

A un mese dall'entrata in vigore del divieto di esclusiva per le imprese, lo Sna fa il punto

# Plurimandato, questione di tempo

## Dopo lo start up iniziale, ora gli agenti si stanno muovendo

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

A distanza di oltre un mese dal 1° gennaio 2008, data di entrata in vigore del divieto per imprese e agenti di sottoscrivere mandati in esclusiva, la situazione parrebbe ancora piuttosto statica. In un certo senso, nonostante il plurimandato, definizione ormai familiare, sia pure non del tutto corretta, fosse atteso dalla stragrande maggioranza degli agenti da molti anni, è giunto in maniera inattesa e tutti gli operatori del mercato si sono lasciati cogliere, in fondo, impreparati. Impreparate erano le compagnie, forse erroneamente salde nella convinzione che nulla mai si sarebbe davvero modificato nelle modalità distributive del settore; da qui le scomposte reazioni che tutti conosciamo, che hanno spaziato dai tentativi più o meno velati di aggirare nella sostanza gli obblighi della legge 40, alle previsioni (infondate) di un aumento dei costi intermediari legato all'abolizione dell'esclusiva.

Zoppa, peraltro, visto che, come noto, l'obbligo di «fedeltà» atteneva solo agli agenti e non alle loro mandanti, libere di sperimentare canali alternativi di distribuzione, facendo quindi internamente concorrenza alle loro stesse reti.

Di sorpresa, però, si sono fatti cogliere gli stessi agenti. Dopo l'iniziale euforia, è cominciata una fase di confusione e incertezza. Liberi tutti? Sì. Ma a che prezzo? E in che modo? E la libertà, può davvero essere «per tutti»? E il rapporto con le mandanti? E la fedeltà al marchio? In molti momenti, in più situazioni, l'abolizione dell'esclusiva ha assunto l'aspetto di un coltello posato sulla scrivania, con il manico girato dalla parte dell'agente. Ma un coltello non necessariamente da usare per recidere gli esistenti legami, quanto da mantenere ben affilato, lucente e, soprattutto, bene in vista, per aumentare il proprio potere contrattuale nel confronto con le imprese. Un confronto che andava avanti già da anni, in realtà, e che aveva come obiettivo il risollevarlo della calpestate redditività aziendale.

Così, in molti casi, il plurimandato (o, spesso, la rinuncia a esso) si è rivelato il mezzo per ottenere un po' di respiro economico e non l'impulso verso una nuova dimensione imprenditoriale dell'agenzia.

Alcuni media hanno interrogato lo Sna su quali siano già state le conseguenze della legge 40 per le agenzie, per quanto riguarda il nuovo divieto di esclusiva. Sostanzialmente, nessuna (o quasi), per adesso.

La reale attuazione del plurimandato richiede, di per sé, tempi medio-lunghi e gli ostacoli burocratici frapposti dall'Isvap non aiutano. Concettualmente, invece, le conseguenze ci sono. La possibilità di proporre al cliente un ampio ventaglio di prodotti va esattamente nella direzione di quanto prescritto dalle nuove norme introdotte dal codice delle assicurazioni private, che attuano le disposizioni della direttiva europea sull'intermediazione in merito all'adeguatezza dei contratti offerti rispetto al bisogno di sicurezza espresso dalla clientela. Questo non è un particolare marginale, e i consumatori lo sanno

bene; non a caso negli ultimi anni hanno sostenuto la battaglia del sindacato. Gli agenti, a dispetto del momento di impasse, dentro di sé sono consapevoli che il plurimandato rappresenta la possibilità di esprimere pienamente la propria professionalità e di svolgere, senza condizionamenti esterni, il proprio ruolo imprenditoriale.

L'attaccamento alle mandanti sta venendo meno, la fedeltà al marchio va trasformandosi in fedeltà al cliente. E alle domande viene gradatamente data risposta. Pietro Melis, componente dell'esecutivo nazionale Sna e coordinatore dell'Ufficio studi e ricerche, ha recentemente asserito: «Il sindacato deve individuare», in linea generale, «la strada migliore per passare al plurimandato senza eccessivi oneri amministrativi e burocratici, e senza contravvenire a nessuna normativa. Ecco perché stiamo analizzando e diffondendo i nuovi modelli associativi che consentono anche a chi ha un'agenzia di piccole-medie dimensioni, non strutturata, di attuare la nuova modalità distributiva. Altro

compito dello Sna è continuare a denunciare alle sedi competenti tutte le condizioni, imposte dalle compagnie agli agenti, che contrastano con lo spirito delle norme liberalizzatrici».

Nel frattempo, però, Melis avvisa i colleghi di non attendersi che lo Sna si sostituisca agli agenti nel trovare la via più idonea per ciascuno. «È necessario che ci si attivi personalmente, magari anche attraverso il gruppo di rappresentanza, per analizzare il proprio mandato, onde superare i dubbi sulla possibilità di utilizzo dei locali, del mobilio e delle strumentazioni d'agenzia, prendere contatti con altre compagnie, trovare il tipo di associazione che soddisfi appieno le specifiche esigenze». A tale proposito, e a titolo di esempio, è recente la diffusione del parere dell'avvocato Paolo Martinello, il quale dichiara la piena legittimità dell'attività intermediaria svolta dagli iscritti nella sezione A del Rui, in qualità di soci di una nota società cooperativa di agenti. Due o tre anni, e ciò che oggi è ancora reale solo sulla carta diventerà un fatto oggettivo».

### Regolamento Isvap, regole inutili e inapplicabili

Il 29 gennaio scorso, lo Sna ha presentato all'Isvap le osservazioni alla bozza di regolamento concernente la disciplina della trasparenza dei premi e delle condizioni di contratto. Premesso che dalla lettura del testo traspare con evidenza che l'istituto di controllo ritiene, a torto, gli agenti di assicurazione tra i principali responsabili del caro polizze, il sindacato propone innanzitutto la realizzazione di un normativo standard, inderogabile in pejus dalle singole compagnie, che garantisca l'effettiva trasparenza delle condizioni contrattuali. Lo Sna segnala anche l'opportunità di valutare l'ipotesi di abrogazione completa della flessibilità tariffaria, quale stimolo per un'effettiva e piena realizzazione della concorrenza per il tramite del plurimandato praticato in store, ovvero all'interno di ogni singola agenzia. Eucleate le innumerevoli incongruenze contenute nell'art. 9 del documento riguardante l'obbligo di informativa dei livelli provvigionali riconosciuti da ciascuna impresa, il

sindacato ha poi evidenziato l'inutilità e per molti versi l'impossibilità, di indicare nei preventivi, nelle polizze e addirittura nelle quietanze il valore assoluto delle provvigioni ricevute dall'intermediario, nonché l'onerosissimo aggravo gestionale derivante dall'eventuale applicazione di questa previsione. Senza alcun riscontro nella norma codicistica e comunque altrettanto di complessa se non impercorribile applicazione da parte del mercato, risulta infine la disciplina riguardante la necessità di distinguere la componente di sconto praticata dall'intermediario, rispetto a quella praticata dall'impresa. Auspichiamo sinceramente che, almeno in questa occasione, l'Isvap dimostri maggiore considerazione nei confronti delle tesi espresse dallo Sna e più attenzione rispetto alla condizione di grave disagio nella quale versa la categoria, pena l'inevitabile precarizzazione del sistema distributivo italiano.

a cura del Cdr

### Distribuzione, incontri in sei città

Il Forum della distribuzione assicurativa, appuntamento annuale organizzato dalla rivista *Assicura* dell'editore Edipi, si arricchisce nel 2008 di un road show intitolato «Il mese del plurimandato». L'incontro-confronto, che toccherà sei città italiane, intende fornire spunti di crescita professionale, declinati sull'analisi delle possibili evoluzioni del sistema distributivo e dell'intermediazione assicurativa. La direzione scientifica è stata affidata a Iama consulting, che presenterà i risultati della ricerca riguardante le trasformazioni in atto nella rete agenziale e i contenuti del nuovo questionario in fase di prossima distribuzione presso oltre 10 mila agenzie. Per favorire l'approfondimento dei temi legati ai modelli distributivi e alle strategie organizzative delle agenzie di assicurazione, sono stati invitati agenti che da tempo e con successo hanno effettuato la scelta di operare in regime di plurimandato. La formula del forum itinerante consentirà inoltre ai diversi operatori, agenti, imprese, società di servizi, di mettere a comune de-

nominatore le rispettive competenze professionali e di ricercare una sintesi delle diverse esigenze imprenditoriali. Maria Rosa Alaggio, direttrice di *Assicura*, svolgerà come di consueto il ruolo di chairman del meeting, mentre al presidente nazionale Sna, Tristano Ghironi, toccherà il compito di informare i partecipanti sui possibili sviluppi dell'impresa agenzia, alla luce degli scenari che si stanno delineando in conseguenza dell'entrata in vigore della legge 40/2007 in tema di eliminazione dell'esclusiva. Grazie all'intervento qualificato dei consulenti legali del sindacato, la giornata sarà anche occasione di aggiornamento professionale, valido ai fini della certificazione formativa prevista dal codice delle assicurazioni e dal collegato regolamento attuativo. Il road show è articolato in sei incontri: Vicenza 29 febbraio, Palermo 7 marzo, Montecatini 14 marzo, Oristano 28 marzo, Torino 4 aprile, Barletta 11 aprile.

di Roberto Bianchi

### News

#### Indennizzo diretto

Roberto Garibbo, giudice di pace di Sestri Levante, visto che non vi era ragione di ritenere che un banale tamponamento fosse avvenuto con modalità diverse da quelle dichiarate dai protagonisti, né la compagnia si era costituita in giudizio, ha dato ragione all'automobilista che aveva subito il danno e aveva adito le vie legali. Morale della favola: l'impresa è stata condannata alla liquidazione di quanto dovuto, più, e qui sta la novità, il pagamento di € 200,00 per la «sua inerzia e inadempienza».

#### Preventivatore auto

La società specializzata Engineering spa si è aggiudicata la gara indetta dall'Isvap per la realizzazione «del portale informatico che consentirà agli utenti di confrontare in tempo reale i preventivi rc auto delle compagnie assicurative». Il cosiddetto «preventivatore», predisposto sulla base dei dati tariffari forniti dalle imprese, sarà pronto entro sette mesi. Permane il dubbio che una scelta di questo tipo, sia pure mossa dall'obiettivo «di accrescere la trasparenza dei prezzi» possa contribuire a una

maggiore mobilità degli assicurati e soprattutto a una maggiore concorrenza tra le imprese.

#### Giovani immigrati

Il gruppo Fr Servizi srl organizza un programma di formazione professionale con l'obiettivo di offrire ai giovani immigrati opportunità di lavoro nell'ambito assicurativo e finanziario. A partire dal 5 febbraio, infatti, si terranno due corsi al mese, ottemperanti ai requisiti in tal senso pretesi dall'Isvap, preparatori all'iscrizione al Rui. Il costo dei corsi è competitivo (€ 116,00) e dopo la verifica finale, gli allievi migliori avranno al possibilità di collaborare direttamente con la Fr, in qualità di «consulenti ideali» per gli stranieri nel nostro paese.

#### Agenda del sindacato

- 8 febbraio: Milano Commissione nuovi iscritti
- 11-12 febbraio: Roma Commissione formazione professionale
- 1-2 febbraio: Roma Commissione rapporti agenti / brokers



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