



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*Il Presidente Nazionale
Claudio Demarelli*

**Commissione 10° del Senato della Repubblica
(Industria, Commercio, Turismo)**

**Atto Senato n. 3533
XVI Legislatura**

Conversione in legge del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, recante ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese

**Audizione
del
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
(S.N.A.)**

06 novembre 2012



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*Al Presidente, Associazione
Claudio Demarelli*

Desidero innanzitutto ringraziare il Presidente della X^o Commissione, sen. Cesare Corsi, per l'opportunità concessa al Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione che ho l'onore di rappresentare, di formulare –in questa autorevole Sede- alcune osservazioni, in merito alla conversione in Legge del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179 e, nello specifico, degli artt. 21 e 22 che riguardano la materia assicurativa.

Al fine di facilitare eventuali note ed appunti, ho predisposto alcune copie della presente relazione, che, se l'Illustre Presidente consentirà, distribuirò ai presenti.

La nostra Associazione sindacale ha più volte ricordato come in Italia, con l'adozione, attraverso il codice delle assicurazioni private, della Direttiva europea sull'intermediazione assicurativa ed a seguito dei successivi interventi legislativi, noti quali decreti Bersani e Bersani-bis, siano stati introdotti, per la prima volta, obblighi comportamentali a carico degli intermediari assicurativi ed a tutela dei consumatori, che hanno imposto, di fatto, l'evoluzione della figura dell'Agente di assicurazione, da mero rappresentante dell'impresa assicurativa, a rappresentante dell'impresa e consigliere/consulente del cliente, tenuto a sottoporre a quest'ultimo il prodotto adeguato alle specifiche necessità. E sia stato altresì sancito, per legge, il divieto di esclusiva tra impresa assicuratrice ed Agente.

Tale divieto è finalizzato, evidentemente, ad impedire che l'offerta di un unico prodotto o di una sola serie di prodotti, da parte dell'intermediario, possa pregiudicare l'obiettività del suo giudizio di adeguatezza - al quale è tenuto per legge - in merito al contratto da sottoporre al cliente, nonché a permettere un contenimento delle tariffe, specie nel settore della RCA, ma non solo, entro livelli ritenuti accettabili, più vicini alla media europea.

Questa tesi, tra l'altro, è confermata dalla lettura dell'articolo 34 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1 "Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività" (c.d. "decreto liberalizzazioni"), convertito in Legge n. 27 del 24 marzo 2012, che recita testualmente: "*Gli intermediari che distribuiscono servizi e prodotti assicurativi del ramo assicurativo di danni derivanti dalla circolazione di veicoli e natanti sono tenuti, prima della sottoscrizione del contratto, a informare il cliente, in modo corretto, trasparente ed esaustivo, sulla tariffa e sulle altre condizioni contrattuali proposte da almeno tre diverse compagnie assicurative non appartenenti a medesimi gruppi, anche avvalendosi delle informazioni obbligatoriamente pubblicate dalle imprese di assicurazione sui propri siti internet*".

Ritengo che questa Commissione, non avendo emendato né cassato, a suo tempo, il citato articolo, ne abbia condiviso il fine, che è quello di favorire la comparazione tra diversi prodotti assicurativi, appartenenti a più imprese, attraverso l'opera professionale dell'Intermediario, a vantaggio del consumatore.

Del resto, il fine della ricordata norma è coerente con il seguente assunto: "*il confronto competitivo non può che essere innescato dai positivi stimoli provenienti da una domanda finale correttamente informata (dall'Intermediario), in grado di comparare agevolmente e senza costi di ricerca le varie offerte, quindi di scegliere e cambiare rapidamente l'originario*



fornitore" (rif. Osservazioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, AS497 "clausole di esclusiva nel rapporto di distribuzione tra compagnie assicurative e agenti", 5 febbraio 2009), che noi stessi abbiamo più volte rimarcato.

Come noto, l'opera di comparazione presso l'Intermediario ed a cura del medesimo, tra prodotti assicurativi di più Imprese, risulta limitata, se non impedita, dalla persistenza, sul mercato nazionale, di clausole di esclusiva, che impediscono -di fatto- all'Agente di acquisire ulteriori Mandati di rappresentanza, oltre al primo, a pena di decadenza degli incentivi economici o di ridimensionamento dei contributi commerciali, erogati dall'Impresa Mandante.

Questi patti, sulla cui liceità esiste più di una riserva, hanno impedito la diffusione del modello agenziale Plurimandatario, tant'è che, pur in presenza della Legge n.40/2007, che vieta qualsiasi patto di esclusiva tra Agente ed Impresa, il mercato italiano dell'intermediazione assicurativa risulta a tutt'oggi caratterizzato da una presenza anomala di Intermediari Monomandatari ("in esclusiva"), pari a circa 2/3 degli Agenti attualmente operanti. Alcune tra le maggiori Compagnie assicurative, operano -in Italia- attraverso una rete agenziale composta tutt'ora al 95% da Agenti in esclusiva, spesso facendo sottoscrivere, agli Intermediari, veri e propri patti di fidelizzazione.

E' appena il caso di rammentare che, secondo l'Antitrust: *"..il divieto delle clausole di esclusiva nella distribuzione assicurativa persegue l'importante obiettivo di incentivare l'apertura delle reti distributive superando assetti storicamente basati su rapporti di monomandato tra compagnie e agenti. La diffusione, che l'Autorità auspicava ed auspica, del Plurimandato -derivante soprattutto dall'incentivo degli agenti a collocare prodotti/servizi diversi, quindi con gamme complete e adeguate alle diverse esigenze della domanda-, è un'essenziale strategia per iniettare una spinta competitiva tra compagnie assicurative; ciò grazie alla capacità data ai consumatori finali di comparare, presso lo stesso agente, polizze di diversi operatori. Riducendo, attraverso il Plurimandato, i costi di ricerca per i consumatori finali -che vogliono una prima polizza assicurativa o una polizza diversa rispetto a quella già sottoscritta-, viene certamente innescato un maggior confronto competitivo dell'offerta e ciò attraverso il ruolo attivo e determinante della domanda (e dell'Intermediario). Viceversa, la possibilità di adottare clausole di esclusiva, quindi di creare reti in monomandato, espone all'elevato rischio: di rapporti fidelizzati sia tra compagnia e agenti sia tra questi e i consumatori finali, nonché scarsi stimoli da parte degli stessi agenti e della domanda finale a esercitare il proprio potere di mercato comparando contratti distributivi e prodotti di compagnie diverse"*. (rif. Osservazioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, AS497 "clausole di esclusiva nel rapporto di distribuzione tra compagnie assicurative e agenti", 5 febbraio 2009)

Il Sindacato Nazionale Agenti sostiene, da molti anni e con particolare vigore, le tesi sopra riportate. Abbiamo accolto con estremo favore, cinque anni fa, l'introduzione, attraverso lo strumento legislativo, del divieto di esclusiva; così come abbiamo accolto con favore, nel gennaio scorso, il processo di liberalizzazione che il Governo ha inteso avviare, nel nostro



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*Il Presidente Nazionale
Claudio Bernini*

settore, pur rimarcandone alcune specifiche criticità. Appare infatti chiaro a qualunque osservatore, quanto il mercato nazionale delle assicurazioni sia pressoché immobile, lungo la strada del recupero del gap che lo divide dai principali mercati europei e quanto siano immobili pure le dinamiche tariffarie, in assenza di una reale concorrenza che possa riequilibrare la sproporzione tra la forza contrattuale del consumatore (e degli Intermediari) e quella delle imprese assicurative, realtà queste ultime che tendono ad agire secondo strategie prevalentemente oligopolistiche.

Questo immobilismo si traduce in anomali livelli tariffari e qualitativi, delle polizze, ma non solo. Si traduce anche nell'assenza di innovazione, nella resistenza all'ingresso sul mercato di nuove soluzioni assicurative. Le polizze contro i rischi della responsabilità professionale, ad esempio per medici ed infermieri, per avvocati e commercialisti, per sindaci ed amministratori, sono praticamente assenti dal catalogo prodotti delle principali imprese "di casa nostra"; le polizze sanitarie, per il rimborso delle spese di cura, sostenute dai cittadini che intendono rivolgersi alle strutture sanitarie private, sono pressoché introvabili, in quanto i prodotti attualmente offerti in Italia non corrispondono alle aspettative dell'utenza, per scarsità di garanzie contrattuali ed esosità dei costi; le polizze incendio e furto dei veicoli a motore, in alcune aree del Paese, non vengono neppure offerte, se non addirittura rifiutate dalle Compagnie, quando richieste dai clienti; la polizza kasko, danni accidentali al veicolo, è assai poco diffusa, anche in conseguenza di una scarsa e poco differenziata offerta. Ma gli esempi potrebbero essere ancora molti.

Abbiamo già avuto modo di richiamare l'attenzione delle Autorità Politiche e di Governo sulla necessità, per uscire dalla situazione di stallo in cui si trova il mercato delle assicurazioni in Italia, di slegare il mondo dell'intermediazione professionale da quello proprio delle imprese assicuratrici. Attuando la libertà, per l'intermediario, di offrire alla clientela un sufficiente numero di prodotti, di imprese diverse, realizzeremo la concreta possibilità, per l'utente, di comparazione degli stessi, attraverso l'opera dell'Agente, senza alcun costo aggiuntivo, al fine di soddisfare adeguatamente le proprie necessità.

È su questa opportunità che abbiamo riposto molte delle nostre speranze, consapevoli di quanto sia necessario, oggi, un mercato maggiormente competitivo e concorrenziale, attuabile attraverso il riconoscimento del ruolo fondamentale dell'agente, quale professionista in grado di coniugare le legittime aspettative di redditività delle imprese rappresentate, con gli obblighi deontologici, ma non solo, di trasparenza, correttezza ed informazione, nei confronti della clientela. Obblighi che il citato Art. 34 (del D.L. "liberalizzazioni"), dichiarava di voler perseguire attraverso il plurimandato (atto Senato n. 3110, pag. 31).

Il plurimandato è la rappresentanza da parte del medesimo agente di diverse imprese assicurative, allo scopo di poter offrire al cliente più linee di prodotti per soddisfarne pienamente le esigenze di sicurezza. Si è diffuso in Italia solo dopo l'entrata in vigore delle cosiddette liberalizzazioni Bersani, cioè dopo l'introduzione del divieto, per legge, dei patti di esclusiva tra imprese ed agenti. Di norma, questi patti (di esclusiva) sono imposti dalle



compagnie agli agenti quale *condicio sine qua non*, per il rilascio del mandato agenziale, sulla base del quale è permesso all'agente di operare.

Nel periodo immediatamente successivo all'entrata in vigore della legge (2006-2007), il numero degli agenti plurimandatari è quasi raddoppiato. Molti agenti hanno infatti colto con entusiasmo le nuove opportunità concorrenziali e di sviluppo che il quadro normativo così modificato aveva offerto. Tuttavia, il loro numero si è poi improvvisamente stabilizzato, attestandosi oggi a circa un terzo del numero complessivo degli agenti operanti in Italia. La causa della mancata diffusa adozione del modello plurimandatario risiede principalmente nella politica di contrasto a tale fenomeno, adottata dalle principali compagnie assicuratrici nazionali. Attraverso una sorta di cartello, alcuni tra i più importanti gruppi assicurativi nazionali hanno di fatto ostacolato lo sviluppo della cultura plurimandataria e l'adozione di tale modello distributivo, diversificando il trattamento (economico, ma non solo) riservato agli agenti che intraprendevano tale strada, rispetto a quelli che mantenevano il legame esclusivo con l'impresa ed accettavano di sottoscrivere veri e propri patti di fidelizzazione, o più semplicemente rifiutando il rilascio di nuovi Mandati agenziali agli Agenti che ne possedevano già uno.

L'industria assicurativa nazionale ha così reagito alle novità legislative introdotte, ancora una volta, con scarsa lungimiranza e con atteggiamento puramente difensivo. Gioverà ricordare, a questo proposito, quanto ha denunciato l'Istituto di Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo (Isvap), durante la propria audizione in questa autorevole Sede, il 31 luglio 2012: *"Quello che purtroppo dobbiamo constatare è che gli operatori del settore assicurativo, soprattutto le imprese - attraverso la loro Associazione di categoria (ANIA) - danno un'interpretazione delle norme che, di fatto, non consente di far pervenire ai consumatori quei vantaggi che le norme stesse presuppongono; l'apprezzamento va invece solo a quelle disposizioni - naturalmente reputate "sempre poche" - che portano benefici diretti e immediati ai loro conti"*.

Constatata l'obiettivo difficoltà nel promuovere ed ottenere in tempi rapidi, in Italia, l'auspicata diffusione della figura dell'Agente plurimandatario, bene ha fatto -il Governo- a prendere in considerazione l'adozione di una diversa strategia, al fine di garantire la medesima tutela del consumatore, la comparazione dei vari prodotti assicurativi presso il medesimo Intermediario, la selezione, da parte dell'utente, del prodotto adeguato alle proprie esigenze. (si veda l'allegato: *"anche il cliente delle assicurazioni sta cambiando"*, fonte: *i comportamenti in evoluzione dei clienti assicurativi - IAMA 2012*)

Il Sindacato Nazionale Agenti ritiene che il superamento delle attuali barriere, che segmentano il mercato dell'intermediazione assicurativa, con l'emanazione di una norma che consenta ai soggetti iscritti al R.U.I. (Registro Unico degli Intermediari di assicurazione e riassicurazione) di adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività, anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati, rappresenti un atto coerente con la volontà di stimolare la concorrenza, attraverso la diffusione di formule organizzative rimesse all'autonomia negoziale dell'agente e sottratte alla volontà delle imprese di assicurazione.



L'art. 22 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, comma 10, secondo la formulazione attuale che **non necessita, a nostro parere, di alcun intervento emendativo**, ottiene questo risultato e risolve, finalmente, una questione interpretativa che io stesso ho avuto modo di rappresentare in più occasioni, dell'attuale trasposizione in legge nazionale (art. 109 D.Lgs. 209/2005) della direttiva in materia di intermediazione assicurativa (2002/92/CE).

La normativa italiana, impedisce infatti numerose forme di collaborazione tra intermediari, mediante divieti non previsti in ambito europeo dalla Direttiva e, per ciò stesso, forieri di disparità di trattamento rispetto agli altri operatori europei cui tali divieti non sono applicati.

Il ruolo della cooperazione tra intermediari, nell'assolvere in modo adeguato all'incarico ricevuto dal cliente, fu riconosciuto tra l'altro dalla Commissione Europea nell'*Interim Report - Business Insurance Sector Inquiry* del gennaio 2007, che ammette la presenza contemporanea di più intermediari nella distribuzione del prodotto/servizio assicurativo.

A nostro parere, non vi sono interessi la cui tutela possa giustificare il mantenimento del divieto di collaborazione tra gli Intermediari assicurativi, in tutti i rami, che va immediatamente rimosso, con la **conversione in Legge del comma 10 dell'art. 22 del D.L. poc'anzi citato, senza modifiche**. Il quadro legislativo emergente dal codice delle assicurazioni, non contrasta con questa esigenza, né palesa la necessità di vietare la collaborazione tra gli intermediari iscritti al R.U.I. e - in tal modo - di comprimere la concorrenza.

Sarà utile ricordare che prima dell'entrata in vigore del D.Lgs. 209/2005 ("codice delle assicurazioni"), erano diffuse varie forme di collaborazione tra gli Intermediari assicurativi, improvvisamente interrotte, dopo il gennaio 2006 (data di entrata in vigore del D.Lgs. 209/2005), a seguito del divieto di collaborazione conseguito all'interpretazione restrittiva dell'art. 109, da parte dell'Isvap.

Non corrisponde a verità, pertanto, che la rimozione, per via legislativa, di tale divieto, produrrebbe effetti dirompenti per il mercato, considerato che non li ha prodotti a suo tempo e che la nostra Associazione sindacale si è preoccupata per tempo di predisporre, con il supporto di studiosi e consulenti tecnici, un **codice di autoregolamentazione**, con precise norme deontologiche e procedurali, che -con il permesso dell'illustre Presidente- distribuirò in copia ai Sigg. Componenti della Commissione. Tale supporto ha lo scopo, tra l'altro, di placare i timori di coloro che sostengono che, a seguito della rimozione del divieto di collaborazione tra gli Intermediari, si creerà "una giungla senza regole" (rif. *Intervista del Presidente ANIA, Affari&Finanza 15/10/2012 pag.34*).

Così come è certo che l'attivazione di forme di cooperazione tra gli Intermediari, non "determinerà l'aumento dei costi di distribuzione, come sempre avviene quando per lo stesso prodotto si pagano più intermediari" (rif. *Intervista del Presidente ANIA, Affari&Finanza 15/10/2012 pag.34*), in quanto -è noto a tutti gli operatori del settore- il prezzo del prodotto, così come la commissione (provvigione) riconosciuta all'intermediario, sono fissate all'origine, dalle Imprese e non mutano nel corso della fase distributiva. La commissione rimane la stessa,



indipendentemente dal numero degli "anelli" della "catena distributiva", viene soltanto ripartita tra i vari Intermediari che contribuiscono al collocamento.

Da ultimo, relativamente a questo argomento, ritengo doveroso evidenziare come la totalità delle Associazioni sindacali degli Intermediari assicurativi professionali (SNA ed Unapass per gli Agenti, AIBA ed Acb per i Brokers) abbia accolto con favore il provvedimento (*all. articoli di stampa*), per cui si può tranquillamente affermare che il decreto ha incontrato il generale consenso della Categoria, dando prova, quest'ultima, di maturità e profondo senso di responsabilità, nei confronti di un processo evolutivo, che è necessario, anche al fine di avvicinare il mercato nazionale a quello europeo.

Per quanto attiene alle altre disposizioni **dell'art. 22 del Decreto Legge in esame**, si segnalano:

- **Al comma 1, II° capoverso:** l'opportunità di prevedere l'operatività del periodo di comporto di 15 giorni previsto dall'art. 1901 C.C., comma 2, a favore dell'Assicurato: ciò al fine di assicurare un'uniformità di comportamento da parte delle Imprese assicuratrici, in attesa che tale aspetto venga auspicabilmente definito nel "contratto base" di cui al comma 4. Il riferimento all'art. 1901 C.C. è necessario, per consentire all'Assicurato di manifestare la propria volontà di proseguire il rapporto contrattuale, attraverso il versamento del premio, anche dopo la scadenza, ma entro le ore 24 del quindicesimo giorno successivo alla stessa. Allo scopo, abbiamo predisposto l'ipotesi di emendamento riportata in allegato alla presente relazione.
- **Al comma 1, II° capoverso:** l'opportunità di prevedere altresì, anche per ragioni fiscali legate alla contabilità delle aziende e per ragioni di opportunità/comodità dei privati, la possibilità, per i contratti di nuova emissione, di rateo iniziale, a cui successivamente segue l'annualità contrattuale. Allo scopo, abbiamo predisposto l'ipotesi di emendamento riportata in allegato alla presente relazione.
- **Al comma 8, ultimo capoverso:** la richiesta di abrogazione dell'ultima parte del periodo e precisamente: "nonché effettuare rinnovi e pagamenti", come da bozza di emendamento, riportata in allegato alla presente relazione.
- **Per gli altri commi**, ed in particolare il comma 13 (*"Anche al fine di incentivare lo sviluppo delle forme di collaborazione di cui ai commi precedenti e di fornire impulso alla concorrenza attraverso l'eliminazione di ostacoli di carattere tecnologico, entro 90 giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, l'IVASS, sentite l'ANIA e le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi, dovrà definire standard tecnici uniformi ai fini di una piattaforma di interfaccia comune per la gestione e conclusione dei contratti assicurativi, anche con riferimento alle attività di preventivazione, monitoraggio e valutazione"*), mi permetto di raccomandare la **conversione in Legge, senza alcuna modifica**. Si tratta infatti di disposizioni essenziali al fine del corretto funzionamento dell'intero nuovo impianto normativo, nel quale rientra -tra l'altro- la previsione di uno standard minimo contrattuale (comma 4: "Al fine di favorire una scelta contrattuale maggiormente consapevole da parte del consumatore, entro 60 giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, con decreto del Ministro dello sviluppo economico, sentiti



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*Il Presidente Nazionale
Claudio Demarelli*

l'IVASS, l'Associazione nazionale tra le imprese assicuratrici-ANIA e le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi, è definito il «contratto base» di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti, contenente le clausole minime necessarie ai fini dell'adempimento dell'obbligo di legge, e articolato secondo classi di merito e tipologie di assicurato, e sono altresì definiti i casi di riduzione del premio e di ampliamento della copertura applicabili allo stesso «contratto base», per la RCA, richiesto, fin dal 2010, dal Sindacato Nazionale Agenti (ved. Articoli di stampa allegati), da Unapass e da alcune Associazioni di consumatori, che non può pertanto che incontrare la nostra condivisione.

Un capitolo a parte meriterebbe la previsione del primo comma dell'art. 22 del D.L. in esame, che, mediante l'introduzione dell'Art. 170/bis del codice delle assicurazioni, sancisce la definitiva abrogazione della **clausola di tacito rinnovo**, nelle polizze RCA e nei contratti collegati.

Abbiamo ragione di ritenere che questa previsione normativa, condivisibile nella finalità di maggiore tutela della libertà negoziale del consumatore, non inciderà adeguatamente nel riequilibrio del potere contrattuale tra cliente ed Impresa, e potrà comportare un ingiustificato appesantimento burocratico, amministrativo. Per questi motivi riterremo utile una sospensione della norma, od una sua modifica, che ne preveda la facoltà di applicazione, previo obbligo di indicazione, con caratteri di dimensione adeguata, in frontespizio di polizza e con modalità di disdetta, da parte del cliente, opportunamente semplificata.

In merito all'**art. 21 del Decreto Legge in esame**, si ritiene che le disposizioni siano coerenti con la finalità di permettere all'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo (IVASS) di curare la prevenzione amministrativa delle frodi, nel settore dell'assicurazione della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore, con riguardo alle richieste di risarcimento e di indennizzo e all'attivazione di sistemi di allerta preventiva contro i rischi di frode. Non abbiamo pertanto predisposto alcuna proposta di modifica.

Credo sia chiaro quanto il Sindacato Nazionale Agenti intenda giocare un ruolo attivo, per favorire l'evoluzione e la crescita del mercato assicurativo nazionale, secondo un percorso lineare, che porti alla realizzazione di un sistema più forte ed equilibrato, nel quale abbiano risposte più avanzate le esigenze della collettività e le ragioni delle Imprese.

Fa parte di questa nostra grande ambizione, la richiesta forte alle imprese di elevare, a favore degli assicurati, la qualità del servizio ed il rapporto prezzo/prestazione dei contratti, in modo coerente agli standard europei.

Ne fa parte altresì la difesa ferma, anche attraverso l'azione di sensibilizzazione e di presidio delle novelle legislative che favoriscono il perseguimento di tali obiettivi, dell'autonomia professionale, negoziale, commerciale degli Intermediari assicurativi; nel rispetto delle regole della libera concorrenza, che dovrebbero stare alla base dell'operatività di ogni impresa.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

*Il Presidente Nazionale
Claudio Demozzi*

E' in quest'ottica, che il Sindacato Nazionale Agenti raccomanda, con vigore, la **conversione in Legge del D.L. in esame**, secondo le indicazioni sopra riportate e comunque senza interventi che ne possano snaturare la portata liberalizzatrice.

Ringrazio per l'attenzione e rimango a disposizione per rispondere ad eventuali domande.

Claudio Demozzi

DECRETO-LEGGE 18 ottobre 2012, n. 179 (Raccolta 2012).

Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese.

| Testo (in grassetto le proposte di modifica) | Commento/motivazione proposte di modifica |
|---|---|
| <p>Art. 21. <i>Misure per l'individuazione ed il contrasto delle frodi assicurative</i></p> <p>1. L'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo (IVASS) cura la prevenzione delle frodi nel settore dell'assicurazione della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore, relativamente alle richieste di risarcimento e di indennizzo e all'attivazione di sistemi di allerta preventiva contro i rischi di frode.</p> <p>2. Per favorire la prevenzione e il contrasto delle frodi nel settore dell'assicurazione della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore, nonché al fine di migliorare l'efficacia dei sistemi di liquidazione dei sinistri delle imprese di assicurazione e di individuare i fenomeni fraudolenti, l'IVASS:</p> <p>a) analizza, elabora e valuta le informazioni desunte dall'archivio informatico integrato di cui al comma 3, nonché le informazioni e la documentazione ricevute dalle imprese di assicurazione e dagli intermediari di assicurazione, al fine di individuare i casi di sospetta frode e di stabilire un meccanismo di allerta preventiva contro le frodi;</p> <p>b) richiede informazioni e documentazione alle imprese di assicurazione e agli intermediari di assicurazione, anche con riferimento alle iniziative assunte ai fini di prevenzione e contrasto del fenomeno delle frodi assicurative, per individuare fenomeni fraudolenti ed acquisire informazioni sull'attività di contrasto attuate contro le frodi;</p> <p>c) segnala alle imprese di assicurazione e all'Autorità giudiziaria preposta i profili di anomalia riscontrati a seguito dell'attività di analisi, di elaborazione dei dati di cui alla lettera b) e correlazione dell'archivio informatico integrato di cui al comma 3, invitandole a fornire informazioni in ordine alle indagini avviate al riguardo, ai relativi risultati e alle querele eventualmente presentate;</p> <p>d) fornisce collaborazione alle imprese di assicurazione, alle forze di polizia e all'autorità giudiziaria ai fini dell'esercizio dell'azione penale per il contrasto delle frodi assicurative;</p> <p>e) promuove ogni altra iniziativa, nell'ambito delle proprie competenze, per la prevenzione e il contrasto delle frodi nel settore assicurativo;</p> <p>f) elabora una relazione annuale sull'attività svolta a fini di prevenzione e contrasto delle frodi, e alle iniziative assunte a riguardo dalle imprese di assicurazione e formula proposte di modifica della disciplina in materia di prevenzione delle frodi nel settore dell'assicurazione della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore.</p> <p>3. Per le finalità di cui al presente articolo, l'IVASS si avvale di un archivio informatico integrato, connesso con la banca dati degli attestati di rischio prevista dall'articolo 134 del codice delle assicurazioni private, di cui al decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, e successive modificazioni, con la banca dati sinistri e banche dati anagrafe testimoni e anagrafe danneggiati, istituite dall'articolo 135 del medesimo codice delle assicurazioni private, con l'archivio nazionale dei veicoli e con l'anagrafe</p> | |

nazionale degli abilitati alla guida, istituiti dall'articolo 226 del codice della strada, di cui al decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285, e successive modificazioni, con il Pubblico registro automobilistico istituito presso l'Automobile Club d'Italia dal regio decreto-legge 15 marzo 1927, n. 436, convertito dalla legge 19 febbraio 1928, n. 510, con i dati a disposizione della CONSAP per la gestione del fondo di garanzia per le vittime della strada di cui all'articolo 283 decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, e per la gestione della liquidazione dei danni a cura dell'impresa designata di cui all'articolo 286 del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, con i dati a disposizione per i sinistri di cui all'articolo 125 medesimo decreto legislativo gestiti dall'Ufficio centrale italiano di cui all'articolo 126, nonché con ulteriori archivi e banche dati pubbliche e private, individuate con decreto del Ministro dello sviluppo economico e del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, sentiti i Ministeri competenti e l'IVASS. Con il medesimo decreto, sentito il Garante per la protezione dei dati, sono stabilite le modalità di connessione delle banche dati di cui al presente comma, i termini, le modalità e le condizioni per la gestione e conservazione dell'archivio e per l'accesso al medesimo da parte delle pubbliche amministrazioni, dell'autorità giudiziaria, delle forze di polizia, delle imprese di assicurazione e di soggetti terzi, nonché gli obblighi di consultazione dell'archivio da parte delle imprese di assicurazione in fase di liquidazione dei sinistri.

4. Le imprese di assicurazione garantiscono all'IVASS, per l'alimentazione dell'archivio informatico integrato, secondo le modalità e nei termini stabiliti dal decreto di cui al comma 3, l'accesso ai dati relativi ai contratti assicurativi contenuti nelle proprie banche dati, forniscono la documentazione richiesta ai sensi del comma 2, lettera b) , e comunicano all'archivio nazionale dei veicoli di cui all'articolo 226 del codice della strada, di cui al decreto legislativo n. 285 del 1992, e successive modificazioni, gli estremi dei contratti di assicurazione per la responsabilità civile verso i terzi prevista dall'articolo 122 del codice delle assicurazioni private, di cui al decreto legislativo n. 209 del 2005, stipulati o rinnovati.

5. La trasmissione dei dati di cui al comma 4 avviene secondo le modalità di cui al decreto del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, previsto dall'articolo 31, comma 1, del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.

6. Nell'esercizio delle sue funzioni l'IVASS evidenzia dall'elaborazione dei dati di cui al comma 3 i picchi e le anomalie statistiche anche relativi a imprese, agenzie, agenti e assicurati e le comunica alle imprese interessate che, con cadenza mensile, comunicano le indagini avviate, i relativi risultati e le querele eventualmente presentate. L'IVASS, in caso di evidenza di reato, comunica altresì i dati all'Autorità giudiziaria e alle forze di polizia.

7. Agli adempimenti previsti dal presente articolo si provvede con le risorse umane, strumentali e finanziarie disponibili a legislazione vigente.

Art. 22.

Misure a favore della concorrenza e della tutela del consumatore nel mercato assicurativo

1. Al fine di escludere il rinnovo tacito delle polizze assicurative, al decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209 (Codice delle assicurazioni private), dopo l'articolo 170, è inserito il seguente:

«Art. 170 -bis (Durata del contratto). — 1. Il contratto di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti non può essere stipulato per una durata superiore all'anno e non può essere tacitamente rinnovato, in deroga all'articolo 1899, primo e secondo comma, del codice civile, fermo il periodo di comporto di 15 giorni previsto dall'art. 1901, comma 2 del codice civile a favore dell'assicurato. E' ammessa durata di anno più frazione per contratti di nuova emissione, fermo il non tacito rinnovo alla scadenza della frazione di anno.

...

8. Al fine di favorire una più efficace gestione dei rapporti contrattuali assicurativi anche in via telematica, entro 90 giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, l'IVASS, sentite l'Associazione nazionale tra le imprese assicuratrici - ANIA e le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi, stabilisce con apposito regolamento le modalità secondo cui, entro i successivi 60 giorni, nell'ambito dei requisiti organizzativi di cui all'articolo 30 del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, le imprese autorizzate all'esercizio dei rami vita e danni prevedono nei propri siti internet apposite aree riservate a ciascun contraente, accessibili mediante sistemi di accesso controllato, tramite le quali sia possibile consultare le coperture in essere, le condizioni contrattuali sottoscritte, lo stato dei pagamenti e le relative scadenze, e, limitatamente alle polizze vita, i valori di riscatto e le valorizzazioni aggiornate, nonché effettuare rinnovi e pagamenti.

Comma 1, Il capoverso:

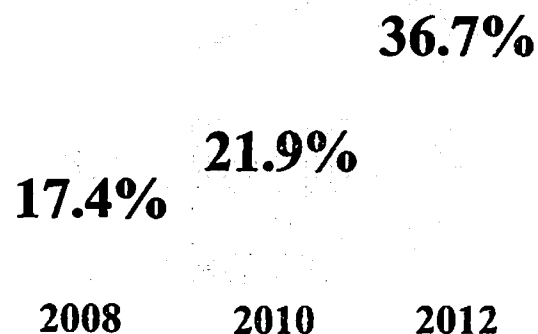
Si segnala l'opportunità di prevedere l'operatività del periodo di comporto di 15 giorni previsto dall'articolo 1901, comma 2, del Codice Civile a favore dell'assicurato; ciò al fine di assicurare una uniformità di comportamento da parte delle Imprese in attesa che tale aspetto venga definito nel "contratto base" di cui al comma 4. Il riferimento all'art. 1901 del CC. è necessario per consentire all'assicurato di manifestare la propria volontà a proseguire il rapporto contrattuale col versamento del premio anche dopo la scadenza ma entro le ore 24 del 15° giorno successivo alla stessa. L'Impresa ne garantirà l'operatività. Si segnala, per ragioni fiscali legate a scadenze, soprattutto per le Aziende, o per ragioni di opportunità di privati, la necessità di far decorrere un contratto di nuova emissione con un rateo di scadenza, a cui successivamente segue l'annualità contrattuale. Il tutto finalizzato ad evitare di dover far sottoscrivere ai clienti polizze temporanee con i relativi aumenti tariffari previsti per questa tipologia di contratto.

Comma 8, ultimo capoverso:

si richiede l'abrogazione dell'ultima parte del periodo: "nonché effettuare rinnovi e pagamenti"

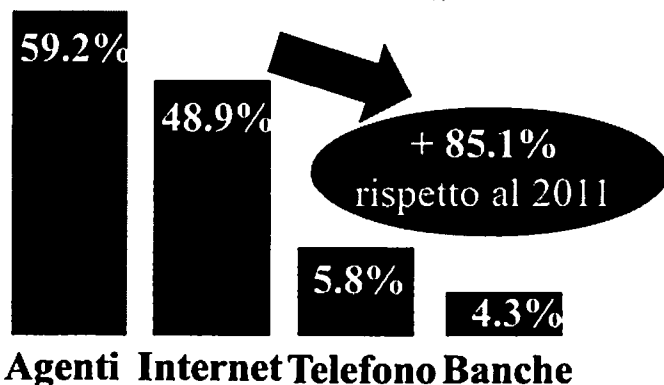
Anche il cliente delle assicurazioni sta cambiando

Si sviluppa la comparazione dell'offerta
Ha fatto / intende fare preventivi alla scadenza



Internet è un canale primario di comparazione

Canale prescelto per il preventivo



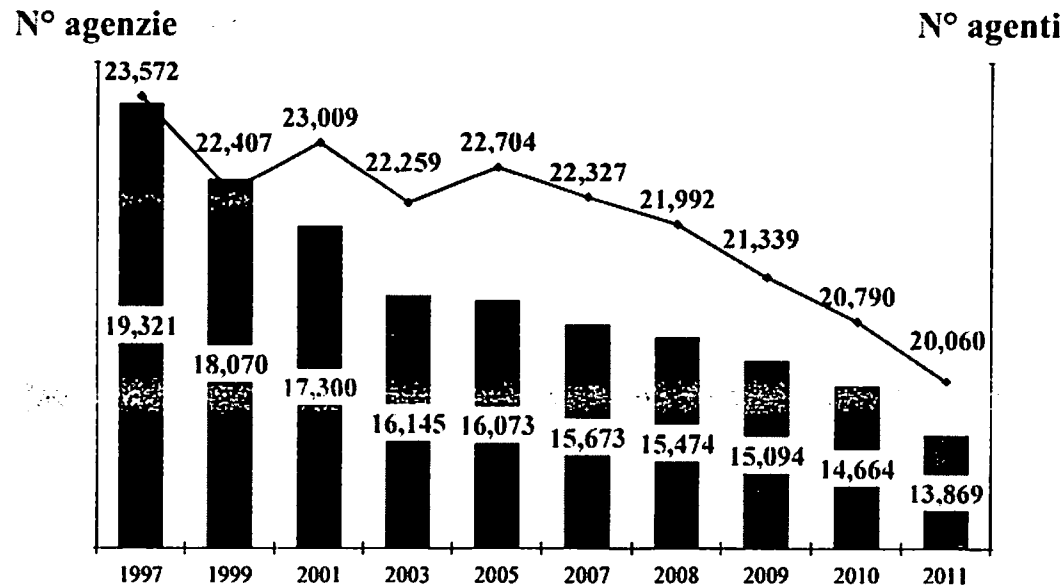
I nuovi canali non sono più solo canali alternativi

- 57.2% Clienti disponibili ad acquistare polizza auto in banca
- 26.5% Clienti passati a una diretta rispetto a chi ha cambiato compagnia
- 10.1% Quota di mercato dirette per pezzi (8.0% nel 2010)

Prosegue la selezione competitiva delle reti

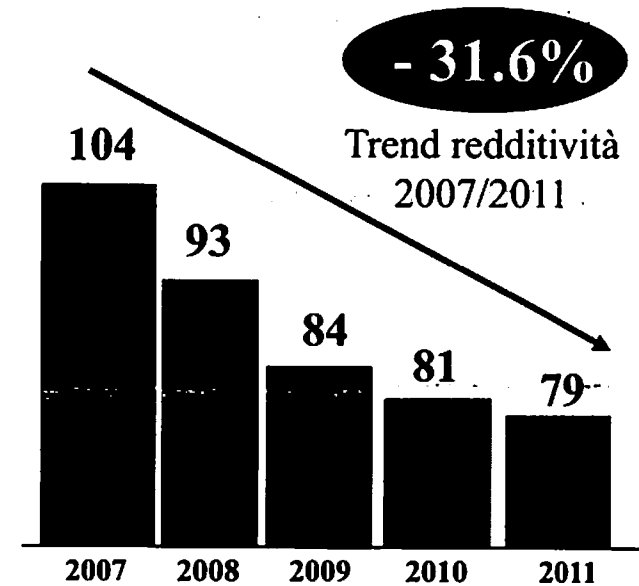
Si accentua il trend di riduzione delle reti

Dal 2007 al 2011 il sistema ha perso più di 2,000 agenzie (800 nell'ultimo anno)



Non si arresta il calo di redditività

Utile lordo medio d'agenzia ('000)



La contrazione del mercato e le inefficienze strutturali delle agenzie determinano una contrazione della redditività e spingono la selezione competitiva delle reti

istituzioni politiche dell'UE sono disposte ad attribuire ad EIOPA nella valutazione d'impatto, anche noi siamo seriamente preoccupati per la mancanza di un calendario chiaro e credibile per l'attuazione del nuovo regime". "L'Unione europea si trova di fronte ad un' antiquata e frammentaria normativa del sistema di vigilanza nel settore assicurativo", avverte il presidente di EIOPA che sottolinea "Se dobbiamo continuare su questa linea, vi è il rischio enorme che le autorità di vigilanza non saranno in grado di identificare e analizzare i rischi correttamente e non saranno in grado di prendere tempestivamente le misure necessarie di controllo con gravi conseguenze per la tutela dei contraenti". "L'attuale regime (*Solvency I*) manca di sensibilità al rischio, limita il buon funzionamento del mercato unico, comprende modalità di vigilanza di gruppo sub-ottimali e non consente un intervento accurato e tempestivo dalle autorità di vigilanza". Inoltre non consente di "catturare un certo numero di rischi chiave, come si rileva il recente "EIOPA risk dashboard" (pubblicato la scorsa settimana). Bernardino ha anche criticato l'attuale regime per non essere lungimirante e ha parlato dei timori che la mancanza di un solido sistema di supervisione a livello europeo potrebbe portare i paesi in via di sviluppo di adottare proprie soluzioni che potranno entrare in conflitto con gli altri. Bernardino chiede perciò che tutte le parti interessate fissino un preciso calendario e quindi eliminare l'incertezza. Il presidente di EIOPA ha scritto la lettera anche a Burkhard Balz, relatore di Omnibus II e a Vassos Shiarly, ministro delle finanze di Cipro, paese che ha la presidenza UE

ads agenzia di stampa

EFFETTI DELLA TOBIN TAX

Secondo uno studio di Ernst & Young, la TTF potrebbe finire per costare € 116 miliardi alle finanze pubbliche a seguito di entrate fiscali in calo e un calo del PIL del 1,8%. Francia EDHEC, Risk Institute ha predetto che la Tobin tax è improbabile che possa ridurre la volatilità complessiva. Per il professore Raman Uppal dell'EDHEC Business School "La Tobin tax riduce l'attività speculativa sui mercati finanziari, ma questa tassa spinge lontano gli investitori.

DECRETO SVILUPPO 2/

INTRODOTTA

LA COLLABORAZIONE

RECIPROCA FRA GLI

INTERMEDIARI ASSICURATIVI

LE REAZIONI

DI ANIA, AIBA, SNA

roma, 11 ottobre 2012 – Il nuovo *Decreto Sviluppo* approvato dal Consiglio dei ministri il 4 ottobre contiene importanti novità che riguardano il settore delle assicurazioni. Il Decreto, al quale hanno lavorato oltre al Presidente Monti i ministri Passera, Grilli, Barca, Profumo, Patroni Griffi e il sottosegretario Catricalà, deve essere ora convertito in legge dal Parlamento italiano.

Tra le più rilevanti la norma che stabilisce che gli intermediari assicurativi possono adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati ed anche se agiscono quali monomandatari. Detta collaborazione (agente e broker, broker e broker, agenti broker e reti bancarie) è consentita sia tra intermediari iscritti nella medesima sezione del registro o nell'elenco a questo annesso, sia tra di loro reciprocamente.

ANIA: NO ALLE NUOVE NORME SULLA VENDITA DELLE POLIZZE

"Giungla senza regole a danno dei consumatori". "Sono urgenti soluzioni condivise. Le compagnie italiane non possono essere considerate un interlocutore solo quando si tratta di finanziare il debito pubblico". L'ANIA "critica fortemente le nuove norme contenute nel decreto "Agenda digitale e crescita" in materia di distribuzione assicurativa. La cosiddetta "libera collaborazione fra tutti gli intermediari" prevista nel provvedimento infatti, lungi dal portare vantaggi ai consumatori, comporterà danni in termini di aumento dei costi delle polizze e di riduzione della qualità del servizio agli assicurati. Una rete di distribuzione senza regole permetterà agli agenti di collocare prodotti di

compagnie diverse da quelle da cui hanno ricevuto un mandato. Questa ipotesi non può in alcun modo essere interpretata come un esempio di liberalizzazione". "Invece di favorire la concorrenza – sottolinea l'ANIA – si creerà una giungla senza regole che determinerà un aumento dei costi di distribuzione, come sempre avviene quando per lo stesso prodotto si pagano più intermediari, ossia quando si allunga la filiera produttiva. Non a caso in nessun altro Paese al mondo esiste una norma di questo tipo. Si tratta di una norma inaccettabile e penalizzante per le imprese italiane, che si troverebbero gravemente svantaggiate nella concorrenza internazionale, in quanto i competitori esteri potrebbero entrare nel nostro Paese senza sostenere i costi di creazione della rete". "E' noto che le reti di distribuzione rappresentano un fattore aziendale di competizione di altissimo valore, un asset rilevante nella valutazione delle imprese, soprattutto per quelle quotate in borsa. Le imprese hanno investito nelle loro agenzie (anche attraverso la formazione degli addetti e la messa a disposizione dei sistemi operativi e dei locali) per poter creare un valore da offrire al cliente e distinguersi dalla concorrenza. Scardinando questo sistema si mina alla base il rapporto di fiducia che intercorre fra agente e compagnia. Senza più investimenti da parte delle imprese sulle reti di vendita, resisteranno solo gli operatori di grandi dimensioni. Gli assetti negoziali e economici dei contratti di agenzia andrebbero rivisti completamente, nell'ambito di un più generale ripensamento delle strategie di distribuzione. Negli anni recenti sono state adottate norme, in materia di distribuzione assicurativa, scritte male, di difficile attuazione e non risolutive dell'unica criticità assicurativa nazionale, la rc auto. È urgente arrivare a soluzioni condivise, efficaci nella protezione del consumatore e atte a favorire lo sviluppo del mercato. Le compagnie italiane non possono essere considerate un interlocutore solo quando si tratta di finanziare il debito pubblico".

AIBA: LA LIBERA COLLABORAZIONE TRA INTERMEDIARI ALLINEA FINALMENTE L'ITALIA ALL'EUROPA

AIBA (*Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni*) "giudica positivamente le misure introdotte dal DL Crescita in materia di assicurazioni. Secondo i broker un particolare apprezzamento merita la norma che introduce la possibilità per gli intermediari assicurativi di collaborare con qualsiasi altro soggetto iscritto al RUI (*Registro Unico degli Intermediari*), informando il consumatore sulla forma di collaborazione adottata. "Ne deriva la piena operatività dei rapporti di collaborazione tra broker - afferma Francesco G. PAPARELLA, presidente di AIBA - eliminando l'attuale vincolo della sola collaborazione tra broker grossista e broker retail, nonché consentendo le collaborazioni tra agenti e broker e tra broker e banche".

La norma consente di superare ogni questione interpretativa sulle diverse figure di intermediari che hanno finora limitato le forme di collaborazione tra professionisti iscritti al RUI, contribuendo a restringere la concorrenza del mercato.

"L'abolizione del divieto di collaborazione - aggiunge Paparella - elimina tra l'altro una disparità di trattamento tra operatori nazionali ed europei che l'AIBA ha più volte sottolineato alle Autorità competenti. E' noto, infatti, che il quadro normativo europeo non vieta la collaborazione tra intermediari che di fatto sono liberi di individuare sinergie lavorative tra loro. Tali forme di collaborazione non producono alcun incremento di costo per il contraente, anzi al contrario sui principali mercati europei i prezzi assicurativi delle coperture

danni, tra cui la Rc Auto, risultano nettamente più contenuti".

Per quanto riguarda le polizze Rc Auto il costo provvigionale è trasparente e dichiarato al contraente per effetto della regolamentazione vigente fin dal 2008: in questo quadro il consumatore continuerà ad essere protetto da un'informativa trasparente e potrà verificare che la presenza di due intermediari non produrrà di fatto alcun aumento di costo sulla sua copertura. Produrrà invece maggiore informazione e possibilità di coperture assicurative sempre più adeguate per il cittadino.

La norma varata giovedì scorso dal Governo darà concretezza alla disposizione del D.L. 1/2011 convertito in l. 27/2012 con riferimento all'obbligo di presentazione di tre distinti preventivi: in altre parole anche l'agente sarà dunque messo nelle condizioni concrete di poter ricercare la copertura migliore per il cliente sul mercato, in assenza di vincoli di esclusiva con un'unica impresa mandante ricorrendo alle professionalità della categoria.

SNA: UN RISULTATO ECCEZIONALE LA PLURIOFFERTA NELLE ASSICURAZIONI

"Finalmente gli agenti di assicurazione potranno intermediare polizze anche di compagnie concorrenti - dichiara Claudio DEMOZZI, Presidente Nazionale dello SNA- Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione. Questo è un risultato eccezionale per lo Sna, frutto della lunga opera di sensibilizzazione portata avanti negli ultimi mesi dall'Esecutivo presso il mondo politico e istituzionale. Ma è soprattutto una conquista per la collettività. Vediamo, infatti, concretizzarsi i concetti, che troppo spesso restano solo astratti, di

trasparenza, competitività virtuosa, consulenza professionale e servizio al cliente. Il Sindacato Nazionale Agenti - conclude Demozzi - plaude all'azione del Governo che finalmente ha rotto gli indugi e ha emanato una norma di civiltà e progresso e ci auguriamo che tale rimanga nel corso dell'iter di trasformazione del decreto in legge dello stato".

In una circolare agli agenti di assicurazione il presidente Demozzi scrive tra l'altro: "A partire dal giorno di pubblicazione in G.U. del Decreto Legge, ogni agente potrà liberamente collaborare con i colleghi agenti e con brokers, anche senza modificare la propria natura di monomandatario. Siamo consapevoli che i poteri forti tenderanno in ogni modo di fermare l'evoluzione naturale della storia, ma lo Sna rimarrà vigile, affinché la sostanza del provvedimento legislativo non venga stravolto durante l'iter parlamentare".

ads agenzia di stampa

Decreto Sviluppo 2

RIFLESSIONI DEL "COMITATO COSTITUENTE NUOVA ASSOCIAZIONE" SULLA COLLABORAZIONE FRA GLI INTERMEDIARI

Riflessioni a "freddo" sul DL "Crescita" approvato dal C.d.M. il 4/10/2012 sono contenute in una lettera aperta del "Comitato Costituente Nuova Associazione", agli agenti di assicurazione. Si analizza in particolare la possibilità di "collaborazione tra gli intermediari assicurativi"

L'analisi del provvedimento, è scritto nella lettera, "mette in risalto una serie di dubbi e perplessità che desideriamo, per abitudine al confronto, condividere insieme a Voi".

La lettera conclude: " siamo veramente sicuri che questo Decreto Legge sia un'opportunità per gli Agenti? Siamo seriamente convinti, come qualcuno di Noi ha scritto, che l'interesse dei Consumatori è prevalso sulla lobby delle Compagnie oppure è il contrario?

ads agenzia di stampa



RC-AUTO, NOSTRA INDAGINE SU 10 COMPAGNIE

Con la rivalsa la compagnia ti lascia nudo

ENRICO CINOTTI

Nudi al volante. Basta poco per ritrovarsi "scoperti". Senza tutela assicurativa. Prendiamo il caso di un incidente causato quando alla guida c'è un conducente diverso, magari perché di età inferiore a 26 anni, da

quello indicato nel contratto di Rc-auto.

In questa circostanza la compagnia eserciterà una rivalsa, ossia pagherà il danneggiato ma addebiterà buona parte del risarcimento a chi ha sottoscritto la polizza. La cifra richiesta, secondo il monitoraggio effettuato dal Salvagente sui contratti di dieci compagnie, varia da un minimo di 250 euro (Unipol) ai 5.000 previsti da Ras, Toro e Generali.

Il prezzo non è tutto

I contratti Rc-auto sono una vera e propria giungla di rivalse ed esclusioni di coperture assicurative che ogni compagnia, tra l'altro, applica in modo diverso. Clausole nascoste nelle pieghe dei

lungi e criptici contratti.

Il tema è stato affrontato la scorsa settimana nel convegno "Non solo prezzo. La trasparenza possibile nella Rc-auto" organizzato a Roma da Unapass, Sna, Uca, le tre sigle sindacali degli agenti assicurativi italiani. Nell'occasione è stato presentato uno studio condotto su 72 compagnie in cui si mette in evidenza il dedalo di rivalse ed esclusioni che impediscono al consumatore di scegliere in modo consapevole il tipo e la qualità del "prodotto" assicurativo.

Spiega Giovanni Metti, segretario nazionale dello Sna: "Il prezzo non è tutto. Le difformità riscontrate tra i diversi contratti sono spesso marcate. Per questo si dovrebbe definire uno standard minimo di garanzie contrattuali, come esiste in Francia, per consentire al cliente di comparare sullo stesso piano le diverse offerte". L'indagine ha suscitato anche l'attenzione dell'Antitrust. Spiega Giovanni Calabrò, direttore generale dell'Autorità garante: "È una denuncia significativa, un tema di grande importanza che merita un'attenta riflessione perché rileva una forte asimmetria informativa".

Nello studio emerge ad esempio che il 30% delle polizze in caso di guida in stato di ebbrezza non copre l'assicurato. L'indagine però ci dice quante sono le compagnie ma non ci dice quali sono. A prendersi la briga di fare nomi e cognomi, come suo solito, è invece il Salvagente. E allora se si causa un incidente guidando in stato di ebbrezza o sotto l'effetto di sostanze stupefacenti le compagnie on line, Direct Line, Genertel, Genialloyd, Zurich Connect, prevedono sempre che sia l'utente a pagare i danni causati.

A riprova del fatto che "il prezzo non è tutto". Perché se è vero che le compagnie on line spesso offrono premi vantaggiosi è altrettanto vero che questo a volte comporta minori coperture.

E le "tradizionali" come si comportano nei casi in cui il conducente provoca un incidente sotto i fumi dell'alcol? In genere prevedono dei limiti, da un minimo di 500 fino a un massimo di 5.000 euro, alla rivalsa nei confronti dell'assicurato. Partiamo dalla Unipol. La compagnia prevede una limitazione alla rivalsa (il 10% del danno fino a un massimo di 500 euro) ma solo per il primo incidente e a patto che il conducente non sia affetto da "etilismo cronico". Il contratto non specifica come questa circostanza venga accertata però spiega che, negli altri eventuali sinistri



CON LA RIVALSA LA COMPAGNIA...

causati in stato di ebbrezza o sotto l'effetto di droghe, la compagnia chiederà la restituzione di tutta la cifra pagata.

La Sai, invece, copre solo i danni subiti dal conducente. L'Axa rinuncia a chiedere il conto se a causare l'incidente sotto i fumi di alcol e droghe è il proprietario mentre prevede una "franchigia" di 1.500 euro se il "colpe-

vole" è un conducente diverso.

"Serve uno standard minimo"

"In questi anni abbiamo assistito da un lato all'aumento delle polizze e dall'altro all'impoverimento delle coperture assicurative", spiega Marco Temellini, componente della commissione Auto dello Sna. "Per questo occorre determinare uno standard minimo con un numero chiuso di esclusioni e rivalse. Una soglia per confrontare in modo omogeneo le diverse offerte, che consenta solo di poter migliorare la copertura per l'automobilista, quindi di togliere e non di aggiungere le rivalse previste".

Le differenze nelle garanzie offerte all'automobilista non si esauriscono tra i diversi operatori del mercato. Anche all'interno dello stesso gruppo emergono nette differenze. Così se Genertel, la "telefonica" di Generali, prevede sempre la rivalsa nel caso di un conducente ebbro, la compagnia "tradizionale" del Leone di Trieste per la stessa fattispecie fissa un "addebito" massimo di 515 euro.

Le Generali prevedono anche una clausola specifica per i neopatentati. Se infatti "il sinistro viene praticato da un conducente con una patente conseguita da meno di un anno alla guida di

un'autovettura con una potenza specifica superiore a 50 kWt" è prevista una rivalsa "pari al 10%, fino a un massimo di 515 euro".

I casi in cui la copertura assicurativa non è operativa sono tantissimi. Si va dalla revisione scaduta all'esclusione per i danni subiti dai trasportati, fino alla limitazione se l'incidente avviene in determinate aree. Ad esempio: investi una persona nel parcheggio di un supermercato? La Vittoria Assicurazioni non paga perché nelle "aree private" copre solo le "collisioni" tra veicoli.

Anche la patente scaduta può riser-

ATTENTI A QUELLO CHE DICHIARATE

Rivalsa

Sono quei casi in cui la compagnia risarcisce i danni contro i terzi ma poi chiede un rimborso, totale o parziale, al proprio cliente. Limitano la copertura in caso di conducente non abilitato (diverso da quello dichiarato in contratto), trasporto non conforme (ad esempio se in auto siedono più delle persone consentite), per mancanza di revisione del mezzo, per guida in stato di ebbrezza o patente è scaduta.

Esclusioni

Rappresentano casi concreti, descritti nel contratto di assicurazione, dove non vale la copertura Rc-auto. È l'assicurato a pagare il danno.

Rinuncia alla rivalsa

Ha un costo in genere tra i 30 e i 50 euro. In pratica la compagnia si impegna a non rivalersi sull'assicurato, a volte prevedendo una franchigia.

Alcol (sopra i limiti) e droghe

Sai: copre solo i danni subiti dal conducente.

Direct line: nessuna copertura.

Genertel: nessuna copertura.

Genialloyd: si "riserva la facoltà di rivalsa".

Ras: copertura totale

Unipol: se l'uso di alcol o di droghe è occasionale, solo per il primo incidente rivalsa massima del 10% del danno fino a 500 euro. Per i sinistri successivi nessuna copertura.

Toro: rivalsa massima del 10% del danno fino a 5.000 euro "salvo venga accertato uno stato di etilismo cronico".

Zurich connect: nessuna copertura a meno di aggiungere nel contratto la rivalsa massima di 2.500 euro.

Axa: la società si riserva la facoltà di esercitare rivalsa fino a 1.550 euro.

Generali: rivalsa massima del 10% fino a 515 euro.

Se cambia il conducente

Nei contratti spesso si può scegliere la condizione "conducente esclusivo" (la persona dichiarata) o "guida esperta" (legata all'età o all'anzianità di patente). In caso di incidente ecco cosa si rischia.

Sai: per un conducente diverso da quello "esclusivo", rivalsa massima di 2.500 euro.

Per un conducente sotto i 26 anni, diverso da quello esperto, rivalsa massima di 2.500 euro.

Direct line: nessuna copertura "se il conducente è di età inferiore a 26 anni, ove escluso dalla copertura di polizza".

Genialloyd: per un conducente sotto i 23 anni, diverso da quello esperto, rivalsa massima di 2.500 euro. Per un conducente diverso da quello "unico", rivalsa massima di 2.500 euro.

Ras: per un conducente diverso da quello "unico", o sotto i 26 anni ("guida esclusiva"), rivalsa massima di 5.000 euro.

Unipol: per un conducente diverso da quello dichiarato,

rivalsa massima da 250 a 1.000 euro. Esclusi dalla franchigia coniuge e convivente more uxorio.

Toro: per un conducente diverso da quello "unico", o sotto i 26 anni ("guida esclusiva"), rivalsa massima di 5.000 euro

Zurich connect: per un conducente diverso da quello "esclusivo", rivalsa massima di 2.500 euro.

Per un conducente sotto i 25 anni, diverso da quello esperto, rivalsa massima di 1.500 euro.

Axa: per un conducente sotto i 25 anni, diverso da quello "esclusivo" rivalsa massima di 1.500 euro, 500 euro se sopra i 25 anni.

Per un conducente sotto i 25 anni, diverso da quello "esperto", rivalsa massima di 1.000 euro.

Generali: per un conducente diverso da quello dichiarato (conducente esclusivo o conducenti coniugi), rivalsa massima di 5.000 euro.

Genertel: per un conducente sotto i 25 anni non dichiarato, rivalsa massima di 1.000 euro; per un conducente diverso da quello "esclusivo", rivalsa massima di 1.500 euro.



vare brutte sorprese in caso di incidenti. Nel caso dell'Axa se il documento non è stato rinnovato entro 180 giorni, la compagnia chiederà il conto al proprio cliente. Infine, tra le pieghe dei contratti, non mancano delle vere e proprie clausole bizzarre. È il caso della **Abe Assicura**, del gruppo Cattolica, che in caso di incidente con patente scaduta prevede testualmente la "rinuncia alla rivalsa nei confronti del veicolo". E se il veicolo assumesse le sembianze umane la rinuncia varrebbe lo stesso? Probabilmente in questo caso di umano c'è, ci auguriamo, solo una vista lessicale.

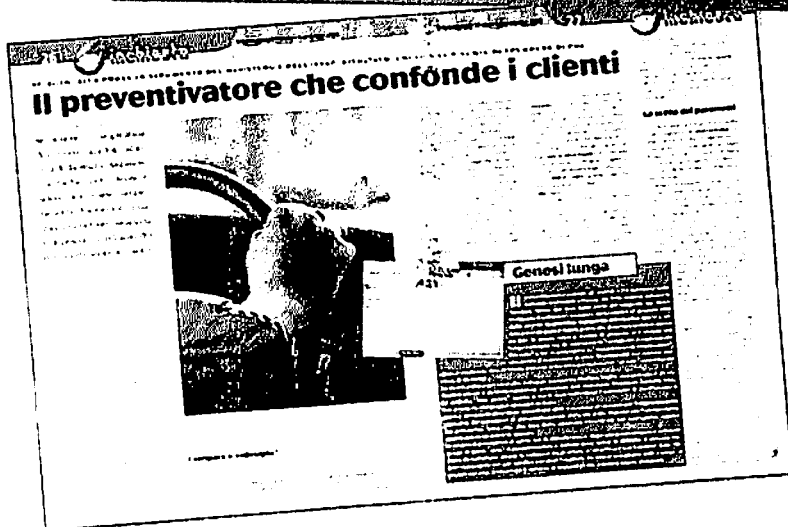
Esclusioni bizzarre

Vittoria assicurazioni: per gli incidenti in aree private, la copertura funziona solo in caso di "collisione" tra veicoli. Escluso ad esempio il classico investimento di persona.

Generali: qualora il sinistro sia provocato da un conducente neopatentato, con una patente B conseguita da meno di un anno, "alla guida di un'autovettura avente una potenza specifica, riferita alla tara, superiore a 50 kWh", l'impresa si rivarrà "per un importo pari al 10% del sinistro liquidato con il massimo di 515 euro".

Genialloyd: in caso di mancata consegna dell'attestato di rischio in originale è prevista un'integrazione del premio. "Il mancato pagamento dell'integrazione comporta, in caso di sinistro, la rivalsa per gli importi pagati a terzi".

Abc assicura: nel contratto c'è un errore lessicale. In caso di patente scaduta la compagnia, infatti, "rinuncia alla rivalsa nei confronti del veicolo".



LOMBARDI (UNAPASS) SUL PREVENTIVATORE ISVAP

"Troppi parametri, salta il confronto"

L'ESPERTO CONFERMA LE CRITICHE DEL SALVAGENTE: I CAMPI DA RIEMPIRE SPESSO INGANNANO

Troppi parametri, a volte pure ininfluenti. Senza considerare le domande che spesso si ripetono mandando in tilt il sistema. "Sono questi fattori che possono escludere dal confronto generato dal preventivatore dell'Isvap grandi gruppi assicurativi e, per altre compagnie, generare preventivi più alti della tariffa ufficiale".

A puntare il dito contro lo strumento che compara - "in modo distorto" - le offerte Rc-auto presenti sul mercato italiano è **Gaetano Lombardi**, componente della commissione Auto dell'Unapass. Al convegno degli agenti assicurativi "Non solo prezzo", la sua relazione tecnica è tutta dedicata al **comparatore** unico voluto dal ministero dello Sviluppo economico e gestito dall'Isvap.

Gli agenti assicurativi confermano le critiche emerse dalle inchieste del **Salvagente** dell'autunno scorso. Spiega Lombardi: "Le vostre indagini hanno confermato quello che da tempo osservavamo. Avendo fatto diverse prove, siamo arrivati alle stesse conclusioni: società leader assenti dalla lista generata dal preventivatore, compagnia di provenienza quasi sempre esclusa, tariffe ufficiali diverse se confrontate con il calcolatore on line della singola impresa".

Perché succede tutto questo? Una spiegazione

tecnica l'esperto ce l'ha: "Troppi campi da riempire, spesso ridondanti e poco significativi che, in alcuni casi, mandano in tilt il sistema. Prendiamo il caso della **provincia di circolazione** che la schermata del preventivatore Isvap ci chiede di inserire. Molte compagnie, specie quelle grandi, non lo prevedono. Si limitano a richiedere la 'provincia di residenza'. Bene: quando arriva al 'cervellone' di queste compagnie il campo 'provincia di circolazione' il sistema, non riconoscendolo, esclude la richiesta". Oppure produce una polizza con un premio più alto.

L'impressione tra gli operatori del settore è che, volendo raggiungere un confronto tra tutte le compagnie, si siano inseriti tutti i parametri utilizzati sul mercato senza fare "distinzioni tra quelli significativi e quelli marginali, utilizzati magari da pochissimi gruppi".

Gli agenti chiedono anche che il sistema venga migliorato sul versante trasparenza. "Occorre - prosegue il responsabile dell'Unapass - mettere in evidenza anche le rivalse e le esclusioni. Altrimenti non si mette in condizione il consumatore di poter scegliere in modo adeguato".

Ma quello che proprio non va giù è il "doppio binario". "A noi - conclude Lombardi - viene chiesto uno sforzo per dare informazioni precontrattuali dettagliate, formazione professionale e tutta una serie di obblighi di trasparenza. E poi l'organo di controllo (l'Isvap, ndr) che fa? Fornisce agli assicurati un sistema che compara male e solo il prezzo. Così non va".

Intermediazione, siamo alla svolta

Il decreto Crescita 2.0, che tra le varie novità sancisce la possibilità per gli intermediari di collaborare con qualsiasi soggetto iscritto al Rui al fine di favorire la concorrenza, solleva pareri contrastanti tra le rappresentanze di settore

Il decreto Crescita 2.0 (la cosiddetta "Agenda digitale"), approvato il 4 ottobre 2012, contiene alcune importanti novità riguardanti il settore assicurativo. In primo luogo, è previsto l'affidamento a una struttura interna dell'Ivass della prevenzione amministrativa delle frodi nel settore delle assicurazioni della Rc auto, con la gestione di un'unica banca dati attraverso cui sarà più facile individuare anomalie e frodi: l'Ivass potrà segnalare tali anomalie alle autorità giudiziarie. Inoltre, saranno abolite le clausole di tacito rinnovo eventualmente previste dai contratti e sarà introdotto un contratto base di Rc auto che tutte le compagnie saranno tenute a offrire in regime di piena libertà tariffaria. Sarà creata un'area riservata su tutti i siti internet per garantire una corretta e aggiornata informativa on line e sarà ripristinato il termine di dieci anni per la prescrizione delle polizze vita dormienti. Ma il tema più dibattuto tra gli operatori è la possibilità di collaborazione tra intermediari per favorire la concorrenza: è sancita infatti la libertà di fare affari tra tutti i soggetti iscritti al Rui.

Favorevoli gli agenti

Immediata e di opposto segno le reazioni delle associazioni rappresentative di intermediari e compagnie. Claudio Demozzi, presidente dello Sna, esprime soddisfazione: "Questo è un risultato eccezionale per il nostro sindacato", ha commentato. "è una conquista per la collettività. Vediamo concretizzarsi

i concetti di trasparenza, competitività virtuosa, consulenza professionale e servizio al cliente. Una norma di civiltà e progresso". Analogo il parere di Unapass, secondo il cui presidente, Massimo Congiu, "la previsione di collaborazione tra intermediari, il ruolo consultivo delle loro rappresentanze, l'introduzione di un contratto base Rc auto, la modifica a dieci anni di prescrizione per le polizze vita dormienti e l'abolizione della clausola della tacita proroga nei contratti Rc auto rappresentano un'occasione importante per rendere il mercato più concorrenziale".

Apprezzamento dei broker

Positive anche le reazioni delle associazioni di categoria dei broker: Aiba sottolinea come la libera collaborazione tra intermediari allinei finalmente l'Italia all'Europa. "Il decreto introduce la piena operatività dei rapporti di collaborazione tra broker", afferma Francesco Paparella, presidente di Aiba, "eliminando l'attuale vincolo della sola collaborazione tra broker grossista e broker retail e consentendo anche le collaborazioni tra agenti e broker e tra broker e banche. L'abolizione del divieto di collaborazione elimina una disparità di trattamento tra operatori nazionali ed europei che la nostra associazione ha più volte sottolineato alle autorità competenti". Pienamente concorde Acb, da sempre avversa al divieto di collaborazione tra intermediari. "Ma l'ulteriore sfida", os-

serva il presidente Luigi Viganotti, "è quella di seguire i lavori parlamentari e adottare tutte le iniziative per agevolare il mantenimento del testo dei commi dell'articolo 22 nella formulazione proposta dal governo, onde evitare che l'importante apertura venga vanificata in sede di conversione, nel tentativo di riportare il mondo dell'intermediazione alle consuete 'gabbie', così ben volute da chi preferisce una più familiare e gestibile compartimentazione dei mercati".

La contrarietà dell'Ania

Di segno opposto il parere dell'Ania, che critica fortemente le nuove norme. Secondo l'Associazione Nazionale tra le Imprese Assicuratrici "la cosiddetta libera collaborazione fra tutti gli intermediari prevista nel provvedimento, lungi dal portare vantaggi ai consumatori, comporterà danni in termini di aumento dei costi delle polizze e di riduzione della qualità del servizio agli assicurati. Una rete di distribuzione senza regole permetterà agli agenti di collocare prodotti di compagnie diverse da quelle da cui hanno ricevuto un mandato. Questa ipotesi non può in alcun modo essere interpretata come un esempio di liberalizzazione. Invece di favorire la concorrenza", sottolinea l'Ania, "si creerà una giungla senza regole che determinerà un aumento dei costi di distribuzione".

B.B.



Primo piano

ritornello di sempre che cerca di dipingere l'intermediario assicurativo come "il" consulente del cliente, anche se spesso il cliente non se ne accorge e vede in lui soltanto un venditore di polizze. La consapevolezza che emerge dalle parole degli intervistati nel nostro Primo piano è invece che è proprio su questo versante consulenziale che bisogna insistere e che per valorizzarlo occorre investire in formazione, in competenza.

I clienti non hanno capacità di analisi

Le aziende italiane clienti tipiche del mondo dei broker sono in genere di piccola e media dimensione. Non hanno certo al loro interno le capacità di analizzare rischi, coperture assicurative, contratti, clausole. Oggi sono impegnate a sopravvivere e a cercare nuovi sbocchi per i loro prodotti fermi nei magazzini stracolmi e certamente non hanno la capacità, e la voglia, di affrontare il tema della gestione del rischio. L'Anra, l'Associazione che raccoglie i risk manager del mondo produttivo, e che quindi dovrebbe essere il naturale luogo di incontro e di confronto di chi nelle imprese si occupa della gestione del rischio, non supera i 150 iscritti, e ha dovuto aprire recentemente la possibilità di iscrizione anche ad agenti, broker e uomini del mondo assicurativo per raggiungere una massa critica significativa.

Diffondere la cultura del rischio nelle imprese clienti

Insomma a presidiare il rischio in impresa

ci sono solo i broker che oggi sono chiamati, a fianco dell'imprenditore, a ragionare addirittura sulle strategie da adottare per riconquistare margini e redditività, come rivela Luciano Lucca di Assiteca, uno che di imprese se ne intende. Non a caso Acb ha recentemente fatto nascere una iniziativa formativa (Officina del Sapere) destinata a diffondere la cultura del rischio tra i suoi associati, ma soprattutto a coinvolgere gli uomini delle imprese e a fornire loro le basi almeno per comprendere la dimensione dei problemi che ogni impresa deve affrontare in questo campo.

All'estero rischi inediti

Anche perché per molte delle nostre imprese si sta aprendo un nuovo fronte competitivo: l'estero. Non più solo appannaggio dei grandi gruppi industriali, la competizione sui mercati esteri è diventata anche per la piccola industria meccanica emiliana o per il calzaturificio marchigiano una concreta necessità verso cui la spingono la stasi del mercato interno e le modeste prospettive per i prossimi anni. Associazioni industriali e banche stanno creando una rete di sostegno per gli imprenditori italiani che vogliono tentare l'avventura (o che già la stanno vivendo). Ma il commercio, o addirittura la produzione, all'estero pongono nuove problematiche assicurative legate a una moltitudine di rischi inediti.

Il valore della flessibilità

È qui che, come spiega Abbati di Gbs, la tipica

flessibilità del piccolo-medio intermediario può sviluppare tutto il suo valore, superando quella che è stata una via di crescita fino a poco tempo fa: la specializzazione. Oggi al contrario, sostiene Abbati, la specializzazione non premia più e bisogna invece essere attivi a tutto campo.

Vinco la collaborazione

Ma qui si inserisce anche il tema della collaborazione tra intermediari o del network. C'è chi, per superare i limiti classici della piccola dimensione, pensa che la creazione di un network di piccole realtà locali consenta una capacità di manovra moltiplicata, senza moltiplicare oneri gestionali e amministrativi. E c'è chi invece vede nella recente apertura del legislatore alla collaborazione e nella iniziativa di chiarezza che Aiba e Sna hanno poche settimane fa annunciato riguardo la collaborazione "su basi concordate" tra agenti e broker, una delle strade vincenti per riprendere slancio e fare crescere il proprio peso sul mercato.

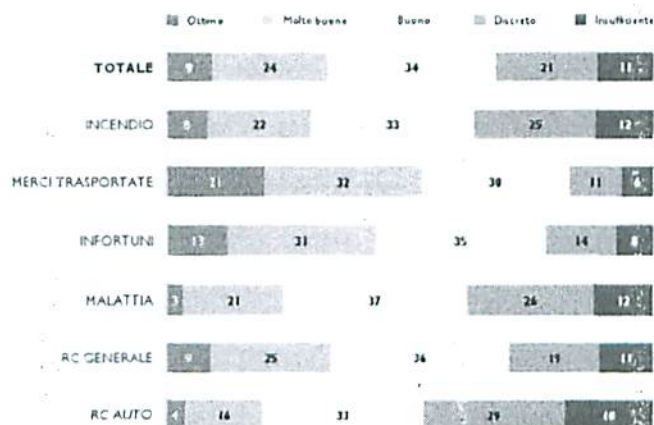
Difficile lavorare con le compagnie generaliste

Ciò che invece viene visto da un po' tutti i nostri intervistati come un elemento di debolezza e di criticità del sistema è proprio "la fabbrica" dei prodotti assicurativi: le compagnie. Una recente indagine tra gli associati, svolta da Acb ha fatto emergere critiche pesanti nei confronti delle compagnie generaliste, accusate di immobilismo, di elefanatismo e di altri "ismi" negativi. Una criticità ulteriormente accentuata dalla concentrazione che ha caratterizzato il mercato nei lustri passati e che con l'operazione Unipol-Fonditalia-Sai potrebbe aprire a una nuova stagione di aggregazioni. Il rapporto del broker con queste realtà è farraginoso, difficoltoso per la densità delle incombenze burocratiche, per la difficoltà di individuare interlocutori adeguati, per la scarsa flessibilità nelle garanzie. Una condizione giudicata negativamente anche perché a fronte di questa situazione faticosa, emerge un mondo di compagnie specializzate che invece dimostra grande attenzione nei confronti di questi operatori. Mettendo in campo soluzioni informatiche ad hoc, servizi di supporto, formazione.

M.S.

Nel ramo (...) come giudicate «Compagnia selezionata» relativamente alle seguenti caratteristiche?

Orientamento verso i broker



Fonte: Ricerca Acb, giugno 2012

Agenti assicurativi tutti gli effetti delle liberalizzazioni

NEL DECRETO SVILUPPO BIS SI STABILISCE CHE TUTTI GLI INTERMEDIARI ISCRITTI AL REGISTRO UNICO POSSANO COLLABORARE TRA LORO (AGENTI, BROKER E RETI BANCARIE). TUTTI AVRANNO LA POSSIBILITÀ DI OFFRIRE POLIZZE ANCHE DIALTRE COMPAGNIE

[[I PROTAGONISTI]]



Nelle foto qui sopra, Aldo Minucci (1), presidente dell'Ania, Claudio Demozzi (2), presidente del Sindacato Agenti d'Assicurazione (Sna), il presidente dell'Aiba, Francesco G. Paparella

Catia Barone

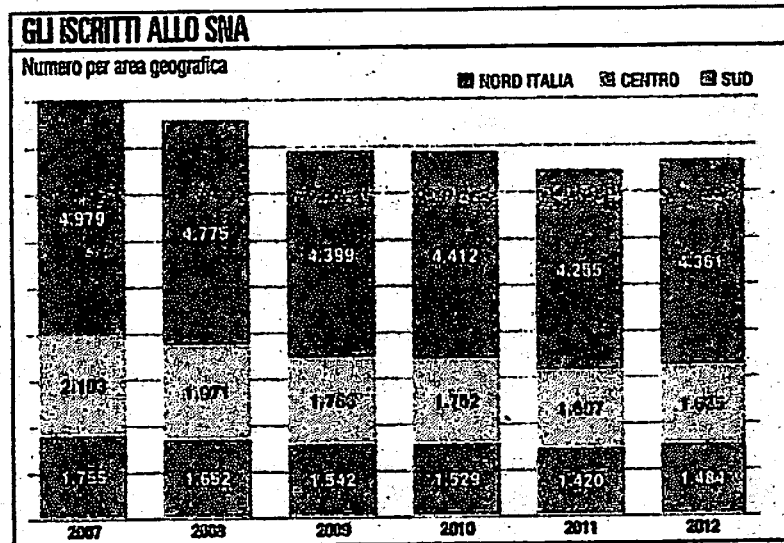
Milano

Le "lenzuolate" di Monti cambieranno radicalmente la vita ai professionisti delle assicurazioni: addio ai limiti del passato, presto gli intermediari saranno liberi di muoversi nel mercato senza ostacoli. Una delle sezioni più importanti del decreto sviluppo bis, approvato dal Consiglio dei Ministri, ed ora in attesa della sua trasformazione in legge, modifica infatti l'intero settore, appesantito da anni di tariffe e regole stringenti. In buona sostanza, il testo stabilisce che tutti gli intermediari iscritti al Registro Unico possano collaborare tra loro (agenti e

esiste una norma di questo tipo. Si tratta di una regola inaccettabile e penalizzante per le imprese italiane, che si troverebbero gravemente svantaggiati nella concorrenza internazionale, in quanto i competitori esteri potrebbero entrare nel nostro Paese senza sostenere i costi di creazione della rete».

Dichiarazioni che non trovano d'accordo né il presidente del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (Sna), né quel-

Brokers di Assicurazioni e Riasicurazioni (Aiba). Il decreto ha infatti scatenato una vera e propria guerra tra le imprese assicuratrici e gli intermediari: «Non è vero, come dice l'Ania, che questo provvedimento aumenterà il costo finale del prodotto. È una falsità - sostiene Claudio Demozzi, presidente di Sna - e qualunque addetto ai lavori lo sa. La commissione rimane la stessa, viene soltanto ripartita tra i vari agenti che



Nel grafico qui a sinistra, il numero degli agenti d'assicurazione per macroarea regionali. Dopo anni di cali, nel 2012 si è rivista una crescita

butiva del prodotto. Anzi, tutto questo porterà ad un raffreddamento delle tariffe. Nel momento in cui l'intermediario sarà nelle condizioni di poter comprare i prodotti di diverse compagnie - puntualizza Demozzi - è evidente che, per tenerci il cliente, adoterà le offerte migliori. Si tratta dunque di una mossa storica che il governo ha adottato, nonostante le pressioni contrarie delle grandi lobby delle imprese assicuratrici. Spero soltanto che l'iter parlamentare non subisca imboscate, perché così si bloccherebbe un processo atteso da anni». Una battaglia storica dunque, ma anche uno strumento contro la crisi: «Il provvedimento, è molto favorevole al sud - conclude il presidente di Sna -

grandi compagnie hanno chiuso i rapporti con i propri agenti. Ed ora, questi professionisti potranno ricominciare a lavorare collaborando con i colleghi. Si dà così una mano a quelle regioni che sono state abbandonate dalle grandi imprese».

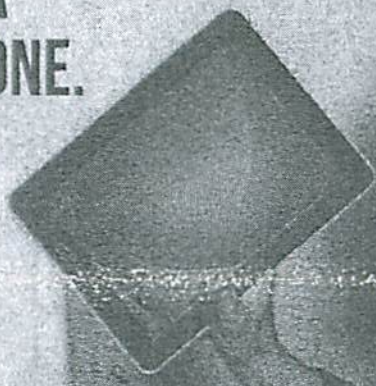
Della stessa opinione è il presidente dell'Aiba, Francesco G. Paparella, che tiene però a sottolineare l'aspetto "europeo" della misura adottata dal governo: «L'abolizione del divieto di collaborazione elimina una disparità di trattamento tra operatori nazionali ed europei che l'Aiba ha più volte sottolineato alle autorità competenti. È noto, infatti, che il quadro normativo europeo non vieta la collaborazione tra gli intermediari, che di fatto sono liberi di indivi-

ro. Tra l'altro, queste forme di collaborazione non producono alcun incremento di costo per il contraente. Anzi, al contrario, sui principali mercati europei i prezzi assicurativi delle coperture danni, tra cui la Rc Auto, risultano nettamente più contenuti». Ma non c'è il rischio, come sostiene il presidente dell'Ania, che si arrivi ad una "giungla senza regole"? «In Europa tutto funziona già così - risponde Paparella - e non mi risulta proprio che ci sia lo scenario descritto da Minucci. Nel vecchio continente la concorrenza c'è e funziona. È il mercato italiano ad essere chiuso, e non per gli intermediari, ma per la concentrazione degli assicuratori che riduce a pochi i soggetti sui quali stimolare la concorrenza».

anche di altre compagnie. E così i monomandatari (ovvero coloro che hanno un rapporto di esclusiva con un'impresa assicuratrice) proporranno ai clienti i pacchetti della concorrenza acquistandoli direttamente da altri monomandatari. In questo modo si amplierà l'offerta messa a disposizione degli utenti, i quali continueranno, però, a interfacciarsi sempre con il proprio agente. Nel frattempo, lo stesso agente potrà rivolgersi anche ai broker (ovvero coloro che operano su incarico dei clienti e che per loro individuano soluzioni assicurative) mettendo a punto una vera e propria ricerca di mercato, ed eventualmente passandosi anche i clienti in assenza di offerte adeguate alle singole esigenze. Tutte operazioni che fino ad ora non erano possibili.

E così, mentre gli agenti e i broker non stanno più nella pelle, le imprese assicuratrici sono, a dir poco, furibonde. «La cosiddetta "libera collaborazione fra tutti gli intermediari" prevista nel provvedimento - spiega Aldo Minucci, presidente dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (Ania) - lungi dal portare vantaggi ai consumatori, comporterà danni in termini di aumento dei costi delle polizze e di riduzione della qualità del servizio agli assicurati. Una rete di distribuzione senza regole permetterà agli agenti di collocare prodotti di compagnie diverse da quelle da cui hanno ricevuto un mandato. Questa ipotesi non può in alcun modo essere interpretata come un esempio di liberalizzazione. Invece di favorire la concorrenza, si creerà una giungla senza regole che determinerà l'aumento dei costi di distribuzione, come sempre avviene quando per lo stesso prodotto si pagano più intermediari, ossia quando si allunga la filiera produttiva. Non a caso in nessun altro Paese al mondo - continua Minucci -

IL FUTURO DEL LAVORO SI CHIAMA FORMAZIONE.



E SENZA INNOVAZIONE NON C'È FUTURO.

Fondimpresa ha modernizzato il sistema della formazione continua con forme di finanziamento trasparenti ed efficienti, che aiutano le imprese a dare innovazione.

Già 100.000 aziende e 3.300.000 lavoratori hanno scelto Fondimpresa per vincere la sfida più importante: quella del futuro.

ADERISCI A FONDIRPRESA, FINANZIA LA COMPETITIVITÀ DELLA TUA AZIENDA.

www.fondimpresa.it

Fondimpresa
ASSOCIAZIONE ITALIANA ASSICURAZIONE



LO SNA CONTA OGGI 7.500 ISCRITTI SU 18 MILA AGENTI DI ASSICURAZIONE OPERANTI IN ITALIA. È COMPOSTO DA 117 SEZIONI PROVINCIALI E 58 ASSOCIAZIONI AZIENDALI. È IN ITALIA L'ORGANIZZAZIONE MAGGIORMENTE RAPPRESENTATIVA

Un sindacato che esiste da quasi cento anni

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione nasce nel 1919 come Associazione Nazionale Agenti

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (Sna), fondato nel 1919 come Associazione Nazionale Agenti (Ana), assume l'attuale denominazione nel 1973 e conta oggi circa 7.500 iscritti su circa 18 mila Agenti di assicurazione operanti in Italia. Lo Sna, composto da 117 Sezioni provinciali e 58 Associazioni aziendali, è in Italia l'organizzazione maggiormente rappresentativa degli agenti di assicurazione e da tempo ha dato vita alla Federazione Unitaria con Unapass, con l'obiettivo di realizzare un sog-

getto politico unitario. Rappresenta la Categoria in tutti gli Enti e Organismi, nazionali e internazionali, dove si trattano problemi che interessano direttamente o indirettamente gli agenti di assicurazione e, più in generale, il settore assicurativo. È membro del Consiglio Direttivo del Bipar (Bureau International des Producteurs d'Assurance et de Réassurance), la confederazione che rappresenta gli intermediari di assicurazione del mondo presso i governi nazionali e gli organismi sovranazionali (Cee, Omu, Efta, Ocse, Gatt, ecc.).

Dal 1990 il Sindacato è affiliato alla Confederazione Generale Italiana del Commercio, del Turismo e dei Servizi (Confcommercio), nell'ambito del Comitato Nazionale Servizi e partecipa alle Commissioni provinciali in seno alle Camere di commercio.

Gli agenti iscritti al Sindacato sono consultati costantemente dai vertici attraverso il Consiglio Direttivo, il Comitato Centrale e il Congresso, mentre ai Gruppi aziendali che svolgono attività di patronato nei confronti delle singole imprese, fa capo il Comitato dei Presidenti di Gruppo.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione è guidato dal Presidente Nazionale, il qual si avvale di due Vicepresidenti e presiede l'Esecutivo Nazionale.

Compete invece alle specifiche Commissioni progettare le azioni sindacali e tenere i rapporti con Associazioni, Enti ed Organismi pubblici e privati.

AS497 - CLAUSOLE DI ESCLUSIVA NEL RAPPORTO DI DISTRIBUZIONE TRA COMPAGNIE ASSICURATIVE E AGENTI

Roma, 5 febbraio 2009

Presidente del Senato della Repubblica
Presidente della Camera dei Deputati
Presidente del Consiglio dei Ministri
Ministro dello Sviluppo Economico

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (di seguito Autorità), nell'esercizio dei compiti ad essa assegnati dall'articolo 21 della legge n. 287 del 10 ottobre 1990, intende formulare alcune osservazioni in merito agli emendamenti n. 12.1 e 12.2. al DDL n. 1195, che abrogherebbero alcune misure di cui all'art. 8 del Decreto Legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito con modificazioni dalla Legge 4 agosto 2006, n. 248.

In linea generale, l'Autorità ritiene necessario rilevare che il citato Decreto Legge n. 223 e la Legge di conversione n. 248 perseguono obiettivi - pur con alcune esigenze di definizione del campo di applicazione e di chiarezza in un'ottica applicativa, più volte segnalate da questa Istituzione di garanzia -, procompetitivi e di tutela del consumatore meritevoli di grande attenzione. In estrema sintesi, da un lato è stato introdotto il divieto delle clausole di esclusiva nel rapporto di distribuzione tra compagnie assicurative e agenti; dall'altro, è stata prevista, per i contratti assicurativi con durata poliennale, la facoltà di recesso annuale senza oneri.

Più precisamente, relativamente al settore assicurativo rileva notare che l'art. 8 del Decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, come modificato dalla Legge di conversione 4 agosto 2006, n. 248, ha inteso intervenire su alcune delle cause strutturali alla base del «mancato impatto positivo della deregolamentazione di tariffe e condizioni di contratto sul livello dei prezzi, sulla qualità dei prodotti offerti e sulle modalità distributive»¹ nel settore della Responsabilità civile auto (RCA). La norma richiamata ha introdotto una disciplina specifica in punto di clausole contrattuali di distribuzione esclusiva e di condizioni economiche, vietando la possibilità di prevedere clausole che impongano il monomandato nel rapporto compagnia di assicurazione/agenti e aprendo, conseguentemente, la possibilità alla diffusione di reti in plurimandato².

Inoltre, l'art. 5 del decreto legge 31 gennaio 2007, n. 7, come modificato dalla legge di conversione 2 aprile 2007, n. 40, ha, successivamente, esteso il divieto di esclusiva alla distribuzione di servizi assicurativi relativi a tutti i rami danni e ha introdotto la facoltà di recesso a favore dell'assicurato titolare di una polizza avente durata poliennale³.

¹ Così Relazione al dl 4 luglio 2006, n. 223, pag. 14

² Ciò è avvenuto con la previsione, di cui ai commi 1, 2 e 3, la quale specifica quanto segue: "In conformità al principio comunitario della concorrenza e alle regole sancite dagli articoli 81, 82 e 86 del Trattato istitutivo della Comunità europea, dalla data di entrata in vigore del presente decreto è fatto divieto alle compagnie assicurative e ai loro agenti di vendita di stipulare nuove clausole contrattuali di distribuzione esclusiva e di imposizione di prezzi minimi o di sconti massimi per l'offerta ai consumatori di polizze relative all'assicurazione obbligatoria per la responsabilità civile auto.

Le clausole contrattuali che impegnano, in esclusiva, uno o più agenti assicurativi o altro distributore di servizi assicurativi relativi al ramo responsabilità civile auto ad una o più compagnie assicurative individuate, o che impongono ai medesimi soggetti il prezzo minimo o lo sconto massimo praticabili ai consumatori per gli stessi servizi, sono nulle secondo quanto previsto dall'articolo 1418 del codice civile. Le clausole sottoscritte prima della data di entrata in vigore del presente decreto sono fatte salve fino alla loro naturale scadenza e comunque non oltre il 1° gennaio 2008.

Fatto salvo quanto disposto dal comma 2, costituiscono intesa restrittiva ai sensi dell'articolo 2 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, l'imposizione di un mandato di distribuzione esclusiva o del rispetto di prezzi minimi o di sconti massimi al consumatore finale nell'adempimento dei contratti che regolano il rapporto di agenzia di assicurazione relativamente all'assicurazione obbligatoria per responsabilità civile auto".

³ «Art. 5. Misure per la concorrenza e per la tutela del consumatore nei servizi assicurativi.

1. I divieti di cui all'articolo 8 del decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito, con modificazioni, dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, si applicano alle clausole contrattuali di distribuzione esclusiva di polizze relative a tutti i rami danni, a decorrere dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, fatta salva la facoltà di adeguare i contratti già stipulati alla medesima data entro il 1° gennaio 2008 ...

4. Al primo comma dell'articolo 1899 del codice civile, il secondo periodo è sostituito dal seguente: "In caso di durata poliennale, l'assicurato ha facoltà di recedere annualmente dal contratto senza oneri e con preavviso di sessanta giorni". Tali disposizioni entrano in vigore per i contratti

In merito ad entrambi i richiamati interventi - divieto delle clausole di esclusiva e diritto di recesso annuale - risultano in corso di esame, presso la X Commissione permanente Industria, Commercio e Turismo, del Senato della Repubblica, due emendamenti, n. 12.1 e n. 12.2, al DDL n. 1195. Tali proposte comporterebbero vari effetti aventi impatti restrittivi in un'ottica *antitrust*.

In primo luogo, i commi 1, 2 e 3 dell'articolo 8 del Decreto Legge n. 223 sarebbero sostituiti con l'eliminazione del divieto, sopra richiamato, della clausola di distribuzione esclusiva nel rapporto tra compagnie di assicurazione e intermediari/agenti. Sarebbe, infatti, solo previsto che: *"In caso di rapporto esclusivo con una impresa di assicurazione, l'intermediario dichiara altresì che le proprie valutazioni si fondano solo sui contratti offerti dalla medesima impresa e che potrebbero esistere sul mercato prodotti migliori per soddisfare le richieste del contraente"*.

In secondo luogo, verrebbe modificato il diritto di recesso annuale nel caso di contratti di durata poliennale, con la previsione che: *"Al primo comma dell'articolo 1899 del Codice Civile, il secondo periodo è sostituito dal seguente 'in caso di durata pluriennale, l'assicurato ha la facoltà di recedere annualmente dal contratto di assicurazione che sia stato in vita per almeno cinque anni, senza oneri e con preavviso di sessanta giorni; in caso di nuovo contratto pluriennale, lo stesso prevede una riduzione del premio dovuto annualmente rispetto a quello previsto per la stessa copertura delle polizze di durata annuale'"*.

L'Autorità rileva che entrambe le richiamate proposte di modifica inciderebbero negativamente tanto sugli assetti concorrenziali dei mercati assicurativi coinvolti, quanto sulla tutela del consumatore.

Infatti, il divieto delle clausole di esclusiva nella distribuzione assicurativa persegue l'importante obiettivo di incentivare l'apertura delle reti distributive superando assetti storicamente basati su rapporti in monomandato tra compagnie di assicurazione e agenti. La diffusione, che l'Autorità auspica ed auspica, del plurimandato - derivante soprattutto dall'incentivo degli agenti a collocare prodotti/servizi diversi, quindi con gamme complete e adeguate alle diverse esigenze della domanda -, è una essenziale strategia per innescare una spinta competitiva tra compagnie assicurative; ciò grazie alla capacità data ai consumatori finali di comparare, presso lo stesso agente, polizze di diversi operatori. Riducendo, attraverso il plurimandato, i costi di ricerca per i consumatori finali - che vogliono una prima polizza assicurativa o una polizza diversa rispetto a quella già sottoscritta -, viene certamente innescato un maggior confronto competitivo dell'offerta e ciò attraverso il ruolo attivo e determinante della domanda. Viceversa, la possibilità di adottare clausole di esclusiva, quindi di creare reti in monomandato, espone all'elevato rischio: (i) di rapporti fidelizzati sia tra compagnia e agenti sia tra questi e i consumatori finali, (ii) nonché scarsi stimoli da parte degli stessi agenti e della domanda finale a esercitare il proprio potere di mercato comparando contratti distributivi e prodotti di compagnie diverse.

Sempre nell'ottica di agevolare la mobilità del consumatore finale, elevando quindi la sua capacità di mettere a confronto prodotti/servizi di più compagnie ed eliminando i costi di "cambiamento", l'Autorità ritiene che la modifica alla facoltà di recesso comporti effetti negativi sotto il profilo della tutela della concorrenza e del consumatore. Infatti, mentre attualmente l'assicurato con contratto pluriennale può esercitare il diritto di recesso annualmente (cioè per tutti i contratti stipulati dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del più volte citato Decreto Legge n. 223, c.d. nuovi contratti, e per i contratti di assicurazione stipulati antecedentemente, a condizione che siano stati in vita per almeno tre anni, c.d. vecchi contratti), le richiamate proposte di modifica contrarrebbero tale diritto, prevedendo che la facoltà di recesso annuale sia esercitabile solo laddove il contratto sia stato in vita per almeno cinque anni.

Ne consegue che al consumatore viene ridotta e compromessa in misura considerevole la possibilità di cambiare polizza, dal momento che il diritto è esercitabile solo dopo una lunga durata - pari a cinque anni dalla stipulazione del

stipulati dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto. Per i contratti stipulati antecedentemente alla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, la facoltà di cui al primo periodo può essere esercitata a condizione che il contratto di assicurazione sia stato in vita per almeno tre anni.

5. Le clausole in contrasto con le prescrizioni del presente articolo sono nulle e non comportano la nullità del contratto, fatta salva la facoltà degli operatori di adeguare le clausole vigenti alla data di entrata in vigore del presente decreto entro i successivi sessanta giorni, ovvero, limitatamente al comma 4, entro i successivi centottanta giorni».

contratto – tra l'altro omogeneizzando sia i nuovi che i vecchi contratti. La mobilità della domanda, già non agevole da stimolare ma che veniva quantomeno incentivata con il citato Decreto Legge n. 223, risulterebbe notevolmente limitata con l'introduzione, rispetto alle condizioni contrattuali attualmente previste, di un vincolo temporale tale da rendere, di fatto, il consumatore sempre più fidelizzato ad una stessa compagnia.

A giudizio dell'Autorità, il confronto competitivo non può che essere innescato dai positivi stimoli provenienti da una domanda finale correttamente informata, in grado di comparare agevolmente e senza costi di ricerca le varie offerte, quindi di scegliere e cambiare rapidamente l'originario fornitore. Le richiamate proposte di modifica, DDL n. 1195 - volte da un lato a reintrodurre la possibilità di adozione di clausole di esclusiva nella fase distributiva e, dall'altro, a limitare il diritto di recesso per il consumatore nei contratti poliennali -, sembrano andare in una direzione esattamente opposta agli auspicati sviluppi pro-competitivi nella struttura dei mercati e di tutela del consumatore finale. Tra l'altro, solo il confronto competitivo nella fase distributiva e la mobilità della domanda sono il veicolo per indurre una riduzione nel livello dei prezzi finali delle polizze assicurative in esame; ciò, in un contesto di crisi quale l'attuale, appare indispensabile.

In conclusione, l'Autorità auspica che il Parlamento, il Governo e le Autorità competenti, tengano in adeguata considerazione le suesposte osservazioni, al fine di tutelare e promuovere nella maniera più efficace e opportuna la concorrenza in un settore, quale quello in discussione, di primaria rilevanza per l'economia nazionale.

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

**Progetto "Collaborazioni
tra Intermediari
assicurativi"**

Filippo Guttenberg La Blasca e Michele Languino



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

MILANO VIA LANZONE, 2

SOMMARIO

| | |
|----------------------------|--|
| Pagina 5 | Lettera di collaborazione ai sensi dell'art. 22, comma 10, D.L. 18.10.2012 N. 179 |
| Pagina 9 | Regolamento dei rapporti tra intermediari iscritti allo SNA o organizzazioni aderenti |
| Pagina 13 | Codice deontologico |
| Pagina 17 | Codice di autoregolamentazione per le collaborazioni tra Intermediari |
| Pagina 18 | Comunicazione da inviare all'Ivass per inizio collaborazioni |
| Pagina 19 | Informativa precontrattuale Modello unificato 7A e 7B |
| Pagina 23 | Informativa sul trattamento dei dati personali |

La documentazione completa prevede la modulistica accessoria e altri documenti, tra i quali:

- ✓ **Ordine fermo emissione e copertura polizza.**
- ✓ **Contratto utilizzo piattaforma informatica per le collaborazioni**

LETTERA DI COLLABORAZIONE
AI SENSI DELL'ART. 22, COMMA 10, D.L. 18.10.2012 N. 179

Nota introduttiva

La presente lettera è riservata agli iscritti delle organizzazioni di rappresentanza degli intermediari firmatarie del protocollo di intesa.

Tra

L'intermediario iscritto alla Sez. A. del RUI ovvero in qualità di legale rappresentante e responsabile dell'attività di intermediazione assicurativa della Società..... iscritta al RUI alla sezione A n°..... con sede in

e

L'intermediario iscritto alla Sez. A. del RUI ovvero (in qualità di legale rappresentante e responsabile dell'attività di intermediazione assicurativa della Società..... iscritta al RUI alla sezione A n°..... con sede in

Premesso che

L'Intermediario/Società (di seguito definita Agenzia A) è titolare di incarico agenziale conferitole dalla/e impresa/e di assicurazione

L'Intermediario/Società (di seguito definita Agenzia B) è titolare di incarico agenziale conferitole dalla/e impresa/e di assicurazione

- l'Agenzia A e l'Agenzia B (L'Intermediario/Società di seguito definita agenzia A o B di seguito definite le "parti") intendono avviare un rapporto di reciproca collaborazione, anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati, allo scopo di sviluppare la loro attività di intermediazione assicurativa ed ampliare l'offerta di prodotti alla propria clientela.

Ai fini della presente lettera di collaborazione e con riferimento ai contratti assicurativi che in forza dello stesso verranno conclusi si intende:

- 1) per "agenzia emittente": l'agenzia titolare di incarico agenziale in forza del quale il contratto assicurativo viene stipulato, su proposta dell'agenzia proponente, con i clienti di quest'ultima;
- 2) per "agenzia proponente": l'agenzia che propone all'agenzia emittente la stipula di contratti assicurativi con suoi clienti, in forza del presente accordo.

Pertanto, ciascuna delle parti potrà rivestire al contempo la funzione di "agenzia emittente" (per i contratti che stipulerà con i clienti dell'altra parte e su proposta di quest'ultima) ed "agenzia proponente" (per i contratti dei quali proporrà la stipula all'altra parte).

Ciò premesso, le parti pattuiscono e concordano quanto segue:

1. Oggetto della lettera di collaborazione

Le parti, potranno proporre, ciascuna ai propri clienti, che ne mostrino interesse i prodotti assicurativi previsti dagli incarico agenziale gestiti, con le modalità di seguito precisate.

3. Modalità di svolgimento dell'incarico

Ciascuna parte agisce in piena autonomia dall'altra e a suo esclusivo rischio e spese.

4. Responsabilità

Le parti si danno reciprocamente atto di aver stipulato polizza di assicurazione della responsabilità civile professionale in conformità alle previsioni del Codice delle Assicurazioni.

Le parti risponderanno in solido per gli eventuali danni sofferti dal cliente a cagione dello svolgimento dell'attività prevista dal presente accordo, salve le reciproche rivalse nei loro rapporti interni.

Fermo restando quanto sopra, resta inteso che la parte che pone in essere le attività previste dal punto 1 nei confronti dei propri clienti, è responsabile nei confronti dell'altra parte e di terzi:

- a) dell'assolvimento degli obblighi previsti dagli artt. da 47 a 54 bis del Reg. ISVAP n.5/2006 dagli art. del Regolamento ISVAP n. 5/2006 (correttezza e diligenza, mezzi di pagamento, conflitti di interesse, informativa precontrattuale, adeguatezza dei contratti offerti, conto separato o fideiussione);
- b) dell'autenticità della firma apposta dal suo cliente sulla polizza e restante documentazione contrattuale;
- c) dell'incasso del premio sino al momento in cui esso verrà versato all'altra parte;
- d) della correttezza dei dati raccolti, della loro trasmissione all'altra parte, della regolarità e completezza della documentazione; quanto precede compresa la gestione ed esecuzione della polizza, modifiche, sostituzioni, denunce e sinistri.

5. Pagamento all'Intermediario

Ai fini della validità delle coperture assicurative resta inteso tra le parti che ogni comunicazione inerente al perfezionamento e gestione dei rapporti assicurativi (emissione polizze, incasso premi, richieste di sostituzione o variazione, disdette, recessi, denunce sinistri, etc.) produrrà i suoi effetti giuridici nel momento in cui tale comunicazione verrà ricevuta dall'agenzia titolare del mandato rilasciato dall'impresa che ha in carico la polizza. Le parti si impegnano a rendere edotto il Cliente circa le procedure per la corretta e tempestiva esecuzione delle predette comunicazioni.

6. Rappresentanza

Ciascuna parte agirà senza alcun potere di rappresentanza dell'altra parte, né dell'impresa mandante di quest'ultima.

La parte "proponente" non assume alcun diritto od obbligo nei confronti sia delle imprese mandanti, che dei dipendenti/collaboratori dell'altra parte, i quali restano in via esclusiva in capo all'agente titolare di detti rapporti.

7. Pubblicità e marchio

La parte proponente s'impegna a non utilizzare il marchio dell'Impresa dell'agenzia emittente, evitando in ogni caso comunicazioni alla clientela che possano ingenerare dubbi in ordine all'esatta rappresentanza della Compagnia.

8. Formazione e aggiornamento

Le parti si impegnano a darsi reciproco supporto formativo e di aggiornamento circa i prodotti intermediati e quelli di nuova immissione in commercio, anche in ottica comparativa.

9. Compensi provvigionali

REGOLAMENTO DEI RAPPORTI TRA INTERMEDIARI ISCRITTI

alle organizzazioni di rappresentanza aderenti al protocollo di intesa sulle collaborazioni

Norme generali

Art. 1

L'INTERMEDIARIO PROPONENTE agisce in piena autonomia, così come previsto dall'art. 109 del Codice delle Assicurazioni Private.

Pertanto il PROPONENTE, per conto dei clienti, è libero di proporre a qualsiasi altro Intermediario, che sia firmataria della presente lettera, l'assunzione di rischi.

Art. 2

L'INTERMEDIARIO EMITTENTE a suo insindacabile giudizio, nei limiti del mandato conferitogli dalle Imprese che rappresenta, è libero di accettare in tutto o in parte i rischi proposti, alle condizioni di assicurazione e di premio che verranno di volta in volta concordate.

Art. 3

E' fatto obbligo all'INTERMEDIARIO EMITTENTE di comunicare all'INTERMEDIARIO PROPONENTE ogni comunicazione relativa a variazioni e/o disdetta del contratto formulata dal CLIENTE, nonché ogni variazione del suo rapporto con il CLIENTE che possa essere d'interesse dell'AGENZIA.

Art. 4

L'emissione dei documenti contrattuali è riservata all'INTERMEDIARIO EMITTENTE con esclusione per l'INTERMEDIARIO PROPONENTE di qualsiasi potere di stipulazione in nome e per conto delle Imprese rappresentate dall'INTERMEDIARIO EMITTENTE.

Art. 5

La presente lettera, inoltre, si intenderà risolta di diritto ad ogni effetto e con decorrenza immediata nel caso che, per qualunque motivo l'IVASS abbia proceduto alla cancellazione o al trasferimento in altra sezione del RUI dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE. In tali casi l'INTERMEDIARIO EMITTENTE sarà tenuto a restituire immediatamente il materiale di pertinenza dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE, in suo possesso.

Resta inteso che la risoluzione del presente accordo non darà luogo, da parte dell'INTERMEDIARIO OFFERENTE nei confronti dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE, ad alcun obbligo di indennizzo o di risarcimento, neanche per rimborso spese, altro titolo o causa. Nell'ipotesi di disdetta della presente lettera spetteranno dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE le provvigioni pattuite su tutte le polizze, da lui fino ad allora intermedie, fintanto che le stesse, tacita proroga e sostituzione comprese, restino in vigore ed alla condizione essenziale che permanga l'incarico scritto tra l'INTERMEDIARIO PROPONENTE ed OFFERENTE. Per tali polizze le provvigioni relative ad eventuali incrementi di premio saranno oggetto di specifica pattuizione.

Le disposizioni di cui al presente articolo non si applicano nelle ipotesi di risoluzione della presente intesa:

- nel caso in cui l'IVASS abbia proceduto alla cancellazione o al trasferimento in altra sezione del RUI dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE;
- per inadempimento dell'INTERMEDIARIO PROPONENTE.

CODICE DEONTOLOGICO DEGLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Professionalità e rispetto dei diritti della clientela, alla base dei principi etici degli Intermediari assicurativi iscritti allo Sna

L'Intermediario di assicurazione esercita professionalmente la propria attività di intermediazione consulenza e gestione per la copertura dei rischi in totale indipendenza, trasparenza e soddisfazione dei bisogni assicurativi di persone ed Enti.

Nell'esecuzione della sua attività, ed allo scopo di garantire interessi e diritti dei consumatori, l'Intermediario:

- 1.1 osserva la dovuta riservatezza sulle informazioni di cui venga a conoscenza, ed in particolare si attiene ad un puntuale rispetto della Legge 31 dicembre 1996 n. 675;
- 1.2 cura in modo costante l'aggiornamento professionale proprio e dei suoi collaboratori;
- 1.3 provvede, con piena assunzione degli oneri e degli obblighi relativi, alla organizzazione ed alla gestione della propria attività, senza mai venire meno all'autonomia delle sue scelte;
- 1.4 collabora con gli organi preposti alla disciplina dell'attività assicurativa e del mercato, segnalando eventuali prassi e disposizioni contrarie alla più ampia soddisfazione dei bisogni assicurativi di persone ed Enti;
- 1.5 segnala comportamenti delle Compagnie che si concretino nel rifiuto, diretto o indiretto, di stipula di assicurazioni obbligatorie, di pronto ed equo pagamento degli indennizzi e di trattamento omogeneo della clientela, senza discriminazione alcuna;
- 1.6 si adopera perché siano rispettati dalle Compagnie i seguenti diritti della clientela:
 - diritto all'informazione;
 - diritto alla chiarezza contrattuale;
 - diritto alla competenza professionale dell'Intermediario;
 - diritto al servizio assicurativo;
 - diritto al risarcimento;
 - diritto alla prevenzione;
 - diritto alla reciprocità;
 - diritto all'equo trattamento.

L'Intermediario assicurativo si attiene, nell'esercizio della professione, ai principi di etica e assoluta probità, ed osserva un comportamento improntato a dignità, decoro e trasparenza. Si astiene, pertanto, dall'acquistare contratti attraverso iniziative non compatibili con l'etica ed il decoro della sua attività, ed in particolare, ove ricopra cariche pubbliche, non se ne avvale in alcun modo per fini professionali. E' provvisto di una copertura assicurativa di responsabilità civile professionale per se e per i suoi collaboratori e subagenti, al di là degli obblighi normativi in vigore.

Rapporti con la clientela

2.1 L'Intermediario assicurativo:

valuta attentamente le necessità assicurative del cliente (persona o azienda) in relazione alle informazioni personali, professionali e patrimoniali acquisite e gli propone, nello svolgimento della propria attività, le forme di garanzia ritenute più adeguate;

informa con precisione sulle caratteristiche dei contratti, ivi compresa la loro durata, chiarendo i diritti e gli obblighi che derivano dalle condizioni generali e particolari di assicurazione;

CODICE DI AUTOREGOLAMENTAZIONE PER LE COLLABORAZIONI

Il presente codice di autoregolamentazione intende regolare le attività connesse all'intermediazione assicurativa svolta in regime di collaborazione tra intermediari, così come definite dalla normativa vigente.

L'insieme delle regole ivi contenute esprime il codice di valori cui deve uniformarsi l'attività di intermediazione ed i comportamenti degli intermediari.

Il rapporto di collaborazione commerciale tra colleghi, deve essere improntato alla reciproca correttezza ed in buona fede, nel rispetto dei rapporti di collaborazione sottoscritti dai singoli.

Nel caso di compartecipazione alla gestione del contratto gli intermediari si impegnano a rispettare accordi preesistenti o usi e consuetudini di piazza, in mancanza, a concordare un'equa suddivisione della risorsa provvigionale maturata.

La libera collaborazione tra intermediari si intende ispirata ai principi del rispetto della titolarità della clientela e dei portafogli clienti.

Di conseguenza l'Intermediario che emette il contratto deve astenersi dal:

1. intrattenere rapporti diretti con il cliente segnalato dal collega, salvo espressa autorizzazione ricevuta da quest'ultimo;
2. effettuare offerte commerciali e operazioni di cross-selling;
3. distrarre clientela e/o collaboratori dell'agente/proponente;
4. discriminare la gestione del contratto o del preventivo, senza operare differenziazioni del servizio, rispetto a quanto riservato alla propria clientela e alla propria sotto rete

Di contro l'Intermediario proponente s'impegna a:

1. selezionare i rischi da proporre con la medesima diligenza riservata a quelli sottoposti per l'assunzione alle proprie mandanti;
2. rispettare le disposizioni delle norme codicistiche, regolamentari e quelle contenute nei contratti dell'agenzia emittente, comprese quelle relative alla documentazione precontrattuale da questi richiesta;
3. provvedere al corretto perfezionamento dei contratti e alla raccolta delle firme, e alla celere trasmissione della documentazione ai destinatari.

Clausola di mediazione

Le parti si obbligano a rivolgersi, in caso di controversia inerente all'interpretazione e/o esecuzione della presente lettera di collaborazione per gli aspetti di carattere economico-patrimoniale, ad un organismo di mediazione territoriale.

E' fatto salvo il ricorso dell'iscritto ai Collegio dei Probiviri o ad altro organismo di categoria con riferimento ad aspetti deontologici di natura statutaria.

Disposizioni generali

Ogni Intermediario assicurativo si impegna a rispettare quanto prescritto dal presente Codice.

Le inosservanze daranno luogo all'applicazione delle sanzioni disciplinari previste dallo Statuto dell'organizzazione.

La Segreteria Generale dell'Associazione è incaricata di ricevere ogni segnalazione o reclamo concernenti pretese violazioni del presente Codice deontologico di autoregolamentazione professionale.

COMUNICAZIONE DA INVIARE ALL'IVASS PER INIZIO COLLABORAZIONE

Inviata tramite pec

Spett. IVASS
Via del Quirinale, 21
00187 ROMA

e p.c.

Spett. SNA
Via Lanzone, 2
20123 MILANO

Oggetto: Rapporti di collaborazione tra intermediari ai sensi dell'art.22, comma 10 D.L 18.10.2012 n° 179

Il sottoscritto agente di assicurazione iscritto alla Sezione A del RUI al n°..... comunica di aver avviato, ai sensi dell'art. 22, comma 10 del D.L., rapporto di collaborazione con i seguenti altri intermediari iscritti al RUI:

a) Nome/ragione sociale sede iscritto alla Sezione.....n°.....del RUI, agente della/e seguente/i impresa/e di assicurazioni.....

b)(idem):

(...)

Dei predetti rapporti di collaborazione il sottoscritto Agente darà corretta e completa informativa alla clientela a mezzo integrazione del Modello 7B.

I migliori saluti

L'Intermediario