

Convenzione siglata dal sindacato Sna con Intesa Sanpaolo per agevolare i professionisti

# Una fideiussione a prova d'Isvap

## La garanzia bancaria sostituisce il conto corrente separato

DI ORESTE MASOLA  
DI TRENTO

La commissione Sna convenzioni e servizi agli iscritti ha stipulato un accordo di convenzione con il gruppo bancario Intesa Sanpaolo con validità a partire dalla data del 21 aprile 2008, al fine di offrire agli associati al sindacato condizioni economiche particolarmente vantaggiose e di agevole fruizione.

L'accordo investe ad ampio raggio tutta una serie di servizi, fra i quali vogliamo in particolare segnalare le condizioni di offerta di fideiussione bancaria (ex articolo 117, comma 3-bis, del codice delle assicurazioni private), la quale prevede espressamente anche i moduli di escussione, che ne sono parte integrante, attraverso i quali gli eventuali creditori, siano essi la compagnia e/o gli assicurati, possono invocare il beneficio della garanzia fideiussoria, in ciò rispondendo perfettamente alle indicazioni emanate in tal senso dall'Isvap. Al fine di impedire iniziative strumentali e/o ingiustificate a

danno degli agenti, le richieste devono tassativamente comprendere tutti i dati necessari a consentire l'identificazione della pretesa avanzata e includere in allegato la documentazione prevista in ciascuna comunicazione di escussione.

Vale la pena di ricordare che

la fideiussione costituisce un importante strumento, a disposizione degli agenti, di attenuazione delle incombenze operative nonché del rischio di sanzioni, gravi anche in caso di inosservanza modeste, insite nella macchinosa gestione del conto separato.

La convenzione prevede inoltre una gamma ampia e interessante di condizioni per il conto corrente separato nella duplice versione «conto separato a zero spese» e «conto separato con remunerazione delle giacenze», per il conto corrente d'agenzia nella duplice versione «conto bu-

siness illimitato» e «conto business light», per il finanziamento «Prestobusiness» specificamente rivolto a soddisfare le esigenze di finanziamento per l'attività e per il leasing; sono state inoltre previste condizioni per l'operatività personale, in particolare conti correnti, investimenti, operatività tramite canali remoti (multicanalità) e mutui acquisto o ristrutturazione prima o seconda casa.

Le condizioni specifiche dei servizi in convenzione con Intesa Sanpaolo sono consultabili e acquisibili sul sito internet dello Sna ([www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)), nell'area riservata, sezione «Convenzioni nazionali».

L'offerta è disponibile presso le filiali di tutte le banche appartenenti al gruppo Intesa Sanpaolo: Intesa Sanpaolo, Cassa di risparmio in Bologna, Cassa di risparmio del Friuli-Venezia Giulia, Banca di Trento e Bolzano, Cassa di risparmio di Venezia, Cassa di risparmio di Padova e Rovigo, Cassa di risparmio di Forlì e della Romagna, Banca dell'Adriatico, Banco di Napoli.

## Compagnie «standiste» al road show

Alex Soto: tutti ricordano il «collega» statunitense che abbiamo conosciuto in occasione del Convegno internazionale Sna tenutosi al Parco dei Principi di Roma lo scorso anno. Alex ci ha parlato dell'attività degli agenti indipendenti negli States e ci ha dato la sensazione di vivere un sogno quando ci ha raccontato di associazioni degli agenti che formulano il rating delle compagnie con la conseguenza, per quelle che se lo vedono ridurre per scadenti servizi o inadempienze economiche, di dover impegnare maggiori risorse economiche e umane nel tentativo di riconquistare la fiducia degli intermediari. Ma il massimo è stato apprendere che al congresso annuale della Iiaba (l'associazione cui sono iscritti oltre 300 mila tra agenti e broker indipendenti statunitensi) le compagnie sono presenti con appositi stand per presentare i loro prodotti, i loro servizi, le loro offerte ai congressisti al fine di conquistare

la collaborazione.

Un quadro talmente avveniristico da sembrare, appunto, un sogno. È passato solo un anno, il plurimandato, a 100 giorni dall'entrata in vigore della legge n. 40/2007, comincia a muovere i primi incerti passi, ma quello che appariva come un'utopia ha cominciato a trasformarsi in magnifica realtà. Al road show 2008 di Assicura-Sna abbiamo vissuto l'assoluta novità di compagnie di assicurazione, agenzie grossiste, società di servizi che si sono proposte agli agenti partecipanti nel tentativo di acquisire nuove collaborazioni. È stata un'esperienza eccezionale. La prova generale di quello che potranno essere in futuro i nostri congressi, con la presenza di molte centinaia di iscritti e di alcune decine di compagnie «standiste». Ancora una volta credo che non sia superfluo dire: grazie Sna.

di Luigi Pacella

## Agenti-AllianzRas in alto mare

DI MICHELE LANGUINO

Molto difficile e tesa la situazione in casa Allianz. La rete della divisione Ras di Allianz spa, infatti, è «sconcertata, delusa e senza speranza» per il pesante andamento economico e produttivo delle agenzie, al quale la mandante non ha sinora accettato di apportare che «modestissimi correttivi» senza tuttavia mostrare di voler modificare la strategia nella sostanza e riportare cliente e agente al centro delle attività aziendali. Rivendicando il proprio status di realtà distributiva di eccellenza nel mercato italiano, l'Unione italiana agenti AllianzRas lo scorso 8 aprile ha di fatto interrotto le relazioni industriali con la compagnia. Alla voce dell'Uia si è unito lo Sna, che ha caldamente (e nuovamente) esortato il ceo Allianz, Michael Diekmann, cui già gli stessi agenti Ras si erano rivolti, a un incontro per il «definitivo chiarimento delle rispettive posizioni» e la salvaguardia degli «interessi complessivi degli agenti AllianzRas unitamente a quelli del gruppo Allianz nel nostro paese». Nella pronta risposta all'Uia dell'a.d. della divisione Ras, Enrico Cucchiani, il riconoscimento di «alcune disfunzioni oggettive, gravose per gli agenti, involontariamente causate da un complesso pro-

cesso di integrazione» e l'invito a incontrarsi il prossimo 23 aprile per approfondire alcune soluzioni che la compagnia sta mettendo a punto, «mirate a dare nuovo slancio produttivo e un chiaro vantaggio competitivo» alla rete AllianzRas; dal canto suo Diekmann sottolinea l'interesse congiunto a «risolvere rapidamente ogni istanza e intraprendere, pur in uno scenario economico denso di criticità, un percorso di crescita virtuoso».

La dirigenza Uia, che ha decisamente improntato alla ricerca del dialogo la propria linea politica sin dall'insediamento, ha chiesto di ricevere anticipatamente il pacchetto di interventi predisposto dalla mandante, onde non vanificare l'eventuale occasione di confronto. Attendiamo gli ulteriori sviluppi.

## Gli assicuratori espugnano la fortezza della distribuzione

DI PAOLO BULLEGAS

Singolare, quanto interessante, la combinazione che ha portato gli oltre 200 agenti partecipanti al road show Sna-Assicura in una fortezza, la sala rossa del castello Svevo di Barletta, sede che ha ospitato i lavori dell'ultima tappa. Una fortezza invasa ed espugnata dalla volontà degli agenti di modificare la propria condizione professionale. Un segno premonitore sul futuro della distribuzione? Si è conclusa così, con una partecipazione che ha superato ogni aspettativa della vigilia, la felice intuizione del Forum itinerante della distribuzione assicurativa. I numeri fortunati: 13 relatori del mondo delle imprese, quattro consulenti legali, tre agenti plurimandatari che hanno portato la loro esperienza, 12 sponsor dell'iniziativa con 27 consulenti al seguito, tre partner organizzativi, oltre 1.500 cartelle business distribuite ai partecipanti insieme agli atti del convegno, tre ricercatori intervenuti, sei collegamenti in teleconferenza con il presidente nazionale Triestino Ghironi, oltre 1.000 scatti fotografici per ricordare l'evento inseriti nella galleria foto-

grafica del sito [www.snaservice.it](http://www.snaservice.it). Un successo senza precedenti.

Le cifre parlano chiaro e mettono in evidenza lo straordinario interesse manifestato dagli intermediari agenti verso «Il mese del plurimandato». L'iniziativa curata dall'editore della rivista specializzata *Assicura* e dal comitato di redazione del sindacato nazionale agenti di assicurazione, con il contributo scientifico di Iama consulting, ha posto le basi per una riflessione sul futuro della distribuzione assicurativa nel nostro paese.

Particolarmente motivate anche le imprese partner dell'iniziativa: Aec Underwriting, Arag, Assimedici, Cuoa, Dual Italia, Europ assistance, Galassia, Converg, Navale, Pluri.ma, Rita, Sia informatica assicurativa, che hanno proteso il loro orientamento a promuovere il best advice nei confronti del cliente attraverso la scelta di operare in plurimandato, tanto nella soluzione «verticale» quanto nella declinazione «orizzontale». Nell'ascoltare i commenti degli sponsor si è avuta la conferma della validità di portare il Forum in sedi decentrate rispetto alle consuete rotte convegnistiche, individuate sulla base dei livelli di densità delle agenzie sul territorio e delle potenzialità di sviluppo delle diverse aree del paese.

Soddisfatti senza riserve soprattutto gli agenti partecipanti che hanno affollato le sedi dei convegni tanto da lasciare liberi soltanto i posti in piedi nel fondo sala.

## News

### Congresso a Riccione

Si terrà a Riccione, il prossimo 21 e 22 aprile, il XLI Congresso nazionale ordinario Sna, preceduto, nella mattinata del 21, dal 71° Comitato centrale. Come di consueto, secondo l'ordine del giorno, i lavori assembleari si apriranno con la lettura da parte del presidente Ghironi della relazione stilata dall'esecutivo nazionale, cui

seguiranno gli interventi. Non è difficile prevedere che il dibattito si svilupperà soprattutto intorno alle questioni inerenti al plurimandato e gli accordi integrativi siglati dalla maggior parte dei gruppi agenti, il road show Sna-Assicura che ha messo all'ordine del giorno soluzioni distributive di natura collettiva e solidaristica, il regolamento Isvap che dispiega tutti i suoi effetti negativi sulla categoria, la ricerca Iama dedicata a tracciare uno scenario dinamico del mercato assicurativo italiano.



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