

Anno XIX n. 102
Marzo-Aprile 2014

Pubblicazione 
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

1° **Agente** di Assicurazione



Spedizione in abbonamento postale - 70% - Filiale Milano - Cmp Roserio

Presidiamo diritti e libertà

26 **Previdenza**
Fondo Pensione Agenti

31 **Speciale**
Osservazioni Sna all'Agcm

89 **Dossier**
Meridione

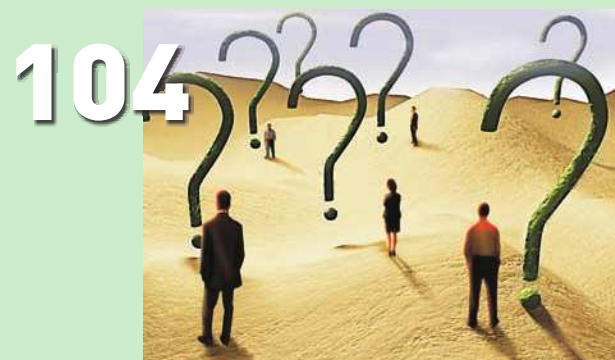
Nella mia fine il mio principio

di Carlo Cuomo

Storia di un agente divenuto broker. Nella centralità del cliente la svolta professionale



Forse non si vuole rinunciare all'incertezza



Solidarietà unico vero valore

di Rosa Simoncini

Ogni revoca è un caso a sé. Ma varicordato di non firmare senza aver prima ponderato la situazione e, all'occorrenza, non esitare a chiedere il sostegno dello Sna



12 Crisi internazionali
di Simona Colaiuda

18 L'ennesima iniquità: lo "star del credere"
di Giacomo Anedda

23 La formazione è autonomia
di Tiziana Belotti

29 Antitrust: cosa pensano i consumatori?
di Alessandra Schofield

31 Osservazioni Sna al provvedimento 24739 dell'Agcm-agenti di assicurazione

89 Se muore il Sud
di Angela Occhipinti

95 Scatola nera, la strada giusta
di Vincenzo Coppola

96 Non solo Rcauto
di Francesca Pizzi

97 Monomandatario per scelta
Plurimandatario e contento

102 Cari colleghi del Sud: forza!

106 Automobilisti del Sud, un'ingiustizia dimostrata

107 Si può fare di più

108 La scatola nera non ha fatto breccia

112 La giusta causa conviene alle compagnie
di Alessandra Schofield

116 Reggio Calabria riduce l'imposta Rcauto
di Loredana Schiavone

118 Voglio il tuo portafoglio!
di Mario Alberti

121 Giovani dirigenti crescono
a cura del Cdr

Nella mia fine il mio principio

**Storia di un agente divenuto broker.
Nella centralità del cliente la svolta professionale**

di Carlo Cuomo

Due anni fa non immaginavo che il mio biglietto da visita potesse ospitare la specifica di broker, ma il film della mia storia professionale è completamente cambiato quando, per una revoca ad nutum, interruppi il rapporto agenziale che, già con mio padre, aveva legato la mia famiglia ad una grande compagnia italiana.

La scelta del brokeraggio non è stata automatica e non era nemmeno una delle soluzioni possibili. C'erano distanze culturali e organizzative non facilmente colmabili dalla sera alla mattina. Due anni fa, assorbito il trauma della rescissione del mandato, la priorità era quella di sostenere la famiglia e di confermare la scelta di tanti clienti che negli anni vedevano nei Cuomo la risposta alle loro esigenze di tutela e sicurezza. Da marzo a giugno vani si rive-

larono i tentativi di accogliere altri mandati agenziali. La marchiatura della revoca, il contesto territoriale, Napoli e provincia, poco aiutarono il ricollocamento. Io però, tenacemente, volli mantenere la mia iscrizione in sezione A del Rui, perché volevo che si ribadisse una scelta professionale.

Nel frattempo mio fratello Luigi, iscritto in sezione E, riusciva a rastrellare mandati subagenziali in ragione della stima che i colleghi riservavano alla nostra famiglia, fin quando, però, una importantissima compagnia rigettò la candidatura a subagente di mio fratello perché multimandatario. Ricordo ancora il giorno in cui il collega volle che l'ispettore commerciale ci conoscesse e conoscesse la particolarità della nostra storia. Era l'11 giugno del 2012, mio quarantunesimo compleanno. Il colloquio

fu intenso e strutturato, dinamico e approfondito, ma vani furono i tentativi tesi a far comprendere che la possibilità di gestire più mandati avrebbe consentito a noi maggiore offerta e alla compagnia minori imbarazzi nel rifiutare i rischi poco graditi e poco in linea con le scelte commerciali di allora. L'empasse si dipanò quando il nostro interlocutore ci argomentò una teoria secondo la quale, stanti le nostre caratteristiche di fidelizzazione della clientela e di capacità a gestire qualsiasi rischio, la strada migliore da intraprendere era quella del brokeraggio. Tentammo di contro-argomentare, ma alla terza sollecitazione, provocatoriamente risposi "Se vi impegnate ad accreditarmi come vostro broker, domattina mando la comunicazione all'Ivass".

Dopo una settimana mi comuni-



carono che non accettavano la candidatura a subagente di mio fratello, ma che se fossi migrato al brokeraggio mi avrebbero accreditato. Quella che volle essere per me una provocazione è diventata, oggi, la mia professione.

A quella compagnia, poi, se n'è aggiunta un'altra e poi un'altra ancora ed oggi, anche grazie alla "rivoluzione" delle collaborazioni tra intermediari, posso contare oltre venti marchi da proporre alla mia clientela, vecchia e nuova.

Nei primi tempi notavo poco la differenza tra me ed un subagente. Rischi pressoché standardizzati e testi di polizza quasi tutti omologati: questo il mercato locale che la mia fetta di Meridione d'Italia mi raccontava. Quello che mancavano erano gli assuntori. Col tempo, però, ho capito che le compagnie si muovono nei nostri territori animate dal paradosso di non esporsi troppo con raccolte massive da un lato, e di non riuscire a resistere al richiamo del mercato potenziale che le nostre terre offrono

dall'altro. Questo paradosso segna un freno allo sviluppo accentuato dal fatto di muoversi in tempo di crisi ed in un territorio già in crisi ed allo stesso tempo identifica, agli occhi delle compagnie, come poco affidabili le reti locali (direzioni territoriali, uffici sinistri, agenzie, subagenti).

Ho cominciato a vedere le cose in maniera diversa quando, come professionista, ho iniziato a leggere i rischi e a spingere i testi delle condizioni di polizza lì dove l'interesse del mio cliente era concentrato. Ecco la mia svolta professionale: la centralità del cliente, della sua ricerca di sicurezza a cui so, oggi, di poter dare migliore risposta in ragione di una maggiore possibilità assuntiva. Questa scelta di fondo mi consente di scegliere, o meglio, di accompagnare il mio cliente a scegliere in ragione di una numerosa combinazione di variabili: rapidità di emissione, economicità della quotazione, struttura del prodotto, efficacia ed efficienza del post vendita, modalità

di composizione del prodotto assicurativo.

Una cosa però mi manca: quello spirito di appartenenza ad una categoria che il vissuto mio e di mio padre mi consegnava attraverso la partecipazione attiva al Sindacato ed al Gruppo Agenti. Spero che questo spirito e questa possibilità possa trovarli anche nell'associazione a cui ho deciso di iscrivermi e che per ora non ho ancora apprezzato.

Non auguro a nessuno di sopportare quello che ho dovuto sopportare io. Sono cresciuto con la cultura che alla compagnia era dovuto il rispetto istituzionale e l'ossequio delle scelte commerciali, ma la mia integrità di uomo non poteva ammettere il silenzio come risposta alla deriva etica, laddove ed allorquando questa avesse mosso la compagnia. Ieri non v'era scelta. Oggi, da intermediario libero, posso scegliere e così posso non tradire la scelta di ogni mio cliente. **A**