

## Sentenza esplosiva della corte di Cassazione. Rigettato il ricorso alla magistratura della Ras

# Una grande vittoria per gli agenti

## Giusta la riduzione proporzionale delle rate di rivalsa

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

La Corte di cassazione ha emesso una sentenza di eccezionale rilevanza per gli agenti, rigettando il ricorso di Ras contro Mauro Carlo Carpanelli, assistito da Gianluigi Malandrino e da Paolo Martinello, consulenti legali Sna. La vertenza, iniziata nel 1995, aveva per oggetto il diritto dell'agente di ridurre proporzionalmente le rate di rivalsa, in presenza di provvigioni di capitolato inferiori rispetto al precedente agente. Come noto, sono sempre più frequenti modifiche di mandato, e soprattutto riduzioni provvigionali, in occasione dei subentri nella titolarità di un'agenzia assicurativa. Ciò comporta per l'agente subentrante un duplice pregiudizio: oltre a subire una riduzione della redditività dell'agenzia, egli è costretto a versare all'impresa una rivalsa pari all'ammontare delle indennità da essa versate all'agente uscente, ovviamente commisurate al diverso e più favorevole trattamento provvigionale a lui riconosciuto. a posizio-

ne dell'agente era stata giudicata favorevolmente sia in 1° grado sia successivamente dal Tribunale di Milano, che aveva quindi condannato la Ras a restituire a Carpanelli quanto indebitamente trattenuto; ma la Compagnia aveva impugnato la sentenza, ricorrendo in Cassazione, la quale però ha stabilito che la decurtazione del valore economico del portafoglio effettuata dalla Società preponente, che da ciò trae vantaggio, in fase di passaggio dall'agente uscente a quello subentrante, comporta una riduzione quantitativa del portafoglio e dei tassi provvigionali, riducendo pertanto i benefici trasmessi al nuovo agente, il che (nella logica dell'Accordo nazionale imprese agenti), incide «necessariamente sull'entità della rivalsa». Avendo la Cassazione respinto il ricorso di Ras, la vertenza deve a questo punto ritenersi conclusa. Ad ogni modo, la Compagnia aveva già provveduto a versare all'ex agente (seppure con riserva, in pendenza del ricorso) quanto stabilito dal Tribunale di Milano a titolo di rivalsa pagata in più del dovuto.

### CARPANELLI: ISCRIVETEVI ALLO SNA

Per gli agenti la positiva conclusione della vicenda legata al ricalcolo della rivalsa rappresenta un grande riconoscimento. Parla il protagonista, Mauro Carlo Carpanelli.

**Domanda.** Dopo una causa così lunga, una grande vittoria. Qual era il suo stato d'animo all'inizio, e qual è adesso?

**Risposta.** Non nascondo che all'inizio la mia famiglia e io abbiamo vissuto momenti molto difficili. Sul piano professionale e personale è stata una vicenda di grande impatto sulla mia vita e, quando tutto è cominciato, ero consapevole di essere, agli occhi dei più, abbastanza simile a Don Chisciotte. Però la mia non era una lotta contro mulini a vento scambiati per temibili guerrieri, ma un fatto di principio. Vede, io non avevo dato le dimissioni per mia scelta, ma perché la Compagnia aveva deciso unilateralmente di affiancarmi un socio che non conoscevo. Si trattava del figlio di un dirigente, ma non è questo il punto. Magari era bravissimo, ma ritengo non sia comunque corretto costringere gli agenti a matrimoni professionali non desiderati. Dopo, dal punto di vista economico, si è ovviamente creata per noi una situazione estremamente pesante. Ora, che tutto è passato, mi dà un'immensa soddisfazione ripensare alle facce dei funzionari Ras che mi davano del pazzo a mettermi contro di loro. Mi pare comprensibile, no?

**D.** La sua difesa è stata sin dall'inizio affidata

all'avv. Martinello. Che ruolo ha giocato lo Sna in questa vicenda?

**R.** Un ruolo indispensabile: Martinello è stato eccezionale e senza l'aiuto economico dello Sna, che inizialmente si è fatto carico di tutte le spese legali, avrei dovuto abbandonare sin dall'inizio e non avrei mai avuto giustizia.

**D.** Quali sono state le ripercussioni di questa controversia sulla sua vita professionale?

**R.** Le dirò, questo è un aspetto delicato e piuttosto spinoso. Dopo aver interrotto i rapporti con Ras, ho tentato di instaurare relazioni professionali con altre compagnie primarie italiane. Ciò che sto per dirle non è dimostrabile, ma sta di fatto che nelle fasi preliminari tutto andava bene; quando veniva fuori la mia controversia con Ras, stranamente, saltava tutto. Alla fine, ho rinunciato a fare l'agente, e forse è stato meglio così. Ora sono un impiegato d'agenzia.

**D.** Un messaggio ai suoi ex colleghi?

**R.** Colgo questa occasione per dire a tutti gli agenti di ribellarsi alla propria mandante quando questa non rispetta i patti, perché noi non siamo degli schiavi, ma imprenditori e professionisti che rischiano in proprio quotidianamente e contribuiscono in maniera sostanziale al profitto delle compagnie. E un'altra cosa: iscrivetevi allo Sna. Il Sindacato è davvero in grado di tutelare i vostri diritti.

Dopo tre mesi di trattative è stato firmato l'accordo professionisti-impresa

## Generali, sostegno concreto senza patti di non concorrenza

Grande, grandissima soddisfazione tra gli agenti del Gaa Generali per l'accordo concluso dopo tre mesi di lunghe trattative con la Compagnia portate avanti dal presidente del Gruppo (e vicepresidente Sna) Vincenzo Cirasola e giunte a positiva definizione lo scorso 26 settembre. Nel panorama che si sta profilando, è assolutamente da sottolineare il fatto che la ratifica dell'accordo non è sottoposta ad alcuna condizione o patto di non concorrenza.

Indubbiamente importanti sono i termini stessi dell'accordo, che concretamente va incontro alla rete sui tre punti al momento più discussi dalla categoria: monetizzazione della gestione sinistri in indennizzo diretto, nessun effetto della legge 40/2007 sul calcolo dell'indennità dovuta all'agente ex art. 25 dell'Ana, considerando l'effetto residuo del portafoglio poliennale emesso fino alla data di entrata in vigore della legge stessa, pur in presenza della rescindibilità prevista dalla medesima legge e l'indennità dell'agenzia dagli effetti degli storni dei contratti per recesso dei clienti, astenendosi la Compagnia dal recupero provvigionale.

Fondamentale è la premessa dell'accordo; vi è infatti alla base la consapevolezza, da parte della Direzione tutta e dello stesso

A.D. Perissinotto, che l'ambizioso piano triennale 2007-2009, che ha come obiettivo un ritorno sull'embedded value del 16%, un risultato operativo di 6,5 miliardi e un utile netto di 3,8 miliardi, non potesse essere concepito prescindendo da un clima di serena e partecipata partnership con gli agenti delle Generali. «Proprio in base a questo principio», ha affermato Cirasola, «la nostra mandante ha deciso di far precedere la definitiva formalizzazione e divulgazione del piano industriale dall'accordo con il Gruppo agenti delle Generali sui temi caldi che, da qualche mese a questa parte, colorano di tinte fosche l'universo assicurativo, investendo le relazioni tra agenti e compagnie».

Estremamente rilevante il significato intrinseco dell'accordo. «Quando la Compagnia leader del mercato italiano sceglie di rileggere in positivo un impianto legislativo le cui norme, fino a ieri, sono state interpretate come minacce e lo stesso A.D. è convinto della possibilità di trasformare la minaccia della disdetta in opportunità», ha proseguito il presidente del Gruppo, giustamente orgoglioso, «ciò fornisce un indubbio segnale a tutte le altre imprese e costituisce un esempio forte di patrimonializzazione della propria rete agenziale». Secondo Cirasola, la

modifica dell'art. 1899 del codice civile voluta da Bersani, se pur nell'immediato crea un indubbio danno economico per la perdita del preconto provvigionale, contestualmente offre la possibilità agli agenti più intraprendenti di aggredire la concorrenza, attivandosi in modo che a ogni disdetta ricevuta corrisponda una o più disdette inviate. Il mercato, così, si ravviverà e vincerà chi avrà il miglior prodotto col miglior servizio e col miglior prezzo, e questo a beneficio di tutte le parti: consumatori, agenti, imprese e governo.

In un quadro al momento un po' grigio, che vede da una parte compagnie ben poco disposte a riconoscere il valore delle proprie reti ed eventualmente a farlo, in misura minima, solo a fronte di una totale rinuncia al plurimandato, e dall'altra Gruppi agenti disponibili ad accettare accordi al ribasso in nome di una momentanea boccata d'ossigeno che priva della futura libertà professionale, fa piacere vedere che le cose possono anche andare diversamente.

  
Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
www.snaservice.it

### PARTE LA FORMAZIONE SNA

Il Regolamento attuativo del Codice delle assicurazioni private ha introdotto nello scorso ottobre l'obbligo formativo a carico degli intermediari. D'altro canto «la formazione», dice Sergio Risolo, coordinatore della corrispondente commissione tecnica, nonché componente dell'Esecutivo nazionale Sna, «deve essere intesa, da un lato, come leva competitiva cruciale e strumento per migliorare il servizio ai clienti, dall'altro, come attività per incrementare il cosiddetto capitale intellettuale, ormai riconosciuto da tutti come elemento critico dal quale ricavare valore aggiunto e quindi maggior redditività. In altri termini», dice ancora Risolo, «nell'attuale economia della conoscenza, le performance e il vantaggio competitivo, delle imprese-agenzie sono sempre più legati alle competenze dell'agente, del personale di front-office e della struttura commerciale, ma anche alla capacità di alimentare incessantemente un circolo virtuoso di creazione, sviluppo, condivisione e diffusione delle informazioni». Allo scopo di fornire una risposta adeguata a questo diffuso bisogno di formazione proveniente dal mercato, calcolato dagli esperti in circa 1.500.000 di ore aula all'anno e di fornire alla categoria i necessari strumenti di competenza consulenziale, ma anche per sottrarre gli agenti e i loro collaboratori all'offerta formativa erogata dalle compagnie con l'unico intento di orientarne la vendita nella direzione delle rispettive strategie aziendali, lo Sna ha inteso stabilire un rapporto di partnership con una serie di società di formazione indipendenti che hanno raccolto e condiviso gli obiettivi posti dal Sindacato. Si tratta di un programma ambizioso quanto articolato, che porterà in ogni provincia italiana, a tariffe particolarmente competitive e identiche su tutto il territorio, il grande patrimonio professionale proveniente dalle società partner, prendendo avvio dalle linee guida culturali e politiche ispirate alla tutela delle esigenze espresse dagli intermediari professionali e dalle loro sottostrutture. Uno dei punti maggiormente qualificanti, dice ancora Risolo, «consiste nel coinvolgimento, in qualità di formatori, di agenti ed ex agenti nell'erogazione dei corsi che spazieranno dalla formazione professionale per gli intermediari assicurativi che intendano iscriversi nella sezione A e nella sezione E del RUI, all'aggiornamento annuale degli intermediari già iscritti alle stesse sezioni, dalla riqualificazione degli operatori che svolgono la loro attività all'interno dei locali agenziali, alla formazione per futuri formatori». Un disegno di enorme portata e fortemente innovativo nelle linee ispiratrici, che il Sindacato conta di tradurre al più presto in concreta operatività.

di Roberto Bianchi