

Milano, 20 maggio 2024

Agli Agenti di assicurazione
Mandatari
GENERALI

Gentile Collega, Egregio Collega,

come noto, le Rappresentanze aziendali degli Agenti mandatari di Generali, tranne una, hanno sottoscritto l'Accordo integrativo e l'Accordo Dati proposti dalla Compagnia, contenenti, tra l'altro, una nutrita serie di disposizioni, annesse e connesse, alcune delle quali ritenute dal Sindacato potenzialmente **gravemente lesive degli interessi degli Agenti** di assicurazione professionisti.

A titolo di esempio, Ti evidenziamo come la compagnia Generali, in replica al GAA di riferimento, abbia sostenuto, con nota del 6.6.2019, che la raccomandazione personalizzata (art. 119/ter comma 3 del CAP) fosse di competenza del distributore (con ciò includendo, seppur in termini teorici, la Compagnia), mentre l'analisi imparziale (comma 4) fosse riservata all'intermediario (Agente). Applicando la tesi alla fattispecie concreta, l'indicazione di prestazione consulenziale, ai sensi del comma 3, all'interno degli allegati 4 a nostra disposizione, apparirebbe errata, in quanto la Compagnia, nei casi in esame, svolge il solo ruolo di produttore e non, invece, di distributore, che coincide con l'intermediario Agente. In tale contesto l'Agente dovrà indicare l'espletamento della consulenza ai sensi del comma 3 solamente nel caso in cui effettui, personalmente, tale attività, in qualità di distributore, seguendo i dettami del dispositivo normativo. La Compagnia, invece, indica, nell'allegato 4 elaborato per il distributore, in forma standardizzata, la prestazione di tale consulenza, riferendosi, però, in nota dell'11.4.2019, "al servizio di consulenza fornito da Generali Italia attraverso la propria rete di distributori di prodotti assicurativi".

Il riferimento è, dunque, ad un servizio di consulenza prestato dalla Compagnia mandante, nella veste di produttore e, pertanto, potrebbe essere menzionata, tutt'al più, nel DIP e non, invece, nell'allegato 4, di pertinenza del solo distributore.

L'aspetto rilevante della questione in esempio è che l'attività consulenziale, riservata per definizione all'Intermediario/Agente, viene dichiaratamente attribuita alla Compagnia e ciò secondo uno schema/modello distributivo che è oggetto di contestazione, anche in linea di principio, da parte del Sindacato, in quanto potenzialmente lesivo degli interessi della Categoria e suscettibile di ridimensionare il ruolo e la centralità distributiva degli Agenti. La legittimità di tale modalità distributiva è altresì oggetto di valutazione, da parte delle Autorità preposte, proprio in questi giorni.

Aggiungiamo in proposito che il modello POG definisce, in maniera chiara ed inequivoca, i ruoli nel processo di assunzione e distribuzione assicurativa: distributore Agente e produttore Compagnia. Nello specifico il modello POG di Agenzia dovrebbe riportare i processi adottati per le prestazioni di consulenza

personalizzata, seguendo il dispositivo di legge (art. 119 ter CAP), discostandosi da eventuali ed alternative istruzioni di Compagnia, non conformi al dettato normativo.

Il modello distributivo rischia altresì di pregiudicare od ostacolare la libertà degli Agenti di instaurare rapporti di collaborazione orizzontale o di svolgere l'attività in regime di Plurimandato.

Ove un Agente monomandatario Generali, per esempio, sottoscrivesse un accordo di collaborazione orizzontale (A+A) con altro Agente monomandatario (es: Unipol), l'intermediario proponente (agente Generali) dovrà valutare, in caso di raccomandazione personalizzata, i prodotti Unipol e Generali confacenti alle esigenze comunicate dal Cliente. Se, in base all'esito della consulenza, l'intermediario suggerisse il prodotto Generali, dovrebbe elaborare, in sostituzione del documento titolato "raccomandazione personalizzata", generato unitamente alla polizza, una distinta ed autonoma relazione di consulenza, indicante anche la valutazione del contratto Unipol. La modulistica prodotta dal sistema Generali sarebbe cioè inadeguata e violerebbe la normativa vigente.

Per quanto sopra, rimane da chiarire inoltre:

- se nel caso sopra ipotizzato, l'accordo quadro risulti ancora efficace ed applicabile, tenuto conto che l'analisi di consulenza abbia preso in considerazione prodotti di un'altra Impresa (un altro Mandato);
- prescindendo dall'efficacia, o meno, in tal caso, dell'accordo quadro, l'intermediario sia legittimato a richiedere una remunerazione al cliente, come previsto dalla normativa, avendo ampliato il perimetro di valutazione a prodotti non Generali;
- Se l'assicurato potrebbe opporre all'intermediario, in caso di distribuzione di prodotto Generali, la gratuità della prestazione, in forza dell'accordo quadro da lui sottoscritto.

E' indubbio che l'Agente, perlomeno, rischi di subire un danno reputazionale. Ed ancora: quale delle due consulenze prevale nel caso di esempio: la prima, compresa nel prodotto o la seconda, espletata dall'effettivo distributore?

il punto 2 dell'accordo quadro, rubricato "la consulenza sui prodotti diversi dai prodotti d'investimento assicurativi", secondo cui "Generali Italia, attraverso la propria rete di distributori, valuta che i prodotti e servizi consigliati siano coerenti con le richieste e le esigenze del Cliente", appare fuorviante e distortivo, in termini di trasparenza informativa, in quanto una mera valutazione di coerenza del prodotto rientra nell'attività prevista, ai sensi dell'art. 119 ter, comma 2, CAP, in ambito di vendita, a detta dell'IVASS, senza consulenza. Dunque l'attività di consulenza sui prodotti non IBIPS, prevista nell'accordo quadro, non potrebbe definirsi come tale, trattandosi, invece, di una valutazione di coerenza, già obbligatoria ed indispensabile ai fini dell'emissione del prodotto per tutti i Distributori e non, evidentemente, un'attività aggiuntiva nell'interesse del cliente. A tal riguardo non abbiamo conoscenza di equivalenti o similari interpretazioni proposte da altre Compagnie.

il documento titolato "raccomandazione personalizzata", generato dall'applicativo Generali, si limita ad una mera elencazione delle coperture sottoscritte, con indicazione di una **dichiarazione, della Compagnia, di coerenza del prodotto**, la cui obbligatorietà è stata abrogata, dietro ricorso SNA, con sentenza del TAR Lazio n. 7549/2021. Ciò nonostante riporta, quale fondamento normativo, l'art. 59 reg. 40/2018 IVASS,

che rimanda alla consulenza ai sensi dell'art. 119 ter, comma 3, CAP. A tal riguardo, poniamo il seguente quesito: i contenuti del documento sono adeguatamente esplicativi di una valutazione, al pari di quanto richiesto dall'art. 119 ter CAP, secondo cui il contratto proposto sarebbe da ritenersi più indicato (rispetto ad altri), peraltro non oggetto di specificazione? Questa dichiarazione, spetta all'Impresa? La domanda rischia di risultare retorica...

Come precisato in relazione al Regolamento IVASS 2018, *"La fase consulenziale in senso stretto è successiva ed eventuale e consiste nella possibilità per il distributore di offrire al contraente una raccomandazione personalizzata, che indichi le ragioni per cui il medesimo ritiene che il contratto proposto risponda meglio alle esigenze del contraente. Se il distributore offre una consulenza basata su un'analisi imparziale e personale, lo stesso è chiamato ad effettuare l'analisi secondo specifici criteri, ispirati ai principi previsti dal "considerando" n. 47 dalla Direttiva IDD."*

Le osservazioni mosse dal Sindacato, anche in relazione all'Accordo-Dati, sono molte e non si limitano a quelle sopra esposte a titolo di esempio. Riteniamo doveroso informarTi delle criticità contenute nei documenti che la Compagnia Ti ha sottoposto / Ti sottoporrà per la firma e **Ti invitiamo caldamente a valutarli, meglio se con l'assistenza del Sindacato o di un Legale Tuo fiduciario, prima di qualsiasi decisione in proposito.** Le conseguenze sui Tuoi futuri ambiti operativi e sulla Tua libertà imprenditoriale potrebbero essere pesanti e non positive.

Pur rispettando la Tua piena libertà di accettare, o meno, la documentazione contrattuale e le relative clausole, anche limitative, in essa contenute, Ti confermiamo la disponibilità del Sindacato ad assisterTi per ogni chiarimento e la nostra volontà di proseguire nelle azioni di contrasto alla diffusione di politiche aziendali che compromettano, o rischino di compromettere, l'autonomia professionale ed il futuro degli Agenti di assicurazione.

Ti ringraziamo per la cortese attenzione, salutandoti cordialmente.

Il Presidente Nazionale
Claudio Demozzi

