

Spett.le  
A.N.I.A. Associazione Nazionale  
fra le Imprese assicuratrici

A tutte le Compagnie  
del mercato assicurativo italiano

e, p.c.           Alla Presidenza del  
                    Consiglio dei Ministri

E, p.c.           Al Ministero dello Sviluppo Economico

E, p.c.           Al Ministero del Lavoro e delle politiche  
                    sociali

E, p.c.           All'IVASS

1

## **Lettera aperta a tutte le imprese del mercato assicurativo italiano**

In applicazione e nello spirito degli ultimi DPCM correlati all'emergenza Covid19, gli Agenti di assicurazione italiani, con le loro imprese agenzie e con i loro dipendenti e collaboratori, stanno continuando a svolgere, pur nella complessità e nel rispetto delle istruzioni e indicazioni del Governo, un'attività fondamentale di pubblica utilità al servizio di tutti i cittadini.

La limitazione degli spostamenti, il fermo delle attività produttive e le conseguenti difficoltà economiche di famiglie e imprese, nonché gli interventi d'urgenza tesi a prorogare i termini di pagamento dei premi, stanno provocando e provocheranno ancora per molto tempo una forte contrazione degli incassi, con il concreto pericolo di un blocco pressoché totale degli stessi, da cui derivano i proventi provvigionali delle Agenzie.

Si stanno inoltre verificando, anche a seguito della limitazione delle attività bancarie e della chiusura di numerosi sportelli sul territorio, notevoli difficoltà e ritardi nella raccolta dei premi assicurativi dai clienti e dalle reti secondarie verso le Agenzie, con conseguenze rilevanti sulla possibilità di trasmissione dei premi alle Compagnie nei termini perentori stabiliti nei Mandati.

Rispetto alle nostre precedenti comunicazioni di questi giorni inviate all'A.N.I.A., la situazione è ulteriormente e rapidamente peggiorata. Le conseguenze dello stato emergenziale si stanno già ripercuotendo sulla redditività delle Agenzie assicurative.

Siamo convinti che non sia più possibile indugiare, occorrono interventi immediati e adeguatamente commisurati alle dimensioni dell'emergenza.

Come noto, il settore assicurativo-agenziale impegna circa 13.000 micro imprese, con circa 28.000 dipendenti e circa 200.000 collaboratori autonomi, che rischiano di chiudere l'attività o, almeno, di dover contenere in misura significativa i propri organici e le proprie strutture, con conseguenze destabilizzanti sulla tenuta delle imprese-Compagnie e sull'intero settore della distribuzione assicurativa.

Ci permettiamo rammentare, infatti, che l'apporto degli Agenti al mercato assicurativo italiano rimane tutt'oggi fondamentale. Intermediano più del 70% dell'intero mercato assicurativo rami danni e più dell'80% del ramo auto, garantendo ogni anno a ciascuna Compagnia il mantenimento del portafoglio premi e la possibilità di incrementarlo.

La distribuzione assicurativa italiana non può fare a meno dell'intermediazione professionale degli Agenti professionisti e della loro capacità di raccogliere e gestire esigenze e contatti.

Le Agenzie, pur essendo come noto delle imprese autonome, rappresentano di fatto la rete di vendita fondamentale di buona parte delle Compagnie che operano nel nostro Paese, ne sono parte integrante e sono tutte fondamentali per la tenuta del sistema.

2

Perciò, se nei prossimi mesi un rilevante numero di Agenzie dovesse cessare l'attività, le conseguenze per le stesse imprese mandanti sarebbero pesantissime, sotto l'aspetto del ridimensionamento in termini di portafoglio, della consistenza numerica della rete agenziale e dunque del suo valore patrimoniale, ma anche dal punto di vista dell'interruzione del servizio alla clientela, dell'esborso delle indennità di fine mandato, dell'affidamento di numerose gestioni interinali con migliaia di lavoratori dipendenti che passerebbero in carico alle Compagnie o che potrebbero essere espulsi dal settore.

Da quando la crisi è scoppiata, i colleghi impegnati nei Gruppi Aziendali Agenti si sono confrontati quotidianamente e senza risparmiarsi con i Vostri Dirigenti, ottenendo risultati senza dubbio importanti per gli Agenti, ma purtroppo non sufficienti.

Interventi incentrati prevalentemente sulle partite di debito e credito già in corso, come gli anticipi di provvigioni e rappels, gli scoperti commerciali a breve termine o la postdatazione di debiti (rate di rivalsa, ecc.), non possono bastare. Così come intervenire sulla nuova produzione (del tutto ipotetica) con aumenti provvigionali, migliori condizioni tariffarie o semplificazioni operative, riteniamo non centri il cuore del problema.

Le Agenzie non vanno semplicemente sostenute, ma vanno **salvate**, altrimenti alla forte contrazione dei ricavi dovuta al crollo della domanda, si sommeranno le conseguenze, in termini di tenuta dei portafogli, della grave crisi che investirà l'unico canale di vendita capace, quanto meno nel medio termine, di frenare le perdite.

Ma, per salvare le Agenzie, occorre assumere decisioni assolutamente straordinarie per dimensioni e modalità. Dalle nostre stime, ci vorranno non decine, ma centinaia e centinaia di milioni di euro, da erogarsi prevalentemente a fondo perduto. Non per regalare impreviste risorse agli Agenti, ma per investire con decisione nella sopravvivenza dell'intero sistema Imprese-Agenzie. Per quest'anno e probabilmente anche per il prossimo, l'investimento primario delle imprese dovrebbe essere questo.

Sappiamo che in condizioni ordinarie, chiedere troppo nelle relazioni industriali può far perdere di credibilità a chi si fa promotore di richieste eccessive. Siamo, però, anche certi che in uno scenario così straordinario e minaccioso per tutti, non chiedere quello che veramente serve per uscirne tutti insieme sarebbe gravemente omissivo da parte nostra e tristemente tragico.

Se un domani saremo sconfessati e tutto si risolverà per il meglio in poco tempo e con molte meno risorse da impiegare, ne saremo felici. Ma oggi, come SNA, non possiamo certo coprire sconsideratamente di ottimismo lo scenario che si prospetta all'orizzonte in **manca di un reale, consistente supporto delle Imprese per gli Agenti.**

Per il Sindacato la salvaguardia dei Colleghi viene prima di tutto!

SNA vuole e deve rivolgervi le istanze ritenute necessarie, senza porsi i limiti, evidentemente non attuali, delle "buone relazioni industriali".

La tenuta del sistema Imprese-Agenti di assicurazione dipende, oggi più che mai, dalla vostra disponibilità a sostenere il mondo dell'Intermediazione professionale con interventi economici diretti, di dimensioni mai sperimentate prima. Tenendo anche conto del fatto che, ne converrete, non è certo questo il momento, né il modo, di favorire una qualche forma di "selezione naturale" delle Agenzie.

Le tensioni sui mercati finanziari e le incertezze dello scenario macroeconomico non aiutano certo decisioni così importanti, ma siamo certi che saprete trovare gli stimoli e le risorse necessarie per produrre lo sforzo dovuto. Magari, anche avvalendovi dei cospicui incrementi degli utili di bilancio che le Imprese registrano in conseguenza del blocco alla mobilità imposto per Legge.

Ciò detto, a titolo puramente indicativo e senza alcuna velleità di risultare esaustivi, riportiamo qui di seguito un ventaglio di provvedimenti a favore di tutte le Agenzie, nessuna esclusa, che integrano le richieste formulate qualche giorno fa in forma pubblica tramite l'A.N.I.A. e che consideriamo vitali per la sopravvivenza delle reti agenziali:

- **contributo straordinario immediato e incondizionato, a partire da € 30.000 per agenzia;**

- **contributo provvigionale straordinario, anch'esso incondizionato, di almeno il 50% delle provvigioni maturate negli stessi mesi dell'anno precedente, da erogare per tutto il periodo di emergenza nazionale e senza obbligo di restituzione (non deve trattarsi cioè di un anticipo, ovvero di un prestito sulle future provvigioni, ma di un'erogazione, di un contributo non ripetibile anche perché, in caso contrario, non sarebbe corretto parlare di contributo ma di semplice anticipo di quanto dovuto);**
- **aumento provvigionale di almeno 10 punti percentuali sugli incassi effettuati per tutto il 2020;**
- **massima elasticità dei termini delle rimesse premi, da effettuarsi con ricorrenze almeno mensili, se non bimestrali, per tutto l'anno 2020;**
- **sospensione incondizionata delle rivalse per almeno un anno con cancellazione/abbuono delle rate che scadono nel periodo di allarme emergenziale;**
- **ogni altro intervento economico che possa giovare al precario equilibrio delle Agenzie, non ripetibile, incondizionato;**
- **stante l'impossibilità concreta di rispettare diverse regole, termini e condizioni nell'attività agenziale, previsti sia dalla normativa generale che dai mandati, e le conseguenti deroghe già in corso e in fieri, sospensione delle ispezioni amministrative per tutto il 2020;**
- **congelamento dei portafogli al 31.12.2019 ai fini del calcolo delle indennità di risoluzione previste dall'A.N.A. 2003 per almeno 2 anni.**

4

Inoltre, in considerazione di tutto quanto precede, si richiede espressamente alle Imprese, in una logica solidaristica e di leale partenariato:

- **che venga favorito in ogni modo il ricorso ai servizi assicurativi offerti dagli Agenti intermediari e dalle loro Agenzie di assicurazione, sospendendo qualsiasi forma di disintermediazione in atto che ne riduca o pregiudichi l'attività. In particolare, che le Imprese di Assicurazione che si avvalgono di Agenzie (reti c.d. fisiche) per la distribuzione dei propri prodotti e servizi, favoriscano con ogni mezzo il contatto cliente-agenzia per ogni esigenza, incluso il pagamento dei premi assicurativi ed evitino ogni attività che al contrario bypassi le agenzie e favorisca la disintermediazione, almeno per tutto l'anno 2020;**

- **che le Imprese che operano attraverso reti agenziali si astengano dal promuovere campagne pubblicitarie che favoriscano direttamente o indirettamente la disintermediazione agenziale;**
- **che le Imprese che operano attraverso reti agenziali sospendano ogni forma di collaborazione diretta, partnership diretta con siti di comparazione online e brokers online che costituiscono, in questo particolare momento, canali concorrenziali avvantaggiati dal blocco della mobilità e dunque iniquamente privilegiati.**

Allo stato attuale, l'urgenza di attuare provvedimenti di questa portata ha una valenza decisiva per il futuro e l'immagine dell'industria assicurativa e nei confronti degli Agenti di assicurazione professionisti, la cui sopravvivenza dipende, in questo momento, dalla tempestività con la quale detti provvedimenti saranno messi in campo.

Da questa crisi, ne siamo fermamente convinti, se ne esce solamente tutti insieme, non ci sono alternative.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi confronto al riguardo, per il cui sviluppo proponiamo la formazione di un **“Tavolo di Crisi”** tra SNA e tutte le Imprese del mercato da tenersi presso l'ANIA per tutta la durata dell'emergenza.

Ci preme tuttavia precisare che in mancanza di positivo riscontro, faremo tutto quanto possibile per tutelare, anche con iniziative di carattere straordinario, gli Agenti assicurativi italiani, consapevoli che stiamo affrontando una crisi globale senza precedenti.

Cordiali saluti.

Milano, 27/3/2020

Il Presidente Nazionale

**Claudio Demozzi**  
*(originale firmato in segreteria)*

Il Presidente Comitato G.A.A.

**Dario Piana**  
*(originale firmato in segreteria)*