



Assicurazioni

Settore economico

Il settore delle assicurazioni (per lo meno per come lo abbiamo inquadrato con la nostra ricerca) è costituito dalle imprese di assicurazione e dalle agenzie di assicurazione.

Le **imprese di assicurazione** svolgono un'attività produttiva che consiste nella sistematica assunzione di rischi dietro un corrispettivo. Il corrispettivo viene determinato, grazie all'esercizio di attività tecniche, sulla base della probabilità del verificarsi degli eventi ai quali i rischi si riferiscono, ripartendone le conseguenze negative tra una pluralità di soggetti esposti al medesimo tipo di rischio. Le imprese assicuratrici hanno l'obiettivo di sviluppare l'attività assicurativa, creando e realizzando prodotti assicurativi e/o previdenziali, in particolari segmenti di mercato e nei diversi rami. Possono occuparsi solo del ramo danni, o solo del ramo vita, piuttosto che di entrambi. Possono occuparsi di curare prevalentemente un servizio rivolto alle aziende, piuttosto che ai privati o alle famiglie o a tutti questi destinatari contemporaneamente.

La gestione assicurativa si divide, quindi, in due grandi rami: vita e danni. Se ne può esercitare solo uno o entrambi, ma in tal caso la gestione e la contabilità dei due rami devono essere separate.

Se operano nel ramo vita, le imprese gestiscono rischi attinenti la vita umana dell'assicurato:

- assicurazione caso morte (la prestazione è subordinata alla morte dell'assicurato);
- assicurazione caso vita (forma che prevede il pagamento di un premio o di una rendita solo se l'assicurato è in vita ad una certa data);
- assicurazione mista (combinazione di una polizza caso morte e di una caso vita).

Se operano nel ramo danni, le imprese gestiscono contratti di natura indennitaria per il sinistro occorso (l'indennizzo può anche essere parziale). I danni sono di molte tipologie: danni attinenti il patrimonio dell'assicurato come incendio e furto oppure attinenti la persona come infortunio, malattia, responsabilità civile, ecc.

L'offerta di un'impresa assicuratrice si può consultare per rami oppure per tipologia di destinatario. Se ad esempio il destinatario è il singolo individuo, la compagnia di assicurazioni propone tutta una serie di prodotti assicurativi pensati per lui e per quelle che possono essere le sue principali esigenze, come ad esempio il risparmio, l'investimento, la previdenza, la protezione della casa e della famiglia, la salute, ecc. Allo stesso modo, se il destinatario è un'azienda, l'impresa assicuratrice propone prodotti assicurativi in grado di coprire danni causati da incendi e/o da eventi catastrofici, furti, assistenza e tutela legale per determinate categorie di controversie, responsabilità civile contro terzi, ecc.

Poi ci sono altre imprese che invece scelgono di specializzarsi in determinati campi, come ad esempio la tutela legale, mirando a modulare la propria offerta su qualsiasi esigenza che riguardi la necessità di assistenza e consulenza legale.

Per distribuire nel mercato i propri prodotti assicurativi, le imprese assicuratrici possono esercitare la vendita diretta, ma anche servirsi di punti vendita dislocati sul territorio italiano e straniero. Le reti distributive possono essere costituite da agenzie assicurative (agenti e subagenti), broker, sportelli bancari (bancassurance), promotori finanziari. Le imprese assicuratrici offrono alle agenzie il mandato, cioè l'incarico di sviluppare e consolidare il portafoglio agenziale, promuovendo e vendendo polizze assicurative con il proprio marchio.



L'**agenzia di assicurazione** è, quindi, un'impresa che ha il compito di presidiare un particolare territorio, per conto di una o più compagnie di assicurazione, promuovendo e vendendo prodotti assicurativi per sviluppare e consolidare il proprio portafoglio.

L'agenzia di assicurazione è in pratica una vera e propria azienda che svolge la propria mission in completa autonomia sotto la guida dell'Agente, ma adottando un'ottica diversa rispetto alle classiche aziende o imprese, infatti lavora sempre in rappresentanza di una o più imprese mandanti. L'agenzia di assicurazione ha, inoltre, la possibilità di coprire il territorio assegnatole con degli uffici distaccati chiamati subagenzie, dando in gestione ad uno o più subagenti una parte di portafoglio, il tutto in un'ottica di maggior cura e vicinanza al cliente.

Il compito dell'agenzia di assicurazione è quello di rappresentare l'impresa mandataria in un particolare territorio. Se poi si considera la particolare natura dei prodotti che l'agenzia ha il compito di piazzare sul mercato – prodotti che sono strettamente legati al profilo di rischio del cliente, che a sua volta risulta intrinsecamente connesso al tessuto sociale, economico e demografico del territorio circostante – si intuisce come l'agenzia di assicurazione rivesta un'importanza strategica e fondamentale per le compagnie di assicurazione, l'unico modo per loro di avvicinarsi alle reali esigenze del cliente. In virtù di questa particolare caratteristica delle agenzie di assicurazione, la loro cioè stretta connessione ed interazione con i soggetti insediati nel territorio circostante – che siano imprese, professionisti, o singoli individui – ogni agenzia di assicurazione modulerà le proprie attività, i propri servizi, le proprie professionalità, sulla base del tipo di territorio che dovrà presidiare. Di conseguenza saranno riscontrabili tutta una serie di differenze tra agenzia ed agenzia non facilmente misurabili e comparabili tra loro in virtù proprio di questa stretta connessione al territorio circostante.

In particolare, l'agenzia assicurativa può svolgere svariate attività:

- consulenza assicurativa danni e vita detta anche intermediazione assicurativa nei rami danni e vita che comprende la stesura del profilo di rischio del potenziale cliente, la proposta di prodotti e servizi assicurativi e l'assunzione di contratti assicurativi nei rami danni e vita;
- emissione e gestione polizze cioè svolgimento delle attività necessarie alla gestione tecnico-amministrativa delle polizze del cliente;
- gestione dei sinistri cioè assistenza al cliente rivolta alla gestione dei rapporti con la Compagnia Assicuratrice, relativi alla liquidazione/pagamento di sinistri occorsi;
- consulenza finanziaria che riguarda la fornitura di servizi finanziari di risparmio gestito (forniti da promotori finanziari);
- gestione dei crediti, assicurazione dei crediti commerciali, fidejussioni, credito al consumo, cioè credito per l'acquisto di beni e servizi (credito finalizzato) ovvero per soddisfare esigenze di natura personale (ad esempio: prestito personale, cessione del quinto dello stipendio) concesso ad una persona fisica (consumatore);
- servizi bancari in partnership con istituti bancari e collocamento dei prodotti bancari consentiti dalla legge;
- risk management cioè gestione del rischio, processo mediante il quale si misura o si stima il rischio e successivamente si sviluppano delle strategie per governarlo. Di regola, le strategie impiegate riguardano il trasferimento del rischio a terze parti, l'evitare il rischio, il ridurre l'effetto negativo ed infine l'accettare in parte o totalmente le conseguenze di un particolare rischio;
- brokeraggio assicurativo internazionale;



- mediazione creditizia, cioè l'attività professionale con la quale si mettono in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o altri intermediari finanziari con la potenziale clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto molteplici forme;
- factoring, cioè un particolare tipo di contratto con il quale un soggetto (che si chiama cedente) si impegna a cedere tutti i crediti presenti e futuri scaturiti dalla propria attività imprenditoriale ad un altro soggetto (il factor) il quale, dietro un corrispettivo, si impegna a sua volta a fornire una serie di servizi che vanno dalla contabilizzazione, alla gestione, alla riscossione dei crediti ceduti fino alla garanzia dell'eventuale inadempimento dei debitori, ovvero al finanziamento dell'imprenditore cedente sia attraverso la concessione di prestiti, sia attraverso il pagamento anticipato dei crediti ceduti;
- rating aziendale, cioè uno strumento informativo gestionale appositamente studiato per consentire all'impresa di effettuare un'autodiagnosi sul proprio stato di salute.

Non solo intermediazione assicurativa quindi, non solo promozione e vendita di prodotti assicurativi, non solo consulenza assicurativa, ma anche, in molti casi, consulenza finanziaria, promozione di soluzioni nell'ambito della gestione o dell'investimento del risparmio e addirittura, in alcuni più rari casi, consulenza aziendale.

Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 16/2009 "Attività e professionalità nel settore veneto delle Assicurazioni".