

TRASPARENZA, MA COSTOSA

di Marcella Persola



Carta d'identità

Nome: Vincenzo Cirasola

Data di nascita: 13/12/1955

Residenza: Bologna

Albo agenti assicurativi:

iscrizione numero 024636 del 26/05/1982

Inizio attività lavorativa: 1975

Attual incarico: vicepresidente Sna e presidente gruppo agenti Generali

Società: Gruppo agenti Generali

Area di specializzazione:

assicurativa, finanziaria, leasing e credito.

Gli agenti assicurativi stanno attraversando una fase di cambiamenti.

La nuova normativa del Codice delle Assicurazioni ha appiattito la struttura verticale propria degli intermediari assicurativi. Si tratta di un riassetto normativo conseguente a una scelta politica di germinazione europea. L'Italia è stato l'unico paese che ha regolamentato la gestione dei servizi assicurativi. Negli altri paesi il collocamento di polizze non è inteso come servizio, ma come puro atto di vendita.

ADVISOR ha intervistato **Vincenzo Cirasola**, vice-presidente del Sindacato Nazionale Assicuratori e presidente del gruppo agenti **Generali** per capire le novità.

Come ha iniziato l'attività di agente assicurativo?

Sin dal gennaio del 1975 all'età di solo 19 anni, per non pesare più di tanto sul bilancio dei miei genitori e per indipendenza economica, ho iniziato a lavorare per le Assicurazioni Generali come ispettore di produzione. In seguito, invece, dopo una biennale esperienza come praticante procuratore legale, l'attività assicurativa è diventata la mia vera professione, e mi ha offerto grandi soddisfazioni sia economiche sia professionali.

Alla tradizionale attività di assicuratore che si occupa della gestione del rischio, ho sempre affiancato l'attività di gestore del risparmio. Infatti dal 1992 sono iscritto anche all'albo dei promotori finanziari e attualmente ho il mandato di Simgenia e di Banca Generali.

Come cambierà la professione dell'agente assicurativo con l'emanazione del nuovo Codice Assicurativo?

Il nuovo Codice aumenta gli oneri per gli agenti assicurativi. Cirasola: saremo più vulnerabili.

L'obiettivo comune sia del nuovo Codice delle Assicurazioni, sia della Circolare Isvap 551/D è quello di portare maggiore trasparenza nel settore in modo da favorire i clienti. E questo aspetto è per noi molto importante.

Anche se, come operatore, sono portato a fare alcune riflessioni. Infatti l'entrata in vigore della nuova regolamentazione porterà nell'immediato futuro un immane aumento degli oneri amministrativi. Tutto ciò sarà aggravato dal fatto che vi sarà una contrazione dei ricavi nel ramo vita, dovuta alla diminuzione delle provvigioni d'acquisto, che saranno ancora più magre delle attuali a seguito dei nuovi prodotti con carichi sempre più bassi, in particolar modo per i FIP per i quali è stato abrogato il preconto provvigionale. Gli agenti avranno maggiori incombenze amministrative e formali e potranno essere sottoposti a delle sanzioni qualora non svolgessero in modo trasparente il loro lavoro.

Quindi, sotto questo punto di vista, saranno più vulnerabili. Ma questo aspetto non andrà a colpire quegli agenti che si sono sempre comportati onestamente, quanto piuttosto i *multi-level* o coloro che in questi anni hanno agito scorrettamente. Le disposizioni Isvap, invece, incideranno anche sui carichi che saranno più bassi e sulle provvigioni degli agenti. Se gli agenti avranno delle retrocessioni minori dal ramo vita, questo vuol dire che le compagnie dovranno considerare delle provvigioni più alte per il ramo danni.

Come possono fare gli agenti per restare competitivi?

Nel futuro gli agenti dovranno continuare ad agire con professionalità e investire nella formazione.

Quest'ultima è un elemento indispensabile per poter esercitare soprattutto nel segmento vita che, a prescindere dagli incentivi fiscali, di sicuro sarà lo scenario in cui attivare nuovi business.

Cosa ne pensa dell'Opa di Allianz su Ras?

Nel futuro assisteremo sempre di più a fusioni e acquisizioni. Oggi le due principali compagnie del ramo vita, ossia Generali e Ras detengono il 50% del mercato. L'Opa di Allianz su Ras ne è una testimonianza. Credo che assisteremo a nuovi incorporazioni, anche in considerazione del fatto che il ramo danni oggi non rende più nulla alle società, quindi esse sposteranno il loro business nel ramo vita. E le società che hanno ricavi marginali nel vita cercheranno di fondersi con società più orientate in quel business. Resta la preoccupazione per gli operatori, che certo non sono favoriti da queste fusioni e da questi oligopoli. **A**