

Società, cooperative o consorzi di agenzie: una possibilità per tutti gli agenti di assicurazione

Monomandato nullo per la legge

Dal 2008 perdono valore solo le clausole di esclusiva

DI GIANLUIGI MALANDRINO

Dal 1° gennaio 2008 troverà applicazione quanto previsto dall'articolo 5 della legge n. 40/2007, per cui il divieto di esclusiva nei contratti di agenzia sarà esteso a tutti i rami danni. Infatti, la disposizione del comma 1 dell'articolo 5 stabilisce che i contratti di agenzia in corso vanno adeguati entro il 1° gennaio 2008. In precedenza l'articolo 8 della legge n. 248/2006 stabiliva che le clausole di esclusiva relativa alla responsabilità civile auto erano valide sino al 1° gennaio 2008. Quindi, ormai, il regime della nullità delle clausole di esclusiva è stato unificato e, sia per il settore rc auto sia per tutti i rami danni, a partire dal 1° gennaio tutte le clausole contrattuali di esclusiva sono da considerarsi nulle e prive di effetto, ai sensi dell'articolo 1418 c.c.

Un primo chiarimento ri-

guarda il rapporto fra contratto di agenzia in vigore e clausole di esclusiva in esso contemplate: in virtù di quanto stabilito espressamente dal comma 5 dell'articolo 5 della legge n. 40 / 2007 «le clausole in contrasto con le prescrizioni del presente articolo sono nulle e non comportano la nullità del contratto». Quindi i contratti di agenzia in corso restano perfettamente validi, mentre perde ogni valore ed efficacia, qualsiasi clausola di esclusiva in essi stabilita.

A partire dal 1° gennaio perdono valore giuridico i regimi di esclusiva 1, 2 e 3 dell'Aec 2003 e, pertanto, sia gli agenti con esclusiva reciproca (regime 1) sia quelli con esclusiva reciproca «limitata» alle altre agenzie (regime 2), sia infine gli agenti in esclusiva unilaterale o zoppa (regime 3), si trasformano automaticamente in agenti plurimandatari, nei

rami rca e danni.

Resta escluso da questa innovazione legislativa il ramo vita, al quale rimangono applicabili i regimi di esclusiva pregressi.

La portata concreta dell'innovazione legislativa andrà verificata sul campo e dipenderà in parte anche dalla capacità professionale ed economica della rete agenziale di saper cogliere le opportunità favorevoli del nuovo sistema distributivo.

Il legislatore ha prefigurato un mercato distributivo privo di vincoli di esclusiva, per far sì che al consumatore ogni agente possa fornire un'offerta differenziata di prodotti assicurativi, in modo da poter individuare quello più idoneo alle sue esigenze. Questo modello distributivo dovrebbe inoltre azionare le leve della concorrenza sul piano tariffario e rendere la competizione tra impre-

se più accentuata. Dobbiamo domandarci se le piccole agenzie siano poi effettivamente in grado di assumere e gestire più incarichi agenziali o se, invece, continueranno a operare in un rapporto preferenziale (e magari di fatto esclusivo) con la propria impresa originaria. La normativa sopra esaminata attribuisce certamente agli agenti nuove e interessanti opportunità di crescita e di sviluppo; tuttavia, non sarà facile per le agenzie piccole o medie avvalersi di tutte le potenzialità del plurimandato. Una soluzione che appare particolarmente interessante è quella della creazione di agenzie in forma associativa, alle quali un certo numero di agenti decida di dar vita o partecipare. Potrebbero realizzarsi società, cooperative o consorzi tra gli agenti, che assumessero i mandati di diverse compagnie operando da veri distributori plurimandatari,

senza che per questo i singoli agenti debbano rinunciare alla propria agenzia individuale. Il piccolo o medio agente può continuare il suo mandato e, contemporaneamente, partecipare a un'altra agenzia creata con un certo numero di colleghi, che possa assumere i mandati e dar vita a un'entità autonoma, in grado di soddisfare tutte quelle esigenze assicurative a cui il singolo agente, con il proprio mandato, non è in grado di rispondere. Le forme di partecipazione associativa possono essere realizzate con gli strumenti giuridici esistenti, creando strutture che garantiscano un adeguato livello di controllo da parte dei singoli associati, che diano idonea remunerazione ai partecipanti all'iniziativa e che possano raggiungere, tra l'altro, dimensioni che le rendano più forti e indipendenti anche nei rapporti con le compagnie.

Per gli agenti un nuovo ruolo professionale

Alla luce dei profondi cambiamenti che stanno coinvolgendo il settore assicurativo, in particolare a seguito delle recenti riforme normative, l'agente di assicurazione è chiamato a rivedere il proprio ruolo professionale, trasformandosi da collaboratore delle compagnie a vero e proprio consulente assicurativo. Consulente che guida il cliente nella ricerca e nella soddisfazione delle proprie esigenze, assumendosi autonomamente i rischi della propria attività. Questo ruolo, prima ancora che economico, è un ruolo sociale, e in questo contesto si gioca la partita della crescita professionale di tutta la categoria. Infatti, le agenzie di assicurazione svolgono oggi un ruolo determinante per la diffusione della cultura assicurativa in una Italia notoriamente sottoassicurata e con uno stato che non è più in grado di assolvere ai bisogni della popolazione. In questo contesto l'agente diventa il perno dei nuovi rapporti di mercato. Ne consegue che l'assicurazione non può più essere considerata un «prodotto» quanto piuttosto una «consulenza», e l'agente non vende un prodotto collocandosi a valle del processo produttivo ma eroga una consulenza finalizzata all'intermediazione di un servizio che rappresenta la più adeguata forma di copertura assicurativa legata alle esigenze del cliente, entrando quindi a pieno titolo e a tutti gli effetti nella fase di produzione, fornendo il proprio apporto professionale alla creazione di valore del mercato.

In questa logica la libertà contrattuale sancita con i vari «decreti Bersani», i quali estenderanno tutta la loro efficacia dal 1° gennaio 2008 con l'abolizione dell'esclusiva per tutti i rami danni, conferirà agli agenti un peso e un ruolo diverso rispetto a quello esercitato fino a oggi nei confronti delle compagnie e contemporaneamente svilupperà una maggiore concorrenza con effetti benefici a vantaggio dei consumatori e del mercato. Lo Sna ritiene questo risultato un traguardo storico, frutto di una ventennale attività in tal senso e che rappresenta per tutta la categoria una grandissima opportunità. e di prodotto, la qualità del servizio, la semplificazione delle procedure e della comunicazione, l'attenzione rivolta alle agenzie rappresentano elementi importanti e determinanti che potranno spingere gli agenti a ricercare, al di fuori del proprio mandato,

una nuova compagnia che gli consenta di rispondere al meglio alla propria clientela.

Allo stesso tempo, il cliente valuterà il prodotto acquistato sulla base del miglior rapporto qualità/prezzo, scegliendo e acquistando quello più confacente alle proprie esigenze.

In altre parole, il plurimandato professionalizza maggiormente il ruolo dell'agente, consentendogli di superare il limite del paniere prodotti «inadeguati» e di costruire rapporti sempre più fidelizzati con la clientela. Questo ampliamento di attività legittima e fornisce maggior riconoscimento normativo al valore e al ruolo svolti, ma tutto ciò si accompagna anche a una maggior responsabilità nell'assumere. I capisaldi di questa funzione sono dati dalla formazione e dall'aggiornamento professionale. Formazione non solo di tipo tecnico e non solo in quanto imposta dagli obblighi di legge ma in quanto strumento di garanzia della qualità del servizio e di attestazione di professionalità.

Il nuovo ruolo dell'agente deve incarnare, nella sua nuova veste di consulente, la comprensione e il governo dei cambiamenti prendendo coscienza che il tutto si svilupperà in un periodo di tempo non breve. Ma questo non deve affatto scoraggiare.

di Filippo Guttadauro

NOTIZIE IN BREVE

A cura del Cdr Tutti in Comitato centrale, per approvare il nuovo Ccnl.

Il 26 novembre 2007 si terrà a Napoli il 70° Comitato centrale Sna. L'incontro è finalizzato a sottoporre agli iscritti l'accordo Ccnl dei dipendenti di agenzia, per la necessaria discussione e approvazione. Un lungo e, a volte, travagliato percorso giungerà così finalmente alla giusta conclusione per tutte le parti in causa.

27 novembre 2007: è l'ora della legalità.

Il sindacato nazionale agenti sta organizzando, per il 27 novembre 2007, una grande conferenza nazionale sull'assicurazione nel Mezzogiorno d'Italia, dal titolo «L'ora della legalità. Spostare le lancette dello sviluppo verso il futuro», con specifico riferimento all'ambito rc auto. Si tratta di un evento di notevole rilevanza e peculiarità, per il settore assicurativo e non solo, che vedrà alternarsi relatori di eccezionale prestigio: sebbene, infatti, il panel definitivo sia ancora da confermare, è prevista la presenza di esponenti del governo e del parlamento, dell'Ania, del Bipar, dell'Isvap, dell'Antitrust e dei consumatori. Assolutamente da non perdere. Sul sito www.snaservice.it tutti gli aggiornamenti in merito.

Formazione: focus sull'offerta

Lo Sna ha elaborato un progetto nazionale di formazione professionale per gli intermediari assicurativi, che ha coinvolto, mediante la sottoscrizione di un accordo quadro, 16 società operanti nel settore.

Scopo dell'iniziativa è offrire agli agenti (e ai loro collaboratori) su tutto il territorio italiano formazione di qualità, a prezzi «politici», facilmente accessibile qualunque sia la località di appartenenza. «Figure professionali quali i subagenti, i produttori e i dipendenti d'agenzia, oltre agli stessi agenti, saranno sempre più oggetto, da parte dello Sna, di un'attività tesa alla crescita professionale, peraltro imposta anche dalla legge», afferma Sergio Risolo, responsabile dell'area formazione, «e quindi si rende pressoché indispensabile fornire alla categoria strumenti che semplifichino e agevolino, in qualche modo, le procedure attinenti ai nuovi obblighi formativi».

A questo punto, però, affinché il progetto si trasformi in tangibile realtà occorre la fattiva collaborazione dei presidenti provinciali e dei coordinatori regionali, ai quali è stato inviato un questionario, da diramarsi sollecitamente a tutti i colleghi, iscritti e non, delle aree di pertinenza, destinato a delineare un'offerta formativa e di aggiornamento quanto più possibile vicina alla reale domanda e predisporre il calendario dei corsi per il 2008 in tutte le regioni italiane.

Si tratta di domande relative alla locazione territoriale delle agenzie, alla loro struttura, al numero dei collaboratori già operanti e a quello degli eventuali nuovi inserimenti. «Il questionario», prosegue Risolo, «deve essere compilato con la più totale onestà e inviato, entro e non oltre il 31 ottobre 2007, all'indirizzo e-mail galdi@snaservice.it. Sono sicuro», ha concluso il responsabile Sna per la formazione professionale, «che questa nuova avventura del sindacato troverà tutti i colleghi, consapevoli della grande opportunità, pronti e disponibili a partecipare».

di Alessandra Schofield



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