

**Massimo Congiu**, président de l'Unapass

## « Les nouvelles normes de transparence relèvent d'une vision idéologique »

■ À la tête depuis 2006 de l'Union nationale des agents professionnels de l'assurance, Massimo Congiu critique les mesures sur la transparence, mais prévoit une hausse de l'activité pour la profession avec le désengagement de l'État.



### Pourquoi l'Italie compte-t-elle autant d'agents généraux ?

Il y a 27 000 agents, soit plus du double de la France. Près de 11 % des agences italiennes détiennent un portefeuille qui ne dépasse pas le million d'euros. Unapass réunit 1 102 agences de moyenne et de grande taille employant deux ou trois agents et dotées de portefeuilles pesant 4 à 5 M€. Près de 70 % des agents généraux d'assurances italiens ne sont inscrits ni à l'Unapass ni au SNA, l'autre grand syndicat. Ils sont réunis en groupes d'agents généraux.

Ce grand nombre d'agents en Italie s'explique par le fait qu'on accédait à la profession sans filtrage jusqu'en 2005. Seul le certificat d'études primaires était nécessaire, alors qu'aujourd'hui il faut avoir au minimum le baccalauréat et passer un examen. Ce nombre est donc destiné à diminuer, le marché devant aussi se restructurer.

### Pourquoi l'agent reste-t-il le canal de vente d'assurances privilégié en Italie ?

Nous sommes leaders de la distribution dans la branche dommages et représentons le troisième canal de vente dans le secteur vie après les banques et les conseillers financiers. L'agent général a su ramifier sa présence sur tout le territoire. C'est pourquoi les Italiens continuent de le préférer. L'agent est plus proche du client. Il joue un peu la figure du confident. Quant à la vente directe, par téléphone ou Internet, elle n'a pas vraiment décollé. Elle plafonne à 6 % du marché et, selon les prévisions les plus optimistes, cette part est destinée à monter au plus à 10 %.

### Comment a évolué la profession ?

La figure de l'agent a énormément changé. Elle a démarré avec le *boom* des voitures et l'obligation de la RC auto dans les années 1970. Aujourd'hui, plus de 85 %

des polices auto continuent à être vendues en Italie par des agents. Mais l'on assiste depuis vingt ans au fort développement du secteur prévention vie et de la partie dommages non-auto.

### Quel a été l'impact des mesures adoptées en 2008 pour favoriser le plurimandat ?

La loi « Bersani » a aboli la clause d'exclusivité entre compagnies et agents dans la branche de dommages. Ces derniers ont pu ainsi passer de la formule de monomandat à celle de plurimandat. Dans les faits, cela n'a pas changé grand-chose. Les agents ont continué à travailler pour une compagnie principale en complétant leur offre avec des produits de niche d'autres sociétés. Rendre le plurimandat obligatoire, comme l'idée en a été lancée, n'est pas possible. Un État libéral ne peut pas imposer un modèle d'organisation.

ailleurs, le système est injuste, car si le client acquiert une police *via* le Web, il n'aura qu'un devis.

### Quels défis attendent les agents ?

La crise est en train de pousser l'État à se désengager de nombreux secteurs. Le gouvernement va devoir redessiner le modèle de protection pour la santé et les retraites en déléguant une partie de la couverture au privé. Il y a débat aussi sur la couverture catastrophes naturelles. Si elle devenait obligatoire, cela engendrerait une récolte de primes supplémentaires estimées entre 3,5 et 4 Md€. Par ailleurs, dans un an, sera rendue obligatoire la RC pour toutes les professions libérales.

Tous ces éléments pourraient faire doubler la récolte de primes dans le secteur non-auto des dommages, qui pèse aujourd'hui en Italie près de 16 Md€. L'agent doit se préparer en vue de ces changements en multipliant les compétences.

### Comment percevez-vous les réformes actuelles ?

Les nouvelles normes promues par le législateur pour rendre le marché davantage transparent sont dictées, malheureusement, par une vision idéologique, et non par de vrais spécialistes de l'assurance. Demander à un agent de présenter trois devis de compagnies différentes est une absurdité, car dans au moins deux cas, il devra parler d'un produit qu'il ne connaît pas. Cela va faire exploser nos coûts de gestion. Par

### Pourquoi vous êtes-vous rendu récemment en France ?

J'ai pris contact avec Hervé Veyrac, le président de l'Agea [Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurances français] et invité une délégation d'agents français à notre congrès, qui se tiendra à Rome du 27 au 29 septembre. Nous aimerions devenir une maison réunissant les divers groupes d'agents en nous inspirant du modèle de l'Agea.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR J. S.