

**Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo**

13

Daniela Cortelletti

**I riflessi della volatilità del mercato rca
sull'equilibrio economico dell'agenzia assicurativa**

Presentazione della “Collana”

Gli Agenti di Assicurazione, da sempre, sono chiamati a svolgere il ruolo sociale di collegamento tra i bisogni di sicurezza e previdenza dei loro clienti ed i prodotti e i servizi offerti dalle Imprese di Assicurazione.

Essi rappresentano l’anello di congiunzione che consente ai singoli individui, alle famiglie ed alle imprese di ridurre l’area di incertezza sulla propria situazione futura, contribuendo altresì alla diffusione del principio economico di mutualità.

La figura moderna dell’Intermediario Assicurativo, così come meglio definita dalle norme che via via si sono succedute, non è più caratterizzata principalmente dalla mera attitudine alla vendita; attitudine, questa, certamente richiesta all’Agente Assicurativo di oggi, ma che necessariamente deve essere accompagnata da un alto grado di competenza e da spiccate capacità imprenditoriali. La conoscenza, l’informazione e la formazione assumono pertanto un ruolo centrale nell’ambito delle attività del moderno Agente di Assicurazione professionista.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, in breve SNA, è nato nel 1919 per volontà di un gruppo di Colleghi che avevano ben compreso la necessità di unire le proprie forze al fine di tutelare gli interessi di una categoria obbligata ad avere come interlocutori –e controparti- le grandi Imprese del settore. SNA rappresenta una parte sociale fortemente attiva nel mercato assicurativo italiano, specializzata nella tutela e nella salvaguardia delle prerogative professionali, deontologiche ed economiche degli Agenti e vocata al miglioramento del servizio assicurativo nei confronti dei consumatori.

In cento anni di attività sindacale, SNA ha seguito, ed a volte anticipato, i cambiamenti nel modo di interpretare la professione dell'Agente Assicurativo in Italia ed in Europa. Agli Agenti, oggi è richiesto di possedere adeguate competenze e strumenti operativi per orientare i clienti verso la sottoscrizione di prodotti assicurativi coerenti con le loro specifiche necessità. L'Agente, in sintesi, anche attraverso la propria attività consulenziale, deve essere in grado di individuare le aree di scopertura del cliente e di proporre le migliori soluzioni, nel rispetto di un quadro normativo costruito intorno alla massima tutela dell'Assicurato.

E' proprio partendo dall'esigenza di una rapida crescita culturale della Categoria agenziale, che nel corso dell'anno 2017, SNA ha mosso i primi passi verso un nuovo modo di affrontare la formazione professionale; non più orientata esclusivamente agli obblighi formativi previsti dal Legislatore, ma pensata per offrire l'opportunità di migliorare ed accrescere la cultura e la conoscenza di base degli Agenti, per consentire loro il pieno governo delle imprese agenziali ed il controllo dei fattori della produzione, con cui si confrontano ogni giorno. Tutto ciò, nell'ottica del miglioramento delle capacità manageriali degli Agenti e di un migliore servizio alla clientela.

La crescita professionale e quella culturale sono il rovescio della stessa medaglia ed è per queste ragioni che SNA ha deciso, nella ricorrenza del suo primo centenario ed in collaborazione con la Società Irfo-Pegaso, di curare l'edizione di una "Collana" di pubblicazioni e di studi tematici sulla materia dell'intermediazione assicurativa, partendo dal punto di vista dei primi operatori del mercato assicurativo, gli Agenti.

La presente "Collana" di studi tematici si pone quindi l'obiettivo di tracciare una linea guida per gli Agenti di assicurazione, mostrando

loro la strada della nuova frontiera della professionalità, in cui troveranno argomenti ed approfondimenti normativi, alla luce delle più recenti innovazioni dovute al recepimento delle Direttive Comunitarie, riflessioni sulla redditività ed sul controllo di gestione dell'impresa agenziale e delle nuove opportunità di crescita del business offerte dalla trasformazione del mercato, nella logica di consentire a tutti la miglior crescita professionale possibile.

Il mestiere dell'Agente di Assicurazione, dell'Intermediario Assicurativo in genere, non morirà mai; forse si trasformerà, muterà i termini ed i confini delle proprie competenze, ma l'industria assicurativa avrà sempre la necessità di un professionista che, con la propria capacità tecnica ed umana e con la propria socialità, riesca a rendere semplice e comprensibile una "carta di servizi" così complessa come una "polizza di assicurazione".

Quale Presidente in carica del Sindacato Nazionale Agenti sono orgoglioso, nell'anno del centenario, di poter ampliare l'offerta formativa rivolta ai nostri iscritti, per mettere loro nelle condizioni di coniugare gli aspetti teorici di base, fruibili dai percorsi universitari, con quelli operativi, acquisibili dalla continua formazione mirata.

Alla realizzazione di tale percorso formativo hanno contribuito fattivamente il collega Marcello Bazzano, Responsabile Formazione SNA, ed i Colleghi Agenti componenti dell'Esecutivo Nazionale SNA, i quali hanno compreso e condiviso l'importanza di questo ulteriore strumento formativo.

Presidente SNA

(Claudio Demozzi)

Collana di Studi e Ricerche

in ambito assicurativo

13

Daniela Cortelletti

**I riflessi della volatilità del mercato rca sull'equilibrio
economico dell'agenzia assicurativa**



Indice

Introduzione	p.9
---------------------	-----

1. Il ramo rca in Italia

1.1. Cenni storici	p.11
1.2. La distribuzione RCA	p.17
1.3. Gli scopi dei più recenti interventi Legislativi	p.20
1.4. La remunerazione degli Agenti	p.29

2. La volatilità della rca

2.1. Il concetto di volatilità	p.34
2.2. I riflessi della volatilità sull'equilibrio economico dell'agenzia assicurativa	p.35
2.3. La volatilità: aspetto critico od opportunità?	p.38

3. Il futuro della rca: possibili scenari per gli agenti

3.1. Nuova mobilità e futuro per la RCA p.40

3.2. Gli Agenti e la RCA: scenari possibili p.44

Conclusioni p.48

Bibliografia p.52

Sitografia p.54

Introduzione

Fin dal recepimento in Italia della normativa sull'*assicurazione obbligatoria per la circolazione dei veicoli a motore*, lo sviluppo e l'evoluzione di questa particolare forma di garanzia assicurativa hanno profondamente interferito con la crescita e la graduale trasformazione delle Imprese e degli Agenti di assicurazione.

Il ramo RCA (Responsabilità Civile Autoveicoli e natanti) ha rappresentato, e per certi aspetti continua a rappresentare, il primo segmento di interesse dell'industria assicurativa nel nostro Paese e la prima fonte di fatturato per molte Imprese. Necessariamente, lo è stato e lo è per la maggior parte degli Intermediari delle assicurazioni, in primo luogo per gli Agenti professionisti.

Il Legislatore è intervenuto più volte nella disciplina della RCA, al fine di renderla più coerente agli scopi per i quali è stato introdotto l'obbligo assicurativo a carico di tutti i possessori di veicoli a motore. Più recentemente, nuovi scopi sono stati perseguiti,

attraverso ripetuti interventi legislativi, che hanno modificato nel tempo il rapporto di forza tra le Imprese assicurative e la clientela. Quest'ultima, favorita da provvedimenti che hanno promosso una maggiore mobilità, cioè il generale aumento della volatilità.

L'analisi dei principali effetti di tale volatilità sui bilanci agenziali, rappresenta il fine del presente lavoro, che illustrerà altresì i possibili scenari futuri della RCA e, conseguentemente, degli Agenti che operano in questo ambito.

1. Il ramo rca in Italia

1.1 Cenni storici

L'Italia ha introdotto l'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore, nota con la sigla R.C.A., con la Legge del 24 dicembre 1969, n. 990. Questa legge è entrata in vigore il 12 giugno 1971, 180 giorni dopo la pubblicazione del relativo regolamento di esecuzione del 24 novembre 1970, n. 973.

Si è arrivati allo storico provvedimento grazie alla sensibilità di una parte delle forze politiche ed all'esigenza, che si andava via via consolidando presso ampi strati della popolazione, di permettere la crescita della moderna società motorizzata garantendo la sostenibilità sociale di una simile evoluzione.

Nell'anno 1974 risultavano circolanti più di 15 milioni di autoveicoli e quasi 5 milioni di motoveicoli. Il numero degli incidenti stradali appariva in crescita e nello stesso anno sfiorava i 5 milioni. Ciò rendeva quanto mai urgente l'adozione di misure di protezione della

popolazione dalle conseguenze dell'impiego massivo dei veicoli a motore.

L'Italia è stato l'ultimo paese della Comunità economica europea e degli stati occidentali ad avanzata industrializzazione ad adottare il sistema dell'assicurazione obbligatoria.

Il Legislatore italiano, nella formulazione dell'articolato legislativo, si è ispirato, secondo alcuni autorevoli autori, alle esperienze offerte in questo settore dalle leggi straniere e soprattutto da quelle dei paesi comunitari. Durante i lavori preparatori sarebbe stata presa in particolare considerazione, secondo queste teorie, l'esperienza francese per le profonde affinità dei due ordinamenti giuridici e delle due società civili.

Certamente, alla promulgazione della Legge sull'assicurazione obbligatoria RCA, ha contribuito l'adesione italiana alla convenzione di Strasburgo del 20 aprile 1959, le cui prescrizioni risultano pienamente osservate dalla legge n. 990 del 1969, che per molti aspetti si spinge al di là del contenuto minimo previsto dalla convenzione medesima.

Lo scopo principale dell'assicurazione obbligatoria RCA è quello di garantire un giusto risarcimento al danneggiato, in caso di sinistro stradale, fatta eccezione per i danni sofferti in conseguenza della propria responsabilità nella causazione dell'evento e per i casi fortuiti o dovuti a forza maggiore.

Tuttavia, ruolo non secondario della RCA è quello di tutelare il patrimonio del soggetto che pone in circolazione un veicolo a motore, che in assenza della copertura assicurativa si vedrebbe esposto, in caso di incidente con responsabilità, all'azione risarcitoria da parte del danneggiato. Le conseguenze di una simile esposizione possono compromettere irrimediabilmente il futuro economico personale e familiare di chi ha provocato l'incidente. In una nazione ad economia sviluppata, questo non è accettabile.

E' opportuno ricordare come la responsabilità extra contrattuale per i danni derivanti dalla circolazione dei veicoli, disciplinata dall'art. 2054 cod. civ., prevedesse fin dalla promulgazione del Codice che: *“Il conducente di un veicolo senza guida di rotaie è obbligato a risarcire il danno prodotto a persone o a cose dalla circolazione del veicolo, se non prova di aver fatto tutto il possibile per evitare il danno. Nel caso*

di scontro tra veicoli si presume, fino a prova contraria, che ciascuno dei conducenti abbia concorso ugualmente a produrre il danno subito dai singoli veicoli. Il proprietario del veicolo, o, in sua vece, l'usufruttuario o l'acquirente con patto di riservato dominio, è responsabile in solido col conducente, se non prova che la circolazione del veicolo è avvenuta contro la sua volontà. In ogni caso le persone indicate dai commi precedenti sono responsabili dei danni derivati da vizi di costruzione o da difetto di manutenzione del veicolo.”

La ragione per la quale il legislatore considerò l'ipotesi di danno derivante dalla circolazione di veicoli fu che vide in essa l'esercizio di un'attività pericolosa: pertanto la norma costituisce l'applicazione particolare dei principi di cui all'art. 2050 del C.C.. Nello specifico, il conducente è responsabile a causa dell'uso del mezzo, quindi per colpa. Invece, la responsabilità del proprietario, così come quella dell'usufruttuario e dell'acquirente con patto di riservato dominio, sono poste a maggior tutela del danneggiato e dipendono da fatto altrui. Per quanto concerne l'ultimo comma, si tratta, anche qui, di una

responsabilità oggettiva in ordine al vizio di costruzione e di una responsabilità colposa in ordine al difetto di manutenzione.

E' opinione pressochè unanime che nella stesura della Legge sull'assicurazione obbligatoria RCA il Legislatore abbia agito sulla base dei seguenti principi fondamentali:

- 1) Estensione integrale del sistema dell'assicurazione obbligatoria e delle connesse garanzie di risarcimento a beneficio del danneggiato, anche ai rischi relativi alla navigazione dei natanti a motore e di determinate altre categorie di imbarcazioni, vale a dire a ogni tipo di circolazione motorizzata sulle strade e nelle acque costiere e interne;
- 2) Massima utilizzazione dell'ordinario strumento contrattuale dell'assicurazione della responsabilità per la soddisfazione immediata e diretta dell'interesse del danneggiato, limitando tuttavia l'obbligo di tale copertura a determinati massimali, fissati dalla legge con riferimento al tipo di veicolo, al sinistro nel suo complesso, nonché alla natura del danno (persone, cose o animali);
- 3) Garanzia di risarcimento del danno nei limiti dei massimali suddetti, in tutti i casi in cui non esiste o non opera l'assicurazione

della responsabilità (veicolo o natante non identificato o non coperto da assicurazione o assicurato presso impresa insolvente) e creazione a questo scopo di un apposito "Fondo di garanzia per le vittime della strada", alimentato dalle imprese assicuratrici della responsabilità civile autoveicoli con una percentuale dei premi incassati per questo ramo;

4) Attribuzione al danneggiato di un'azione diretta nei confronti della Compagnia assicuratrice del veicolo che ha provocato il danno, non soltanto nei casi in cui esiste un valido ed efficace contratto RCA, ma anche nei casi in cui, per qualunque ragione, la relativa garanzia non sarebbe operante secondo la legge ordinaria (salvaguardia del diritto del terzo danneggiato da qualsiasi eccezione contrattuale);

5) Attribuzione al giudice istruttore, nel giudizio promosso dal danneggiato, del potere straordinario di assegnare a quest'ultimo una somma a titolo di anticipazione sull'indennità, alla sola condizione che il richiedente si trovi in stato di bisogno e vi sia un *fumus boni iuris*;

6) Affidamento alle imprese autorizzate all'esercizio della RCA, della funzione di liquidare il danno anche nei casi in cui il relativo importo sia da porre a carico del Fondo di cui sopra, evitandosi in tal modo di

aggravare gli oneri della gestione di quest'ultimo con la creazione di appositi uffici di liquidazione dei sinistri;

7) Introduzione del controllo da parte della pubblica amministrazione delle tariffe dei premi e delle condizioni generali di polizza, subordinando la legittimità dei primi e delle seconde ad apposita approvazione del ministro per l'Industria. In caso di mancata approvazione delle tariffe presentate dall'impresa, è prevista l'adozione ex lege di tariffe formate ex officio (principio superato nel 1994 a seguito della liberalizzazione tariffaria).

1.2 La distribuzione RCA

Il settore dell'assicurazione rami auto (RCA + Corpi Veicoli Terrestri) costituisce, in Italia, il 48% del fatturato complessivo rami Danni delle Imprese assicuratrici¹.

Detto fatturato complessivo ammonta a circa 34 Miliardi di euro (nel 2019) e proviene:

- Per il 77% dalle agenzie assicurative

¹ IVASS, *I principali numeri delle assicurazioni in Italia*, giugno 2020

- Per il 9% dai mediatori (brokers)
- Per l'8% dagli sportelli bancari e postali
- Per il 6% dalla vendita diretta (telefonica e online).

Per le autovetture il costo medio della polizza RCA nel 2019 è stato di € 414 con una diminuzione, rispetto all'anno precedente, del 2%. La frequenza sinistri, ovvero il numero di incidenti in rapporto al numero dei veicoli assicurati, è stata del 6,4%; il costo medio dei sinistri è stato di € 4.186 ed ha risentito dell'incidenza dei risarcimenti che si riferiscono alle lesioni personali.

Per quanto riguarda la distribuzione assicurativa in Italia, nel 2019 è proseguito l'andamento osservato negli anni precedenti nella distribuzione delle polizze rami danni, con una lieve riduzione della quota intermediata dal canale agenziale, che resta comunque prevalente. Si sono incrementate le quote della vendita diretta e degli sportelli bancari, passate rispettivamente dal 5,7% del 2018 al 6,0% e dal 6,7% al 7,7%.

I premi di competenza nei rami di responsabilità civile obbligatoria auto e natanti sono stati, nel 2019, pari a 13,3 miliardi di euro, cifra sostanzialmente invariata rispetto ai due anni precedenti.

Nello stesso anno, il saldo tecnico del lavoro diretto, pari a 140 milioni di euro, risulta positivo per l'ottavo anno consecutivo, praticamente stabile dal 2016 e, quindi, in netto e sostanziale ridimensionamento rispetto al periodo 2012-2015 in cui ha oscillato da un minimo di 842 a un massimo di 1.857 milioni di euro.

La quota delle imprese dirette, o telefoniche, in termini di premi r.c. auto è passata dal 6,1% al 10,1% tra il 2010 e il 2019 e dal 5,9% al 16,4% nei rami accessori non obbligatori della r.c. auto (CVT).

Per la garanzia r.c. auto, il premio lordo contabilizzato medio per veicolo delle compagnie dirette, o telefoniche, è mediamente inferiore a quello delle altre imprese.

L'82% dei contratti r.c. auto è stato sottoscritto, nell'anno 2019, attraverso il canale agenziale "tradizionale"; il 14,5% è stato acquisito dalle imprese dirette e telefoniche e il 3,4% tramite sportelli bancari e postali. La quota di mercato degli Agenti di assicurazione risulta tutt'ora prevalente ed ampiamente maggioritaria.

Il dato esposto risente del metodo di rilevazione dell'Ivass che aggrega nel canale "tradizionale": le Agenzie con mandato, i Promotori finanziari, i Brokers, le Agenzie in economia e le gerenze.

Da notare che la quota di mercato degli Agenti rimane pressochè invariata, rispetto all'anno precedente, nonostante i prezzi medi applicati dalle imprese telefoniche (369 euro) siano stati più bassi del 10% e del 4% rispetto ai prezzi dei contratti sottoscritti tramite canale tradizionale o imprese di bancassurance (il cui prezzo medio è rispettivamente di 410,00 euro e 385,00 euro).

1.3 Gli scopi dei più recenti interventi legislativi

Come detto, l'obbligo dell'assicurazione per la responsabilità civile dei veicoli a motore venne istituito in Italia con la Legge 24 dicembre 1969 n. 990, entrata in vigore il 12 giugno 1971, il cui art. 1 recitava: *"I veicoli a motore senza guida di rotaie, compresi i filoveicoli e i rimorchi non possono essere posti in circolazione su strade di uso pubblico o su aree a queste equiparate se non siano coperti secondo*

le disposizioni della presente legge, dall'assicurazione per la responsabilità civile verso terzi prevista dell'art. 2054 del C.C”.

L'obbligo assicurativo, che come si è visto ha per scopo principale quello di tutelare i diritti dei danneggiati, che subiscano un danno in conseguenza della circolazione di un veicolo a motore, nel nostro Paese ha incontrato non pochi problemi attuativi. Da una parte, un rilevante numero di automobilisti non ha accolto con favore il nuovo obbligo e stenta tutt'oggi ad adeguarsi al dettato normativo. Il numero dei veicoli circolanti, in Italia, sprovvisti di assicurazione RCA è stimato ancora oggi in oltre 4 milioni. Dall'altra, le Imprese assicuratrici hanno mostrato scarsa propensione mutualistica, fin dai primi anni di entrata in vigore della Legge sulla RCA, rifiutandosi, in modo più o meno trasparente, di emettere le coperture assicurative richieste dai guidatori meno accorti, cioè più sinistrosi.

La norma che impone alle Compagnie di assicurazioni che operano in Italia di accettare le richieste di emissione di polizze RCA, da chiunque avanzate (c.d. obbligo a contrarre), spesso non è risultata sufficiente a ridurre in maniera significativa detti comportamenti

elusivi. Comportamenti ai quali hanno fatto seguito numerosi interventi sanzionatori da parte dell'Organo di vigilanza del settore.

Inoltre, il 1° luglio del 1994, a seguito dell'entrata in vigore delle direttive comunitarie, fu applicata la liberalizzazione delle tariffe e delle condizioni di polizza

nel settore della RCA, anche in Italia. I prezzi delle coperture poterono così cominciare una costante crescita, ma soprattutto alle Imprese fu permesso di selezionare i rischi assicurativi sulla base di propri parametri di riferimento, arrivando ad escludere fasce non gradite di automobilisti. Il meccanismo tariffario filtrante, che pur non poteva ufficialmente negare la copertura a nessuno (rif. Obbligo a contrarre), otteneva il risultato esclusivo semplicemente prevedendo un prezzo talmente alto, per i clienti non graditi cioè per i soggetti più a rischio, da scoraggiare la richiesta di stipula dell'assicurazione da parte dello stesso cliente.

Soprattutto in talune regioni del Mezzogiorno, l'evasione assicurativa era destinata così non solo a perpetuarsi, ma ad aumentare, per l'oggettiva impossibilità, per alcuni segmenti di popolazione, di accedere alla copertura obbligatoria, per motivi puramente economici.

Gli obiettivi principali della liberalizzazione tariffaria e normativa sono stati il miglioramento della qualità del servizio prestato e la trasparenza dei contratti, per una miglior tutela degli assicurati. Tuttavia, in presenza dei numerosi problemi attuativi e di questioni contrattuali e tariffarie che si aggravavano di anno in anno, venne imposto alle Imprese assicuratrici di procedere alla pubblicizzazione delle condizioni di polizza e delle tariffe presso le agenzie, le sub agenzie e gli sportelli bancari; di indicare le condizioni contrattuali e tariffarie pubblicizzate al fine di consentire la possibilità concreta di un confronto delle tariffe presenti sul mercato.

Successivamente, per tutelare la trasparenza nei rapporti assicurativi e garantire la confrontabilità delle tariffe presentate dalle imprese, in modo da rendere più agevole la scelta tra le diverse proposte presenti sul mercato, è stato disposto che le Imprese che modifichino le clausole bonus-malus debbano prevedere regole di corrispondenza tra le nuove classi bonus-malus contrattuali e quelle universali stabilite da un provvedimento amministrativo, indicando sull'attestato di rischio l'assegnazione spettante secondo le classi previste dallo stesso provvedimento.

L'obiettivo di una maggiore conoscenza delle condizioni contrattuali è stato perseguito, inoltre, imponendo il rilascio all'assicurando di una nota informativa prima della sottoscrizione del contratto, che contenga una serie di informazioni idonee a rendere più consapevoli i consumatori, più trasparenti le clausole contrattuali, maggiormente conoscibile il prodotto offerto sul mercato.

Le informazioni attengono a: 1) soggetti esclusi dalla garanzia r.c. auto; 2) durata del contratto (con o senza tacita proroga); 3) presenza di clausole di esclusione della garanzia assicurativa e di rivalsa nei confronti dell'assicurato (con particolare riferimento a quelle ipotesi non previste nel precedente regime di tariffa amministrata); 4) facoltà del contraente di rimborsare l'importo liquidato dall'impresa per un sinistro, nell'ambito della formula tariffaria bonus-malus, al fine di non incorrere nella penalizzazione tariffaria prevista in caso di sinistro (richiamo esplicito su tale possibilità, qualora prevista nel contratto); 5) attestazione dello stato del rischio (con riguardo al diritto di ottenerne il rilascio anche in caso di prosecuzione del rapporto assicurativo presso lo stesso assicuratore); 6) comportamento da tenere in caso di sinistro (richiamo all'obbligo di legge a carico del contraente di denunciare i sinistri al proprio assicuratore).

Alcuni tra gli interventi legislativi più significativi degli ultimi vent'anni, in tema di RCA, sono i seguenti.

La legge n. 248/2006. In base alle modifiche introdotte dal cosiddetto decreto Bersani-Visco (decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito nella Legge 4 agosto 2006, n. 248) i sinistri sono rilevanti ai fini della penalizzazione della classe bonus-malus solo quando all'assicurato viene attribuita una responsabilità superiore al 50 per cento, sussistendo tuttavia il cumulo qualora nella stessa annualità assicurativa l'assicurato ne cagioni più di uno. Per l'attribuzione delle penalizzazioni o dei vantaggi connessi alla sinistrosità, ogni posizione evolve, in meglio o in peggio, ad ogni scadenza annuale. Non è più possibile delineare un meccanismo comune per l'evoluzione ed il numero delle classi, perché ogni compagnia utilizza una propria scala interna con un numero variabile di posizioni nonché regole proprie per la perdita o il guadagno delle stesse. Per rendere confrontabili queste scale e consentire il passaggio da una compagnia all'altra, la legge prevede una scala di conversione universale (CU) con 18 posizioni e regole evolutive prefissate. Nell'attestato di rischio è riportata l'equivalenza tra la scala interna adottata dalla compagnia con la quale si è assicurati e tale scala di conversione universale; le 18 classi della

scala di conversione universale sono identificate dal prefisso CU (CU1, CU2... CU18). Nella scala CU la posizione di partenza, per chi si assicura per la prima volta, è la classe CU14 che è da considerarsi intermedia. Resta inteso che cambiando compagnia assicuratrice, quella nuova riconverterà la classe CU nella propria classe di merito sulla scala interna, e tale posizione potrà essere identica alla CU, migliore o peggiore. Molto spesso nelle scale interne è rilevante un intero quinquennio di comportamento (con o senza sinistri), al contrario della CU che viene influenzata unicamente dall'ultima annualità di assicurazione. La normativa non vieta un trattamento non concorrenziale, che, a parità di altre condizioni, porta all'assegnazione di una CU interna che penalizza chi proviene da un'altra compagnia assicurativa, rispetto a chi è già cliente con una polizza in scadenza, né il contrario.

La legge n. 40/2007. Il decreto Bersani bis (decreto legge 31 gennaio 2007, n. 7, convertito nella Legge 2 aprile 2007, n. 40) ha introdotto rilevanti novità per le assicurazioni rami danni: il divieto di stipula di polizze poliennali, cioè il riconoscimento all'assicurato del diritto di recedere da qualsiasi contratto assicurativo poliennale, ad ogni scadenza annua, senza oneri; ha abrogato l'esclusiva nei rapporti tra le

Imprese e gli Agenti di assicurazione (divieto di patti di esclusiva). Ha previsto altresì la validità quinquennale dell'attestato di rischio RCA, rendendo così possibile, per l'automobilista, stipulare un nuovo contratto assicurativo, entro cinque anni dalla cessazione di quello precedente, senza perdere la classe di merito. La più grande novità però, fu la possibilità di acquisire, all'atto della stipula di una nuova polizza RCA, la classe di merito universale (CU) più bassa tra quelle attribuite ai componenti del proprio nucleo familiare. Per molti, si trattò di un *escamotage* con il quale l'allora ministro Bersani trovò il modo di garantire agli automobilisti un raffreddamento tariffario delle polizze RCA, pur nel rispetto della piena liberalizzazione tariffaria di origine comunitaria. Ogni Impresa, continuava infatti a fissare liberamente il prezzo delle coperture, ma doveva garantire al cliente l'accesso agevolato alle classi CU più basse, che necessariamente comportavano e comportano tutt'oggi un livello tariffario nettamente inferiore a quello standard di ingresso.

La legge n. 221/2012 e l'abolizione del cosiddetto "tacito rinnovo". Il decreto legge 18 ottobre 2012 n. 179, convertito nella Legge 17 dicembre 2012 n. 221, con lo scopo di facilitare il cambio di Compagnia o di Intermediario, cioè di polizza RCA, e dunque di

aumentare la volatilità della clientela, ha abolito il tacito rinnovo per le coperture obbligatorie dei veicoli a motore. Di conseguenza, non sussiste più l'obbligo di comunicare alla propria compagnia, al proprio Agente, la disdetta del contratto RC Auto, né delle eventuali garanzie accessorie a esso correlate. Prevedendo una deroga all'art. 1899 del codice civile, modificando il decreto legislativo 7 settembre 2005 n. 209 ("Codice delle assicurazioni private"), il Legislatore ha inserito infatti, nella legge del 2005, l'art. 170-bis il quale dispone al comma 1 che: *«Il contratto di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti ha durata annuale o, su richiesta dell'assicurato, di anno più frazione, si risolve automaticamente alla sua scadenza naturale e non può essere tacitamente rinnovato, in deroga all'articolo 1899, primo e secondo comma, del codice civile»*.

A decorrere dal 18 ottobre 2015, è cessato inoltre l'obbligo di esporre sul veicolo il contrassegno (cosiddetto "tagliando") rilasciato dalla compagnia assicuratrice assieme al certificato di assicurazione; per quest'ultimo invece, vige ancora l'obbligo di portarlo al seguito per poter essere esibito in fase di controllo. Il certificato di assicurazione è

la quietanza di sottoscrizione della polizza, in pratica la prova documentata del contratto stipulato.

Lo scopo di queste norme è evidentemente quello di rendere più agevole, per il cliente, l'interpretazione del contratto RCA, la sua comparazione normativa e tariffaria ed il cambio di Assicuratore, con il fine ultimo di attuare le dinamiche virtuose della libera concorrenza, che avrebbero dovuto portare ad un livellamento, verso il basso, dei prezzi delle coperture e ad un miglioramento della qualità del servizio. Così non è stato, o lo è stato solo parzialmente, per varie ragioni che non possiamo qui analizzare in maniera adeguata. Ricorderemo unicamente che l'Italia è uno dei mercati RCA più concentrati d'Europa, che i primi dieci gruppi assicurativi detengono una quota di mercato, nei rami danni, dell'84,2%; i primi cinque gruppi assicurativi, sfiorano il 70% (67,6%).

1.4 La remunerazione degli Agenti

Nel settore della distribuzione assicurativa rami danni, in Italia, gli Agenti professionisti detengono la ragguardevole quota di mercato del 77%, che supera l'80% nella RCA.

Questo porterebbe ad immaginare una situazione di mercato nella quale la forza contrattuale degli Agenti, nei confronti delle Imprese produttrici, sia tale da permettere ai primi di dettare le condizioni economiche nei rapporti con le seconde.

Così non è. Da uno studio effettuato molti anni fa su commissione dell'A.N.I.A., l'Associazione delle imprese assicuratrici italiane, era emerso che in rapporto ai livelli tariffari medi praticati nel nostro Paese la remunerazione degli Agenti risultava tra le più basse registrate in Europa.

Ciò in presenza tra l'altro di una ragguardevole redditività del ramo, per le Imprese e di positive prospettive in questo ambito per il futuro, anche in funzione degli (all'epoca solo auspicati) interventi normativi che hanno ristretto, sotto alcuni aspetti, i diritti risarcitori dei danneggiati.

Gli Agenti professionisti sono remunerati attraverso aliquote provvigionali, stabilite nel contratto di agenzia, che di norma dovrebbero essere invariabili nel tempo e che vengono calcolate sui premi materialmente incassati dai clienti.

Le aliquote provvigionali, negli ultimi trent'anni, hanno subito periodiche rinegoziazioni al ribasso, tant'è che oggi molti Agenti

percepiscono provvigioni calcolate mediante aliquote ridotte del 30-50% rispetto a quelle riconosciute verso la fine degli anni '90.

Allo scopo di compensare, almeno apparentemente, questa considerevole perdita di redditività da parte degli Agenti, alcune Imprese hanno negoziato, su base aziendale, dei trattamenti economici integrativi basati sull'andamento tecnico del portafoglio incassi di ciascun singolo Agente.

Parte della remunerazione provvigionale fissa, in questo modo, tendeva a divenire variabile ed a dipendere dal risultato industriale dell'Impresa mandante. Ciò introduceva nel bilancio delle agenzie nuovi elementi di aleatorietà, difficilmente calcolabili preventivamente, così compromettendo tra l'altro la possibilità per gli Agenti di effettuare una ponderata programmazione economica.

Nel quinquennio appena concluso, il tasso di sinistrosità della RCA ha mantenuto livelli piuttosto elevati, con un costante lieve incremento di anno in anno. Conseguentemente, gli accordi aziendali a provvigioni variabili non sono risultati affatto premianti per gli Agenti, che si sono visti ridotti ulteriormente gli introiti provvigionali attesi.

Fin dall'apparizione sul mercato dei primi accordi aziendali a provvigioni variabili, il Sindacato Nazionale Agenti (SNA), la

principale forza associativa della Categoria, ne ha contestato l'utilità e la legittimità sotto l'aspetto propriamente sindacale. Evidenziando altresì come l'esistenza di sistemi premianti, a favore degli Agenti, collegati al rapporto tra premi incassati e sinistri risarciti, prevalentemente ai propri clienti, potesse costituire un potenziale conflitto di interessi, in capo ai medesimi Agenti.

Non vi è dubbio infatti che l'Agente, a norma di Legge, sia tenuto a prestare un servizio consulenziale a favore del proprio cliente, in caso di sinistro, affinché possa ottenere la migliore utilità dalla propria polizza assicurativa e dunque il giusto indennizzo. Più alto sarà l'indennizzo del danno, tuttavia, più basso sarà il riconoscimento economico dell'incentivo erogato all'Agente, dalla Compagnia mandante e questo pone, almeno potenzialmente, l'Intermediario in conflitto di interesse.

Tale meccanismo, se esteso a tutte le Imprese e dunque a tutti gli Agenti, costituirebbe certamente una violazione ai principi ispiratori dell'attuale normativa obbligatoria, che pone in capo all'Agente l'onere di servire al meglio il proprio cliente, anche in caso di sinistro.

In linea generale si può quantificare in un'aliquota compresa tra il 7 ed il 12 per-cento, del premio netto incassato, la remunerazione degli Agenti nel ramo

RCA. Stante il carico fiscale che grava sui premi RCA in Italia, l'aliquota calcolata sul premio lordo, cioè su quanto effettivamente incassato dal cliente, si riduce ad un range compreso tra il 5,7% ed il 9,8%.

L'aliquota suddetta è comprensiva di ogni spesa di acquisizione, gestione, emissione, conservazione, che rimane ad esclusivo carico dell'Agente.

2. La volatilità della rca

2.1 Il concetto di volatilità

Il tasso di cambio compagnia è definibile come la percentuale di contratti stipulati in un trimestre con una compagnia diversa rispetto a quella scelta un anno prima. L'Ivass periodicamente misura il tasso di cambio compagnia, rapportato alla variazione dei prezzi della RCA. Il tasso di cambio compagnia è stato pari al 9,9% nel quarto trimestre del 2019, quando, a fronte di un decremento dei prezzi del 2,8%, si registra una mobilità pressochè stabile della clientela, rispetto all'anno precedente (+0,3%).

La correlazione tra la mobilità degli assicurati e i prezzi medi è significativa e pari a 0,77, a indicare maggiore mobilità quando i prezzi sono più alti¹.

Negli ultimi cinque anni, nel nostro Paese, il prezzo medio dell'assicurazione obbligatoria RCA ha subito una lieve ma costante diminuzione, alla quale è seguito un lieve ridimensionamento della volatilità della clientela, cioè del tasso di cambio compagnia.

¹ Ivass, *Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2019*, giugno 2020

Nel 2014, a fronte di un premio medio RCA di circa 490 euro, si registrava un tasso di cambio compagnia del 14-15%. Nel 2019, a fronte di un premio medio di 410 euro, il tasso di cambio compagnia si è mantenuto sotto la soglia del 10% (9,9%).

In sostanza, dunque, la volatilità della clientela RCA presso le Agenzie assicurative, nell'ultimo quinquennio, non solo non è aumentata, come alcuni noti esperti del settore avevano erroneamente previsto, ma è diminuita notevolmente. Ciò soprattutto in funzione del raffreddamento tariffario che si è registrato nello stesso periodo.

2.2 I riflessi della volatilità sull'equilibrio economico dell'agenzia assicurativa

In Italia, il numero degli Intermediari, agenti e brokers, è di circa 33.000. Per quasi il 70% dei casi, si tratta di ditte individuali cioè di micro-imprese. La quota di mercato, nei rami danni, di agenti e brokers è dell'86%.

Il 48% del fatturato rami danni è costituito dal settore Auto (RCA + CVT). Il fatturato complessivo della sola RCA ammonta ad € 13,2

Mld. Ne consegue che il portafoglio medio RCA per Intermediario si aggira intorno ad € 344.000,00 (13,2 Mld. x 86% / 33.000, dati 2019).

Con l'aliquota provvigionale del 10%, il portafoglio RCA genera all'Intermediario medio italiano ricavi annui (lordi) pari a 34.400 euro. In considerazione del fatto che, storicamente, gli Agenti detengono una quota di mercato RCA superiore a quella dei brokers, il dato può essere corretto in eccesso.

Inoltre, poiché le agenzie costituite in forma societaria aggregano i portafogli incassi dei singoli Agenti, per diverse migliaia di agenzie i ricavi annui derivanti dall'intermediazione della RCA raggiungono importi notevolmente superiori. Spesso, dell'ordine di diverse centinaia di migliaia di euro.

Altro dato interessante è la composizione media del portafoglio incassi degli Agenti. Essa è caratterizzata dalla prevalenza della RCA, nei rami danni, che raggiunge il 60-70% del portafoglio complessivo agenziale, salvo rare eccezioni.

Questo induce a ritenere che una maggiore volatilità della clientela RCA potrebbe incidere negativamente sugli equilibri di bilancio degli Intermediari in generale e degli Agenti in particolare.

Per quanto attiene all'entità di tale impatto, esso dipende dal mantenimento o meno della quota di mercato degli Agenti, nello specifico settore. Ad una maggiore volatilità della clientela, infatti, può conseguire un minimo impatto sui bilanci delle agenzie, qualora esse mantenessero immutata la loro quota di mercato, cioè il fatturato complessivo.

Si assisterebbe, in sostanza, ad uno scambio di clientela tra agenzie. Ciò implicherebbe certamente un aumento dei costi commerciali e consulenziali nei bilanci degli Agenti, ma non inciderebbe sull'andamento dei ricavi, che rimarrebbero grossomodo invariati.

Nel caso invece di un aumento della volatilità della clientela RCA e di una progressiva perdita di quota di mercato degli Agenti, l'effetto di tale volatilità peserebbe sui bilanci agenziali con un aumento dei costi commerciali, ma anche con una diminuzione dei ricavi. I clienti persi da un'agenzia, non verrebbero acquisiti da un'altra agenzia, ma da un altro operatore o direttamente da un'Impresa (telefonica, online) e dunque i bilanci agenziali, considerati nel loro complesso, ne risentirebbero negativamente con le modalità sopra illustrate.

2.3. La volatilità: aspetto critico od opportunità?

La volatilità della clientela RCA, che come si è visto ha subito un rallentamento negli ultimi anni anche grazie al raffreddamento delle tariffe, è vista dai più come un aspetto particolarmente critico. Come un fenomeno in grado di influenzare negativamente i bilanci delle agenzie di assicurazione.

Oggettivamente, la mobilità della clientela induce inevitabilmente una pressione concorrenziale tra gli Agenti, tra le Imprese e tra i diversi canali distributivi.

E' quest'ultima, la competizione tra i diversi canali distributivi, che forse rappresenta l'aspetto più rilevante della volatilità della clientela, per gli Agenti. Essi, possedendo la quota maggioritaria del mercato RCA in Italia, sono coloro che, in una condizione di elevata volatilità, rischiano maggiormente in termini di aumento dei costi e di diminuzione dei ricavi.

Più la volatilità interagirà con la competizione tra i canali distributivi, più la mobilità della clientela si ripercuoterà nello spostamento delle quote di mercato, e più per gli operatori leader, cioè gli Agenti, si

verificheranno impatti negativi sugli equilibri economici, sui loro bilanci.

Se al contrario la volatilità dovesse ulteriormente rallentare, o se, pur aumentando, dovesse procurare principalmente effetti limitati alla concorrenza sulla qualità del servizio, oltre che sul prezzo, mantenendo invariata la ripartizione del mercato tra i vari Distributori, essa potrà tradursi in nuove opportunità di sviluppo per gli Agenti più innovativi, più pronti a raccogliere la sfida della competizione sul campo del miglior servizio al cliente.

In questo senso, anche l'aumento della volatilità della clientela può essere inteso quale nuova opportunità per la crescita degli Agenti in termini di professionalità e di maggiore capacità di mantenere gli elevati (nuovi) standard qualitativi, idonei a realizzare tecniche più complesse di fidelizzazione della clientela.

3. Il futuro della rca: possibili scenari per gli agenti

3.1 Nuova mobilità e futuro per la RCA

Negli ultimi dieci anni la raccolta complessiva RCA, in Italia, è diminuita da 16,6 Mld. di euro (2010) a 13,2 Mld. di euro (2019).

Di seguito la tabella, tratta dalla relazione annuale Ivass 2020:

Conto tecnico r.c. auto e natanti – Imprese nazionali e rappresentanze di imprese extra UE portafoglio italiano – diretto e indiretto											
(milioni di euro e valori percentuali)											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Premi di competenza	16.607	17.495	17.697	16.835	15.559	14.450	13.689	13.251	13.235	13.260	
Var. % *	-2,4%	5,3%	1,2%	-4,9%	-7,6%	-7,1%	-5,3%	-3,2%	-0,1%	0,2%	
Oneri relativi ai sinistri	-14.467	-14.791	-13.110	-11.563	-10.818	-10.421	-10.421	-10.053	-10.073	-10.110	
di cui sinistri dell'esercizio	-13.865	-13.444	-12.108	-11.539	-11.176	-11.032	-11.022	-10.773	-10.631	-11.665	
Saldo di altre partite tecniche	-244	-202	-272	-248	-143	-127	-172	-185	-186	-194	
Spese di gestione	-3.116	-3.236	-3.233	-3.167	-3.187	-3.060	-2.900	-2.805	-2.795	-2.815	
Saldo tecnico del lavoro diretto	-1.221	-735	1.083	1.857	1.410	842	196	208	180	140	
Risultato riassicurazione passiva	-20	-26	-28	-44	-4	12	-1	-43	-34	-6	
Risultato netto lavoro indiretto	-6	3	26	-7	0	-8	-18	5	7	2	
Variazione delle riserve di perequazione	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Quota dell'utile degli investimenti trasferita dal conto non tecnico	504	275	802	617	658	609	503	532	313	509	
Risultato conto tecnico (netto riassicurazione)	-744	-482	1.887	2.423	2.064	1.452	680	702	466	645	
Loss ratio	87,1%	84,5%	74,1%	68,7%	69,5%	72,1%	76,1%	75,9%	76,1%	76,2%	
Expense ratio	18,8%	18,5%	18,3%	18,8%	20,5%	21,2%	21,2%	21,2%	21,1%	21,2%	
Combined ratio	105,9%	103,0%	92,3%	87,5%	90,0%	93,3%	97,3%	97,0%	97,2%	97,5%	

* Variazione percentuale calcolata a perimetro omogeneo di imprese.

La diminuzione nella raccolta premi RCA, provoca l'analogo andamento dei ricavi provvigionali agenziali, secondo la proporzione

che misura la quota degli incassi RCA sul totale degli incassi agenziali.

Le agenzie il cui portafoglio è composto prevalentemente, se non esclusivamente, da contratti RCA, risentono in misura direttamente proporzionale del calo degli incassi RCA sui ricavi esposti in bilancio.

Le agenzie con diverso mix di portafoglio, ne risentono in misura via via più attenuata, inversamente proporzionale all'incidenza degli incassi RCA sul totale.

Si tenga conto che a fine 2018 persisteva nel nostro Paese un gap tariffario, rispetto al prezzo medio RCA in Europa, di 90 euro circa e questo induce a ritenere che la fase discendente delle tariffe non sia ancora terminata.

Ma l'aspetto che, almeno teoricamente, appare più inquietante sul fronte delle prospettive future per il ramo RCA, o meglio per come conosciamo oggi l'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore, è la trasformazione della mobilità.

Da alcuni anni assistiamo a ripetuti esperimenti, ad esempio, nel campo della produzione di veicoli a guida autonoma, in grado cioè di

condurre il passeggero alla propria destinazione, senza l'intervento umano nella conduzione del mezzo di trasporto. Qualora la tecnologia fosse in grado, un giorno, di soppiantare la produzione dei veicoli tradizionali con quelli a guida totalmente autonoma, probabilmente la responsabilità per i danni causati a terzi, in caso di incidente stradale, dovrà essere addebitata, in via principale se non esclusiva, al produttore del veicolo, non certo al passeggero che non può intervenire nella conduzione del mezzo.

Conseguentemente, l'obbligo assicurativo (RCA) dovrà quasi certamente far capo ai produttori dei veicoli, oppure ai produttori e gestori delle piattaforme informatiche che "guideranno" i mezzi di trasporto.

In questa ipotesi, l'assicurazione RCA per come la conosciamo oggi cesserebbe di esistere. Gli oltre 40 milioni di contratti che alimentano i ricavi di bilancio delle agenzie assicurative in Italia, si ridurrebbero molto probabilmente a poche entità, di dimensioni molto rilevanti, gestite direttamente da poche Compagnie specializzate o dall'Impresa captive di ciascun singolo produttore industriale.

Un'altra trasformazione della mobilità, che almeno teoricamente può interagire con l'assicurazione RCA per come la conosciamo ai giorni nostri, è il fenomeno del car-sharing.

E' evidente che al diffondersi dell'uso collettivo, condiviso, del mezzo di trasporto privato, il numero dei veicoli circolanti dovrebbe diminuire. Ad oggi il car-sharing ha deluso le aspettative, per quanto riguarda la sua diffusione in Italia, ed ha conseguentemente avuto un impatto piuttosto modesto sulla raccolta premi RCA degli Agenti.

Rimane tuttavia il fatto che se gli incentivi pubblici, ed il mutamento culturale di ampie fasce di popolazione, dovessero riuscire ad indurre una concreta trasformazione del trasporto privato verso il car-sharing, la domanda di assicurazioni RCA e con essa il numero dei contratti intermediati dagli Agenti diminuirebbero.

Le ripercussioni negative per le agenzie assicurative, in termini di riduzione dei ricavi provvigionali esposti a bilancio, risulterebbero direttamente proporzionali alla diffusione del fenomeno del car-sharing.

Evidentemente, seguendo il medesimo schema logico di ragionamento, anche l'eventuale ricorso massivo al trasporto

pubblico, sostitutivo del trasporto privato, da parte di un numero crescente di possessori di veicoli propri, influirebbe negativamente sul fatturato RCA e dunque sui ricavi provvigionali degli Agenti.

Al contrario, la diffusione di veicoli meno inquinanti, come quelli ibridi, a trazione elettrica, a combustibile naturale a basso impatto ambientale (come il GPL o, meglio, il gas-metano), avrebbe un impatto contenuto sul numero dei contratti RCA, sulla raccolta premi di questo ramo e conseguentemente sui ricavi provvigionali esposti a bilancio delle agenzie assicurative.

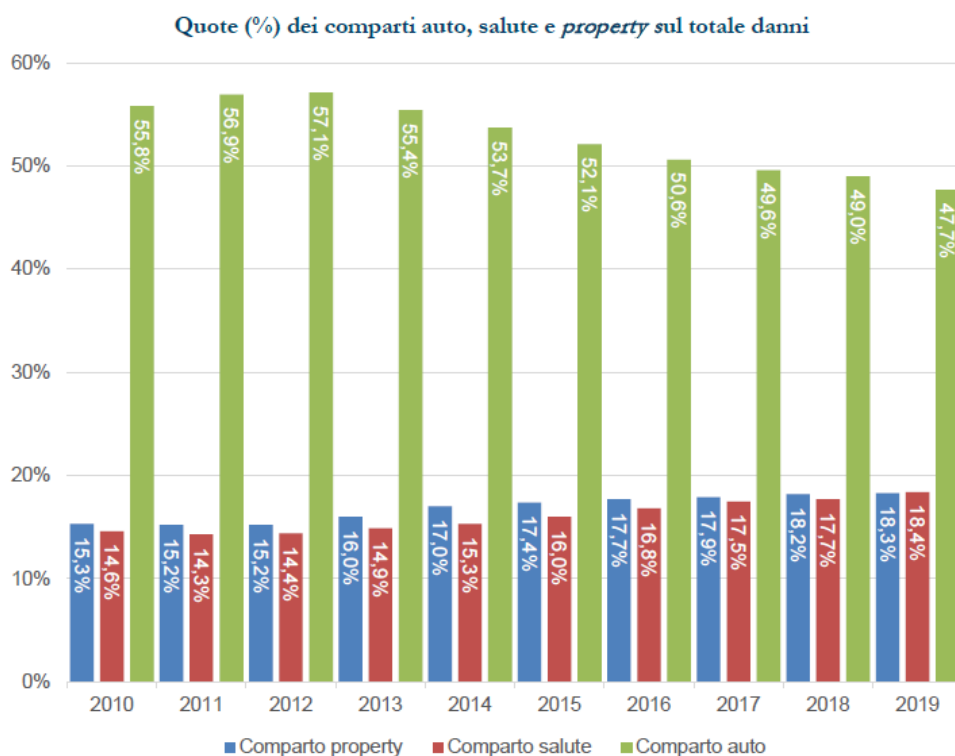
Quest'ultima trasformazione della mobilità, infatti, non stravolgerebbe l'attuale base teorica e normativa della RCA, né potrebbe in alcun modo sollevare il conducente ed il proprietario di un veicolo dall'obbligo assicurativo di cui stiamo trattando.

3.2 Gli Agenti e la RCA: scenari possibili

La quota in termini di raccolta premi RCA, sul totale rami danni, dal 2010 al 2019, è scesa di 8 punti percentuali. Nel decennio, il calo dell'incidenza del comparto auto è stato quasi del tutto assorbito dai

comparti salute e property, il cui peso è salito, rispettivamente, di 3,8 e 3 punti percentuali.

La tabella che segue, tratta dalla relazione annuale Ivass 2020, riporta le quote dei comparti Auto, Salute e Property sul fatturato totale dei rami danni, in Italia, nell'anno 2019. L'incidenza dei rami Auto sul totale, passa dal 55,8% dell'anno 2010 al 47,7% dell'anno 2019. Il ramo Salute passa dal 14,6% del 2010 al 18,4% del 2019 ed il comparto Property passa dal 15,3% dell'anno 2010 al 18,3% dell'anno 2019.



Come illustrato nel paragrafo precedente, le previsioni per il prossimo futuro sono per la maggior parte orientate ad un ulteriore ridimensionamento del peso relativo della RCA sul totale degli incassi dei rami danni.

Questo ha come conseguenza la necessità per gli Agenti, più che per gli altri canali distributivi meno esposti all'andamento degli incassi RCA, di migliorare la loro attrattività nei comparti rami danni non auto.

Senza con ciò tralasciare l'importanza delle provvigioni generate dagli incassi RCA, che come si è potuto constatare costituiscono tutt'oggi la principale fonte di ricavo nei bilanci della maggior parte delle agenzie.

Se gli Agenti non riusciranno a mantenere l'attuale quota di mercato rami danni, nonostante la probabile diminuzione degli incassi RCA, rischieranno un ridimensionamento senza precedenti e, forse, la marginalizzazione.

L'unica strategia possibile per mantenere invariata la propria quota di mercato, a parità di incassi complessivi ed in presenza di diminuzione del fatturato RCA, è l'incremento del portafoglio intermediato nei rami danni non auto.

Se gli Agenti vinceranno questa difficile sfida, rimarranno centrali nella distribuzione assicurativa e, poiché i rami danni non auto sono mediamente remunerati con aliquote provvigionali più elevate, rispetto alla RCA, tutto questo si ripercuoterà positivamente sui loro bilanci agenziali. Probabilmente aumenteranno i costi commerciali, ma certamente aumenteranno – in un simile scenario – i ricavi provvigionali.

Conclusioni

Le principali attività che, in un'agenzia assicurativa, generano i ricavi esposti in bilancio, sono: l'intermediazione assicurativa (o “distribuzione assicurativa”), la consulenza assicurativa tipica (cioè rientrante nella definizione di intermediazione/distribuzione assicurativa), la consulenza professionale.

I ricavi da intermediazione assicurativa sono detti “provvigioni” e sono esenti da I.V.A. ai sensi dell'art. 10 del D.P.R. n. 633/72 e s.m.

Al pari, secondo le più recenti interpretazioni, sono trattati in esenzione da I.V.A. i ricavi che derivano dall'attività consulenziale tipica, cioè direttamente correlata all'intermediazione dei contratti di assicurazione.

Tra i ricavi provvigionali, nel bilancio dell'agenzia media italiana, quelli riferiti al segmento della RCA sono preponderanti e spesso ne costituiscono la quasi totalità.

Si può conseguentemente ritenere che l'andamento, sia in termini di fatturato che di modalità operative e normative, dell'assicurazione obbligatoria per la circolazione dei veicoli a motore e dei natanti, influenza in misura rilevante il bilancio agenziale.

La digitalizzazione dei processi assuntivi, se da un lato potrebbe incidere positivamente sul livello dei costi, gestionali e commerciali, dell'agenzia, dall'altro lato potrebbe potenzialmente disintermediare una parte della clientela, elevandone il tasso di volatilità, cioè la predisposizione al cambio-intermediario-compagnia.

Questo fenomeno indurrebbe una diminuzione dei ricavi, nel bilancio delle agenzie e, considerata la quota degli stessi rappresentata dalla RCA, le conseguenze sull'equilibrio economico agenziale sarebbero certamente molto rilevanti.

Il raffreddamento tariffario della RCA, la diminuzione delle aliquote provvigionali riconosciute dalle Imprese mandanti agli Agenti, hanno comunque inciso negativamente sui ricavi agenziali, indipendentemente dal mantenimento dell'alta quota di mercato da parte degli stessi Agenti, in Italia.

Raramente le agenzie sono riuscite a compensare detta diminuzione dei ricavi provvigionali RCA con la crescita delle altre voci di ricavo esposte in bilancio, quali l'attività consulenziale tipica e professionale ("non tipica").

Così come soltanto un ristretto numero di agenzie ha saputo compensare la diminuzione dei ricavi provvigionali generati dalla RCA, attraverso la crescita di quelli generati dall'intermediazione di polizze rami danni non auto. In queste due ultime osservazioni fattuali, sono contenute le principali indicazioni teoriche, rivolte alle agenzie assicurative, per fare fronte, con gli strumenti già a loro disposizione, al ridimensionamento dei ricavi provvigionali RCA.

Un'altra via percorribile, per salvaguardare il bilancio agenziale, ovvero i ricavi generati dall'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore e dei natanti, sarebbe quella negoziale. Ad un livello inferiore di premi intermediati, con l'aumento inversamente proporzionale dell'aliquota provvigionale, i ricavi esposti in bilancio rimarrebbero infatti invariati.

Quest'ultima strategia tuttavia, appare di difficile messa in atto anche e soprattutto per la cronica debolezza negoziale che gli Agenti presentano a livello di contrattazione aziendale.

Spetterà alla rappresentanza sindacale della categoria cercare di superare tale limite nella contrattazione con le Imprese e supportare il mondo agenziale nella complessa, quanto necessaria, fase di evoluzione verso un nuovo mix di portafoglio.

Bibliografia

- G. Fanelli, *I problemi fondamentali dell'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile per i rischi della strada nel progetto governativo*, in *Riv. dir. comm.*, 1966;
- Poggi-Fusaro, *L'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile*, Firenze 1970;
- Donati, *La legge italiana sull'assicurazione obbligatoria di r. c. auto e la Convenzione di Strasburgo*, in *Ass.* 1970;
- D. Marchetti, *L'assicurazione obbligatoria di responsabilità civile derivante dalla circolazione di veicoli*, 1971;
- Durante, *L'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile dei veicoli a motore*, Milano 1971;

- G. Gentile, *L'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile degli autoveicoli e dei natanti*, 1971;
- G. Bozzi, *Assicurazione e responsabilità*, Roma 1971;
- L. Militerni, A. Vella, *L'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore e dei natanti*, Milano 1973

Sitografia

- L'assicurazione RCA

<http://www.treccani.it/enciclopedia/assicurazione>

- la distribuzione assic. www.snachannel.it

- i numeri dei gruppi ass. www.ivass.it

- l'agente di assicurazione www.snaservice.it

- la RCA in Italia www.ania.it