

Al convegno di Siena organizzato dal Gia Capo Sara-Sara vita insieme con lo Sna Toscana

# Genesis del plurimandato assicurativo

## Rimossa l'esclusiva. Adesso dagli agenti maggiore offerta

DI GIANLUIGI MALANDRINO

L'evoluzione che sta progressivamente trasformando l'agente da ausiliario dell'impresa mandante in professionista consulente del cliente ha subito in questi ultimi due anni un'accelerazione significativa e probabilmente irreversibile.

La figura dell'agente disegnata dal codice civile nel 1942, poi ribadita nella prima contrattazione collettiva del dopoguerra, era quella di un mandatario dell'impresa preponente, lavoratore para-subordinato in esclusiva, dotato di limitata autonomia operativa, differenziabile dal dipendente dell'impresa principalmente in quanto la sede operativa era l'ufficio dell'agente e non la direzione della compagnia. Per il resto l'agente promuoveva i prodotti dell'impresa nei modi che questa prescriveva; l'assicurato era cliente della compagnia, che identificava territorialmente nella figura dell'agente.

L'esclusiva era considerata «elemento naturale» del contratto di agenzia, rappresentando il plurimandato l'eccezione alla regola.

Prendeva piede, già a partire

## Necessari chiarimenti sull'art. 5 della Bersani-bis

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Le due rappresentanze sindacali degli agenti di assicurazione, Sna e Unapass, hanno inviato ai propri iscritti una comunicazione congiunta contenente alcune indicazioni relative all'applicazione del dl 31/1/2007, n. 7, «Bersani-bis», convertito il 2 aprile 2007 in legge, con particolare riguardo all'art. 5, relativamente all'introduzione della facoltà di recesso annuale per le polizze pluriennali, e la connessa questione degli storni provvigionali di acquisto ex art. 9 dell'Accordo nazionale agenti 2003, e ad alcune innovazioni nell'ambito del settore Rca. Per quanto concerne gli storni provvigionali d'acquisto, il punto 4) dell'art. 5 prevede la facoltà dell'assicurato di recedere annualmente dal contratto poliennale senza oneri e con preavviso di 60 giorni; in base all'interpretazione del Sindacato nazionale agenti e dell'Unapass, tale disposizione deve essere inquadrata nella fattispecie prevista dall'art. 9, lett. b), dell'Accordo nazionale che prevede l'ipotesi di scioglimento del contratto a seguito di sopravvenute di-

sposizioni legislative (cosiddetto jus superveniens). Ribadiamo, si legge nella comunicazione, che per i contratti di assicurazione in vigore alla data del 2 aprile 2007 non sussiste il diritto dell'impresa allo storno della provvigione d'acquisto. Questo diritto dell'impresa sussiste, invece, per quanto riguarda le polizze stipulate dal 3 aprile in poi. I Sindacati esortano gli agenti a contestare personalmente qualsiasi comportamento delle compagnie difforme da quanto indicato, segnalando poi la cosa al proprio gruppo, che a sua volta provvederà a informarne gli organismi sindacali. Riguardo alla facoltà di recesso del cliente per i contratti di durata poliennale, Sna e Unapass ricordano che nella legge in oggetto si distingue tra contratti in corso e contratti di nuova stipulazione; pertanto i sindacati agenti ritengono che per i contratti nuovi stipulati dal 3 aprile 2007 la facoltà di recesso possa essere esercitata con preavviso di 60 giorni, mentre per i contratti stipulati prima di tale data questo diritto possa essere esercitato con il medesimo preavviso, ma solo a condizione che il con-

tratto di assicurazione sia stato in vita per almeno tre anni (cioè sia stato emesso prima del 3 aprile 2004). Numerosi dubbi interpretativi, che richiedono un intervento chiarificatore da parte del ministero dello sviluppo economico e dell'Isvap, sorgono anche in merito alle disposizioni in materia di Rc auto, sempre contenute nell'art. 5, soprattutto per quanto concerne l'assegnazione delle classi di merito. Pertanto, in tutti i casi in cui si rendesse necessaria un'interpretazione, soprattutto per l'emissione di nuovi contratti, Sna e Unapass consigliano vivamente ai propri iscritti di astenersi dal procedere autonomamente, rivolgendosi invece alla propria impresa per farsi rilasciare, per iscritto, le istruzioni necessarie. Ciò si rende indispensabile, conclude la comunicazione, soprattutto per il fatto che le imprese hanno la facoltà di determinare in proprio condizioni e norme migliorative rispetto al testo di legge e, in attesa che le stesse diramino circolari o istruzioni operative, è opportuno che nei singoli casi le istruzioni siano dalle stesse impartite. (riproduzione riservata)

dall'Accordo nazionale 1981 e poi, in modo più netto con l'Aec 1994, la figura dell'agente «esclusivista zoppo», con l'impresa libera da vincoli e l'agente, invece, legato al

«marchio» da esclusiva rigida. Anche il successivo Aec 2003, pur risentendo di un mutato contesto di mercato, ove risultava evidente l'effetto «bloccante» sullo svi-

luppo e sulla concorrenza, delle reti di intermediari in esclusiva, riaffermava comunque l'esclusiva di marchio come regola di sistema.

Parallelamente, però, si registrava una presa di coscienza degli effetti negativi dei vincoli di esclusiva (alte tariffe, scarsa competitività dei prodotti, difficoltà di accesso per nuove imprese) e assistevamo a una vera e propria rivoluzione copernicana, sul piano normativo, ove, in rapida successione, venivano emanati il codice delle assicurazioni del settembre 2005 (che aboliva i precedenti albi, istituendo il registro unico degli intermediari), il decreto Bersani 1, convertito in legge n. 248/2006 (che aboliva l'esclusiva nel ramo Rca) e, infine, al termine del percorso evolutivo, il decreto Bersani 2 (convertito nella legge n. 40/2007). Tale ultima normativa, lo ricordiamo, aboliva l'esclusiva agenziale anche nei rami danni, trasformando, a decorrere dall'1/1/2008, tutti gli agenti in plurimandatari. Quale presupposto normativo della nuova figura di agente plurimandatario, inserito nel regime 4 dell'Aec 2003, deve identificarsi certamente il nuovo ruolo che l'agente è chiamato a rivestire, che è quello di consulente del cliente, al quale deve proporre il prodotto più idoneo a soddisfarne le esigenze assicurative (art. 120 del codice delle assicurazioni). La competizione tra i prodotti assicurativi si libera, pertanto, dei privilegi e delle «aree protette» in precedenza garantite da intermediari vincolati al singolo marchio, e si apre all'apporto costruttivo e professionale degli agenti, ai quali è affidato il compito di assistere gli utenti nella scelta dei migliori prodotti presenti sul mercato. E gli agenti, ormai in una posizione di maggior indipendenza dalle imprese, avranno certamente un ruolo fondamentale nella ricerca, costruzione e diffusione di nuovi prodotti assicurativi, tali da fornire migliori risposte alle esigenze dei consumatori. (riproduzione riservata)

### News dai gruppi agenti

Gasav in assemblea a Castelnuovo del Garda

Rimandandovi a *L'Agente di Assicurazione* in uscita per ulteriori approfondimenti, pubblichiamo il documento finale approvato sabato scorso dagli agenti Sasa assicurazioni e Sasa vita, iscritti al Gasav. L'esperienza di questi colleghi appare particolarmente utile e significativa poiché gli iscritti a questo gruppo operano, in grande maggioranza, in regime di plurimandato. Così scrive il presidente Michele Acampora nella sua relazione «La liberalizzazione dei mandati è, a mio avviso e se ne avessimo ancora dubbi, la consacrazione della nostra scelta di lavoro, così come la liberalizzazione dei contratti di lavoro si rivelerà, per chi come noi è abituato al confronto quotidiano con diverse mandanti e con i clienti, una grande opportunità di sviluppo». La categoria guarda inoltre con interesse all'esperienza dei colleghi Sasa, in quanto essi si sono dotati di una piattaforma tecnologica capace di garantire il flusso dei dati amministrativi e commerciali con più mandanti. Un aspetto questo che assume, insieme alla formazione, una centralità strategica per il sindacato, il quale ha approntato una serie di tavoli di approfondimento dedicati alla messa a punto dei modelli gestionali e di sviluppo cui potranno ispirarsi gli agenti nel prossimo futuro.

#### Mozione

Il Gasav, riunito in assemblea ordinaria a Castelnuovo del Garda in data 4 e 5 maggio 2007, nel ringraziare il dott. Luigi Tusino

per la sua gradita presenza, esprime il più caloroso benvenuto al nuovo amministratore delegato e alla direzione tutta. Orgogliosi di aver contribuito in modo determinante alla crescita della compagnia con la collaborazione fattiva e stimolante del management, cui vanno i nostri più vivi ringraziamenti, chiediamo a lei, dott. Tusino, di conoscere quali strategie adotterà in futuro e, in particolare, se intende valorizzare ulteriormente la leadership di mercato già conseguita da Sasa nell'ambito del plurimandato.

Siamo gli agenti che con grande entusiasmo hanno colto e portato avanti l'ambizioso progetto di risanamento e sviluppo della compagnia. Certamente non le saranno sfuggiti gli ottimi risultati finora ottenuti e, sulla scia di questi ultimi, intendiamo continuare, senza mai considerarci arrivati, ma sempre rivolti verso nuovi e ambiziosi traguardi.

Il conseguimento di tali traguardi necessita senza dubbio della condivisione di progetti, mezzi e risorse. Nel nuovo scenario del mercato assicurativo, le imprese-agenzie si trovano a sopportare nuovi e più pesanti oneri e, se non adeguatamente soste-

nute, si rischierà di vanificarne o limitarne fortemente le possibilità di successo. Ciò premesso, le chiediamo di prendere in considerazione alcuni aspetti fondamentali e urgenti emersi durante il dibattito congressuale:

1. La redditività delle agenzie, già in costante calo da anni, ha subito un duro colpo dalle recenti nuove disposizioni legislative e regolamentari riguardanti l'operatività amministrativa (tra le quali l'informativa precontrattuale, la gestione dei flussi degli incassi ecc.) e di gestione dei sinistri (indennizzo diretto).

2. Formazione obbligatoria (personale di agenzia, collaboratori e agenti).

E inoltre, non meno importanti, aspetti e problemi vecchi e nuovi per i quali le chiediamo di stimolare gli uffici preposti della compagnia affinché possano trovare adeguate soluzioni:

1. Struttura tariffaria Rca e Ard.

2. Completamento della revisione della linea prodotti R.E.

3. Razionalizzazione della comunicazione tra agenzie e direzione nonché ispettorati sinistri.

4. Sistemi informatici Sasa e Sasa vita.

5. Politica assuntiva su clienti provenienti dal gruppo Fondiaria-Sai.

6. Assistenza tecnica assuntiva e commerciale.

L'assemblea conferisce pertanto ai propri rappresentanti eletti specifico mandato al fine di concertare con la compagnia le più idonee misure per la risoluzione delle problematiche sopra esposte.

**NOMINATO IL NUOVO GRUPPO DIRIGENTE**  
Al termine dei lavori congressuali, sono stati eletti: **Michele Acampora, presidente, Enrico Casoli, Eugenia D'Angelo, Enzo Gialli, Anna Pollicoro, Roberto Rappini, Paola Tortora, membri del direttivo.**

### Appuntamenti

#### CONVEGNI SNA

18 maggio 2007 - Roma  
11-12 maggio 2007 - Vieste  
Incontri istituzionali  
18-19 giugno 2007 - Merano - 69° Comitato centrale Sna

#### FORUM DEI GAA

Martedì 22 maggio 2007, alle ore 10, a Bologna (Royal hotel Carlton, via Montebello 8), il Forum dei gruppi agenti, con il seguente ordine del giorno:

- Apertura lavori del presidente del comitato Gaa, Roberto Cecchini

- Relazione del presidente nazionale, Tristano Ghironi

- Decreto Bersani: riflessi sulla categoria

- Indennizzo diretto Rc auto
- Varie

Data l'importanza della manifestazione, il Sindacato nazionale agenti richiede la massima partecipazione ai lavori del Forum.

#### APPUNTAMENTI GAA

**10-13 maggio** (Gubbio) Gaa Axa Italia - III Assemblea

**10-13 maggio** (Napoli) XXXIV Congresso Uea

**18-20 maggio** (Riccione) II Congresso nazionale Ganp

**30-31 maggio** (Rivoltella, Desenzano) Assemblea Gaassim

**8-9-10 giugno** (Ostuni) Congresso Gaa Generali

**21-22 giugno** (Trieste) Congresso straordinario Gala.



Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)