie hanno ritenuto di sperimentare utilmente questo sistema, esse sono padrone di farlo. Per quanto ci riguarda, nella nostra qualità di agenti, certamente, su di noi si scaricheranno le proteste della clientela; cioè, il cliente verrà da noi a lamentare l'entità della liquidazione ricevuta. Avremo, pertanto, un lavoro in più e conseguenze, per ora, non esattamente valutabili.

S T I G L I A N O. Riprendendo l'argomento del *bonus-malus* e dell'attestato, dirò che, secondo me, c'è una contraddizione giuridica nel problema, perché — come è noto — mentre il diritto al risarcimento si prescrive dopo due anni, il periodo di osservazione della sinistrosità è di un anno. Pertanto è sufficiente soltanto una denuncia entro tale periodo, anche cautelativa, di un sinistro, perché alla successiva annualità venga applicato il *malus*. Se non avverrà alcun

risarcimento entro due anni dall'evento dannoso, perchè non è emersa alcuna responsabilità a carico dell'assicurato questi avrebbe diritto ai benefici previsti dalla legge. Tale sistema non solo non tutela gli interessi dell'assicurato, obbligandolo ad un esborso non dovuto, ma comporta un rilevante aggiornamento amministrativo per le agenzie a causa della necessità di riemissioni di atti e rimborsi di premi, oltre al giustificato risentimento dell'interessato in tutti i casi di comprovata, ingiustificata applicazione del *malus*. E questo non è giusto. Se la legge prevede, infatti, che per due anni il mio cliente avente diritto può richiedere il risarcimento, il periodo di osservazione se non altro dovrebbe essere portato ad un biennio e non limitarsi ad un anno. Noi abbiamo infatti pratiche di sinistri aperte perchè il cliente dice di essere stato risarcito poichè aveva ragione, ma a noi arrivano le quietanze con attestato di peggioramento e quindi dobbiamo rimettere un nuovo atto dopo aver avuto conferma con dichiarazione scritta del cliente che non è emersa alcuna responsabilità per quel sinistro.

A M A B I L E. Comunque si tratta di un sistema complicato.

S T I G L I A N O. Per i sinistri che in un anno si liquidano bisogna trovare un sistema che non comporti un supplemento di atti. Noi portiamo a riserve tutti i sinistri. Lei, ad esempio, fa una denuncia cautelativa e noi la mettiamo a riserva: se non emergono responsabilità, però, lo sapremo dopo due anni, quando cioè il diritto al risarcimento è prescritto.

M O R O P A O L O. Nell'introduzione — e del resto era logico, in quanto siete rappresentanti dell'ANAGINA — voi avete subito parlato del problema che più vi sta a cuore: quello dei caricamenti. Avete affrontato inoltre alcune questioni tecniche molto particolari, che sono peraltro al nostro esame e delle quali faremo tesoro. Al dottor Ferrara vorrei far presente che l'agente è qualcosa di più di quella modesta figura di cui egli ha parlato; l'agente infatti costi-

tuisce la spina dorsale della compagnia di assicurazione che rappresenta, proprio per il fatto che la compagnia di assicurazione nei vertici è spersonalizzata. La personalizzazione invece si ritrova forse nell'agente, proprio per quel rapporto che si instaura con l'utenza. Ora, proprio per la particolare figura che voi rivestite come agenti dell'INA e dell'Assitalia, vorrei porvi una serie di domande che coinvolgono il vostro rapporto con l'Ente di Stato.

In particolare, vorrei avere alcune notizie in ordine alle agenzie: dell'INA infatti ci hanno parlato lo stesso Presidente ed i rappresentanti della dirigenza. Vorrei quindi il vostro parere sulla dimensione di queste agenzie (dimensione sulla quale i pareri sono discordi), sul numero degli agenti. Vorrei sapere se l'attuale struttura è efficiente, e sufficiente, se vada ampliata o ristretta; conseguentemente, venendo al rapporto di portafoglio che ogni agenzia mediamente ha, se la percentuale del rapporto RC auto rispetto a quella di altri rischi sia sufficiente, che rapporto numerico, quantitativo abbia, nell'ambito di una media generale che sia considerata ottimale.

Si è parlato — del resto voi stessi lo avete accennato rispondendo al questionario —, di problemi di amministrazione dell'INA e delle agenzie generali. Come pensate di strutturare le agenzie INA e Assitalia, anche in rapporto all'organizzazione periferica? Tutte assieme? Con gestioni separate o con gestioni comuni?

Si è parlato inoltre della possibilità, come Ente di Stato, di un rapporto preferenziale nell'acquisizione di contratti con enti pubblici. La vostra risposta è già abbastanza ovvia; sarebbe opportuno però conoscere il vostro parere in merito.

Vorrei che faceste poi un raffronto tra i costi sostenuti dall'INA con quelli di altre compagnie private concorrenti e ci dicesse in che posizione voi siete. Gradirei anche un accenno alla situazione particolarissima di alcune agenzie gestite direttamente (mi riferisco all'agenzia di Roma e a quella di Genova) ed ai notevolissimi problemi ed enormi passivi che queste due agenzie — se così si possono chiamare — comportano.

10^a COMMISSIONE20^o RESOCONTO STEN. (21 giugno 1978)

È stato detto — e riportato anche sui giornali — che il ramo dell'assicurazione vita è in leggera flessione: vorrei avere da voi qualche chiarimento al riguardo. Ovviamen-
te non pretendiamo che ci vengano date delle risposte immediate: potrete mandarci in un secondo momento una memoria.

Dovreste dirci inoltre come vorreste che fosse ristrutturato l'Istituto. Io penso infatti che l'agente, venendo a parlare davanti ad una Commissione di indagine, abbia non solo il diritto ma anche il dovere di esprimere la propria opinione al riguardo. L'esperienza che l'agente si è creato nello svolgi-
mento delle sue funzioni è titolo sufficiente per farsi un'idea di come dovrebbe essere strutturato l'organismo.

Vorrei anche qualche chiarimento circa la nomina degli agenti (mi riferisco in parti-
colare al caso di Bologna, per il quale si sono fatte delle illazioni forse ingiustificate), che è stato motivo di accese polemiche.

Da ultimo vorrei dei chiarimenti su una questione che riguarda voi direttamente: quella relativa agli indennizzi spezzati agli agenti in caso di cessazione del rapporto.

Lo Stato, dopo alcune esperienze, ha preferito affidare integralmente l'organizzazione periferica e produttiva alle agenzie generali in gestione libera: siete soddisfatti di come il rapporto si svolge? Come vorreste altri-
menti perfezionarlo e migliorarlo?

Tema ricorrente in tutte le nostre sedute è quello dei controlli. Certamente saprete che è in corso un'ampia discussione, nell'ambito della riforma dell'INA, circa l'Ente di controllo. Si parla anche di un eventuale af-
fidamento di questo controllo all'INA; e ov-
viamente poichè potrebbe intervenire una diversa definizione dell'assetto nel caso che l'Istituto diventasse organo di controllo, quindi anche un coinvolgimento diretto del vostro rapporto. Un vostro parere in proposito sarebbe quindi quanto mai opportuno.

Mi rendo conto di avere formulato un elen-
co forse troppo ampio di problemi; ma non pretendo che voi rispondiate su tutto in questa sede: potrete magari accennare qualche risposta e poi mandare una memo-
ria scritta.

D O N A T I. Credo che sia più pratico mandare una risposta scritta.

Comunque, per quanto riguarda i rapporti tra gli agenti e l'INA, debbo dire che sono ottimi. Certamente il problema non è di nostra competenza; qualche volta se ne di-
scute nell'ambito aziendale ed è evidente che noi esprimiamo il nostro punto di vista che viene tenuto più o meno in considera-
zione se valutato favorevolmente. Ma la de-
cisione spetta a loro.

Non capisco poi perchè si debba parlare di ristrutturazione. Vi sono molte aziende in difficoltà in Italia, eppure non si parla di ristrutturazione. Non si vede perchè un Istituto, che ancora oggi ha un bilancio che si chiude in attivo per lo Stato, debba es-
sere ristrutturato.

Ricordo che l'anno scorso comparvero due articoli in uno stesso giornale; nella prima colonna si leggeva: soltanto 350 milioni l'uti-
le dell'INA; nella seconda colonna si legge-
va: soltanto 3 miliardi la perdita della SAI. Indubbiamente si deve fare di più perchè le cose vadano meglio; ma ancora ieri ho letto che l'Istituto ha avuto un 11 per cento di incremento nel ramo vita. È vero che non sono risultati affatto soddisfacenti, ma considerando gli ultimi bilanci di alcune fra le più importanti compagnie si può notare che non si può certo continuare a parlare di perdita di quote di mercato per l'INA.

In quanto all'andamento di altri enti simili, INPS eccetera, penso che dell'anda-
mento dell'INA si possa comunque essere più che soddisfatti.

T A L A M O N A. Sono enti di altro tipo!

D O N A T I. Ma lo sa meglio di me che un pensionato se vuole vedere conteggiata la sua pensione aspetta due anni.

F E L I C E T T I. L'Italia è un paese di pensionati!

D O N A T I. Ad ogni modo non si può parlare di ristrutturazione di un istituto che ha un bilancio in attivo, quando altre socie-
tà lo hanno in passivo. Il problema è di

moltiplicare tutti gli sforzi per farlo funzionare meglio e in questo possiamo essere d'accordo. A proposito di costi, vi è uno studio approfondito fatto dal consiglio dell'INA due anni or sono, che porta a pagina 84 uno specchietto dei costi, per il ramo vita, delle Generali, della RAS e dell'Alleanza fino al 1974 (ma abbiamo poi i dati fino al 1976). In confronto al costo del 16-17 per cento dell'INA abbiamo il 27-28 per cento per altre compagnie.

Per l'INA abbiamo: nel 1972, 17,8 per cento, nel 1973, 16 per cento, nel 1974, 17,9 per cento. Per l'Alleanza troviamo: 28,6 per cento, 28,1 per cento. Per le Generali 27,6 per cento, 26,3 per cento, 25,7 per cento. Per la RAS 20,4 per cento, 19,1 per cento, 18,4 per cento.

T A L A M O N A. Vorrei sapere se l'incremento si è avuto in valore monetario oppure in numero di contratti; perchè in un paese dove la svalutazione è arrivata a circa il 18 per cento un incremento dell'11 per cento in termini monetari non dovrebbe essere consolante.

Ma chiudo subito su questo argomento, in quanto non voglio entrare nei problemi relativi al ramo vita: non perchè sottovalutati le indicazioni dell'ANAGINA, ma perchè non considero opportuno rivolgere oggi alla vostra delegazione domande al di fuori dell'oggetto della nostra indagine, che è quello dell'assicurazione RC auto. È giusto che voi rispondiate: sulla politica generale dell'INA chiedete notizie ai dirigenti dell'INA; che l'INA abbia o non abbia l'incarico di vigilanza non è un problema che ci riguarda. Quindi chiudiamo anche questo argomento.

Per il ramo vita anticipo soltanto che è stata fatta una proposta (non ricordo in quale circostanza) di costituire una Commissione interparlamentare di indagine. La cosa mi troverebbe consenziente; quindi, nel caso che la proposta si realizzasse, sentiremmo in questa sede il vostro parere sul ramo vita. Per il momento torniamo alla RC auto.

Abbiamo appena finito di sentire i rappresentanti degli agenti e delle compagnie e siamo entrati nel merito del costo dei carichi, della ripartizione — nell'ambito dei

carichi — della quota di provvigioni, della quota di liquidazioni sinistri, eccetera. Siamo entrati nel merito del costo del servizio nel suo complesso, sui suoi difetti e sui suoi pregi. Sarebbe ora logico sentire in parallelo anche le vostre considerazioni sugli stessi argomenti.

Per quanto riguarda i carichi, mi pare che l'Assitalia abbia raggiunto il 42 per cento. Voi giustamente mi direte che non potete dare il dato globale; però il dato globale è senz'altro negativo come costo di produzione della RC auto da parte dell'Assitalia, perchè il bilancio si è chiuso con un grosso *deficit*. Voi siete tra le componenti di questo bilancio, perchè le vostre agenzie producono RC auto alla periferia; quindi, in rapporto alla concorrenza locale periferica, avete costi più elevati nel settore RC auto? E se li avete, quali sono le ragioni? In quale tipo di spese avete un carico superiore a quello della concorrenza?

Questo è quindi il primo quesito: perchè la RC auto dell'Assitalia è più costosa della RC auto delle Generali o di altre compagnie?

Non sono naturalmente d'accordo sulla spersonalizzazione della polizza e non sto qui a ricordare le ragioni che hanno portato il legislatore a preferire la *bonus malus* alle altre forme. Sta di fatto che siamo arrivati alla conclusione che la personalizzazione della polizza era un provvedimento equo. Ora, come considerate la struttura delle vostre agenzie? La considerate adeguata oppure preferite una struttura più agile?

Per quanto concerne le nomine, la scelta degli agenti (il tema è pertinente e la vostra associazione in materia dovrebbe essere competente), è giusto il criterio seguito attualmente dalle direzioni INA-Assitalia, oppure ritenete (come noi, del resto) che debba essere rispettato maggiormente il requisito della capacità e della competenza?

Vi sono poi altri aspetti che vorremmo chiarire, ma le risposte potrete affidarle anche ad una memoria scritta. Noi vorremmo (abbiamo posto la questione ai dirigenti dell'Istituto) che l'azienda di Stato si facesse promotrice o quanto meno divenisse strumento dello Stato per una campagna di rie-

ducazione assicurativa. Lasciamo stare il ramo vita e gli altri settori che oggi l'organizzazione assicurativa del nostro paese non tocca con sufficiente diligenza o per lo meno con uguale diligenza rispetto ad altri paesi, in particolare europei, con i quali dovremo poi fare i conti in virtù della normativa CEE e sopportare l'urto dell'invasione nel nostro mercato di compagnie straniere. Ma nel campo della RC auto vogliamo individuare lo strumento per attuare una campagna di rieducazione, campagna che, se ben ricordo, l'INA faceva un tempo sull'assicurazione in generale con delle pubblicazioni che poi sono state completamente abbandonate.

Che cosa pensate voi a proposito di un eventuale intervento dell'Istituto in questo senso, naturalmente con i contributi relativi ai costi che una campagna del genere comporterebbe?

Un altro punto riguarda l'assistenza all'utente, al sinistrato. Riteniamo che oggi il sinistrato sia un po' in balia di se stesso: quando il danno viene liquidato, tutto va bene, quando invece le compagnie cercano l'appiglio per non liquidare, il sinistrato non sa come fare.

Di conseguenza, il sinistrato si trova di fronte ad un dilemma di carattere economico: l'importo del danno subito a fronte delle spese che dovrebbe sostenere per affrontare una causa o una vertenza in presenza di una contestazione della parte opposta.

Ebbene, noi chiediamo che si inserisca nel dialogo non sempre pacifico tra compagnie e sinistrati uno strumento idoneo; nel corso della discussione della legge si è parlato di un giudice conciliatore, proposta che è stata « bruciata » in sede di discussione. Comunque, bisogna individuare uno strumento che abbia funzioni di arbitrio sia per quanto concerne le responsabilità del sinistro che l'entità della valutazione del sinistro stesso. Questo, forse, eliminerebbe il pericolo ventilato dall'onorevole Amabile che, indubbiamente, esiste, cioè quello dell'ingrossamento delle cifre.

Pertanto, sarebbe opportuno rivedere questo meccanismo sia nell'interesse dell'utente che delle compagnie e, comunque, nell'inte-

resse del servizio nel suo complesso. Infatti, noi vogliamo che questo servizio risulti il meno costoso possibile.

P R E S I D E N T E. Vorrei aggiungere alcune domande in modo che voi possiate meglio riflettere fornendoci quindi un interessante materiale di analisi e meditazione.

Forse, distribuendo un particolare tipo di questionario abbiamo condizionato le vostre risposte restringendole alla vostra posizione di agenti ed ai vostri rapporti con le imprese.

In realtà, noi consideriamo gli agenti di assicurazione una struttura importante del sistema assicurativo e proprio per tale ragione desidereremmo che, da parte vostra, venisse un contributo più ampio all'approfondimento dei problemi complessivi concernenti la riqualificazione, il rilancio, i rapporti tra il sistema assicurativo e quello economico italiano.

Questo è il contributo del quale andiamo alla ricerca e che pensiamo possa venire anche da parte vostra in misura cospicua e rilevante. Anche in questa sede vorrei dunque fare la raccomandazione già rivolta ai rappresentanti dello SNA; nel documento che ci invierete sforzatevi — per quanto è nelle vostre possibilità — di aiutarci a capire meglio tutta la problematica connessa all'esigenza profonda che noi avvertiamo di riqualificare il settore assicurativo rispetto alla situazione complessiva del nostro Paese.

In fondo, il sistema assicurativo dà luogo al rastrellamento di oltre 4.000 miliardi all'anno e noi riteniamo che ci debba essere una connessione tra questi 4.000 miliardi di risparmio assicurativo ed i problemi più complessi che, attualmente, riguardano i temi della ripresa economica generale del Paese. Per tale ragione, ripeto, sottolineo con molta forza questa esigenza.

Fatta dunque tale premessa, noi riterremo importante un vostro giudizio sulla legge n. 990, sulla logica in base alla quale tale legge è stata formulata, sulla logica che ha suggerito le misure di aggiustamento della medesima — la miniriforma — e sulle ipotesi che bisogna fare per il futuro.

Sapete, infatti, che è aperto il discorso su una possibile, grande riforma del settore RC auto; è aperto il discorso sull'ipotesi del trasferimento allo Stato del servizio RC auto considerato come servizio sociale che potrebbe anche non rimanere affidato alla gestione privata.

Su questa tematica generale, nella prospettiva della grande riforma o — in modo più specifico — sulle esigenze di aggiustamento della legge n. 990 (ipotizzando ulteriori processi di razionalizzazione, di riduzione dei costi, di semplificazione dei meccanismi), ebbene, su tutta questa materia noi vorremmo sapere se voi siete in grado di darci il contributo della vostra esperienza. Ciò è soprattutto importante per quanto concerne il rapporto sistema assicurativo-utenza.

Con la nuova normativa introdotta con la miniriforma abbiamo colpito giusto, abbiamo raggiunto gli obiettivi che, in ultima analisi, ci venivano suggeriti dall'opinione pubblica, oppure si rende necessario andare ulteriormente avanti indipendentemente dall'ipotesi della grande riforma?

Un'altra questione molto particolare si riferisce ai vari progetti di ristrutturazione dell'Istituto nazionale delle assicurazioni. Per quanto riguarda la mia parte politica, consideriamo indispensabile una maggiore presenza sul mercato assicurativo italiano dell'Azienda di Stato; noi non soltanto non ipotizziamo ristrutturazioni che depauperino il grande patrimonio costituito dall'INA ma vorremmo una maggiore, più autorevole, più stimolante funzione moderatrice sul mercato assicurativo in virtù di una maggiore efficienza del gruppo che assicura la presenza dello Stato nel mercato assicurativo italiano.

Sentite voi come noi questa esigenza di riqualificazione? I dati relativi alla perdita di quote di mercato, infatti, sono ufficiali e la stessa dirigenza dell'INA — lo ricordava il collega onorevole Moro — lo ha detto esplicitamente nel corso di una audizione.

Il problema non si può accantonare, però, prendendo semplicemente nota di queste perdite di mercato; il problema è quello di comprendere le cause di questo « male oscuro » che insidia la presenza della mano pub-

blica nel settore assicurativo. Nella ricerca di tali cause si stanno facendo, del resto, una serie di ipotesi e noi siamo interessati a recepire anche le vostre meditazioni, le conclusioni cui sarete certamente pervenuti nel dibattere tale problema.

Oggi abbiamo recepito un documento che ci è stato inviato dall'organizzazione dei sindacati che fanno capo alla CGIL, CISL e UIL che, recentemente, ha organizzato una conferenza di produzione sui problemi connessi al rilancio, alla riorganizzazione del settore, alla riforma, mi si consenta questa espressione anche se essa al presidente Donati dà un po' fastidio, non piace.

D O N A T I. La considero un po' « contropelo »!

P R E S I D E N T E. Mi consenta comunque, signor presidente, l'uso di questo termine e mi permetta anche di domandarle se voi avete partecipato alla citata conferenza di produzione e se ne avete esaminato il documento conclusivo.

D O N A T I. Facciamo spesso delle conferenze anche tra noi.

P R E S I D E N T E. Quella da me indicata era una conferenza particolarmente importante perché in quella sede si è svolto un confronto pubblico, spregiudicato tra la dirigenza dell'INA e le forze del lavoro. Si è trattato di una conferenza di grande rilievo conclusasi con l'approvazione di un documento che contiene una serie di ipotesi che coinvolgono l'INA anche direttamente.

Certamente, non possiamo chiedervi di essere d'accordo su quel documento in quanto esso tende al superamento dell'istituto dell'appalto all'interno dell'Azienda di Stato; ma vorremmo sapere che cosa ne pensate.

S T I G L I A N O. Vorrei porre a mia volta una breve domanda: questa crisi dell'INA quali origini ha?

P R E S I D E N T E. Questo lo chiediamo a voi!

S T I G L I A N O. No, potrei anche io porre questo problema.

P R E S I D E N T E. Per quanto mi riguarda personalmente ho avuto pubblicamente occasione di esprimere il mio giudizio circa le cause di questi mali, ma non è questa la sede nella quale io debbo riproporre le mie personali conclusioni o quelle cui è pervenuto il gruppo politico che io rappresento.

Noi vogliamo conoscere la vostra opinione e vogliamo che la vostra opinione venga fuori coraggiosamente.

S T I G L I A N O. Noi abbiamo fondato l'Istituto e lo abbiamo portato ai vertici del mercato europeo, non solo di quello italiano.

P R E S I D E N T E. Certamente, però voi avvertite anche che qualche cosa, oggi, non funziona.

S T I G L I A N O. Ma noi siamo gli stessi! Questo è il punto.

P R E S I D E N T E. Allora noi vi chiediamo questo atto di coraggio: posto che voi siate gli stessi vi chiediamo l'atto di coraggio di mettere a nudo le vostre analisi, di mettere sul tavolo le vostre conclusioni perché la diagnosi possa risultare precisa anche a questo riguardo. Si tratta di cose molto importanti. In parte credo di intuire le sue risposte: per esempio, su questa vicenda dell'Assifin.

F E R R A R A. Non la conosciamo affatto.

P R E S I D E N T E. Il problema non può non essere da voi conosciuto perché il problema Assifin è problema di immagine dell'Azienda di Stato che voi rappresentate.

S T I G L I A N O. Non l'abbiamo creata noi.

P R E S I D E N T E. Certo che non l'avete creata voi, ma non siamo in questa

sede per fare il processo a voi; sia chiaro il senso della mia partecipazione a questa discussione. Il problema è che essendo voi componenti essenziali del meccanismo INA non potete sottrarvi alla vostra responsabilizzazione rispetto a problemi che quando si sviluppano in modo anomalo finiscono per intaccare l'immagine della mano pubblica nel settore delle assicurazioni. Immagine che non si ricompone offrendo i dati di bilancio che ci avete fornito.

F E R R A R A. Ho voluto accennare ai dati di bilancio soltanto perché si parla di perdite di mercato. Abbiamo letto che anche le Generali hanno avuto una perdita. Nel settore danni, dove ci sono gli stessi nostri produttori, abbiamo il massimo degli incrementi nei confronti di tutte le compagnie della concorrenza. Quindi, vuol dire che la nostra organizzazione funziona.

P R E S I D E N T E. Bisogna vedere a quali costi. Affrontate anche questo problema. Nell'ambito di tale questione generale, noi avvertiamo l'esigenza di un approfondimento e perciò vorremmo porre delle domande specifiche alle quali non chiediamo risposte immediate, ma meditate.

La prima domanda riguarda la figura dell'agente generale nell'ambito del sistema INA. Si è detto anche in questa sede che c'è una sorta di prevaricazione del gruppo agenziale rispetto alle strutture dirigenziali dell'Istituto.

E poi la questione che poneva l'onorevole Moro circa la corrispondenza dell'attuale struttura, che è imperniata su 170 agenti, rispetto alla vastità del mercato: un confronto tra la struttura del sistema INA e la struttura del sistema privato.

S T I G L I A N O. Agenzie e non agenti, onorevole! Il discorso è diverso tra agenzie e agenti.

P R E S I D E N T E. Adesso arrivo a questa ulteriore precisazione.

Abbiamo recepito una serie di documenti e di materiale da parte dell'Organizzazione dei sub-agenti, l'ANAGINA, che pone una serie

di problemi. Gli stessi documenti credo che siano pervenuti anche a voi. Anche su questo grosso tema dell'organizzazione — pare di duemila sub-agenti INA — e della richiesta che sale da questa struttura di un diverso riconoscimento giuridico, di una diversa responsabilizzazione, sarebbe opportuno che pervenisse una vostra memoria che precisasse anche il tema del rapporto professionalità-dopolavorismo, che è una delle piaghe del sistema italiano e che non riguarda solo l'Azienda di Stato, ma il sistema assicurativo italiano.

Un vostro giudizio, poi, sarebbe opportuno anche sul termine della programmazione degli investimenti e dei mutui fatta dall'INA, che noi consideriamo importante. Abbiamo già chiesto ai dirigenti dell'INA che questa materia venga regolata da un programma generale fatto a livello nazionale da parte dell'Istituto, che non sia suscettibile di accettazione di richieste che vengono attraverso canali che non sempre sono legittimi e

che non sono ulteriormente tollerabili in un sistema in cui la presenza dell'Azienda di Stato deve essere anche indicazione di intendimenti e di chiarezza di comportamento.

Infine, voi sapete che da parte della Presidenza dell'INA è stata avanzata l'ipotesi dell'utilizzazione dell'Istituto ai fini della riorganizzazione della vigilanza. Vorremmo conoscere la vostra opinione relativamente a questo problema.

Credo, in questo modo, di aver esaurito le mie domande. Vi ringraziamo anticipatamente dello sforzo che farete per fornirci le risposte che ci auguriamo saranno date nel modo più compiuto possibile.

Il seguito dell'indagine è rinvia.

La seduta termina alle ore 14.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. RENATO BELLABARBA