

**Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo**

15

Grazia Demozzi

**Gli effetti dell'accordo nazionale
agenti sui conti economici dell'impresa agenziale**

Presentazione della “Collana”

Gli Agenti di Assicurazione, da sempre, sono chiamati a svolgere il ruolo sociale di collegamento tra i bisogni di sicurezza e previdenza dei loro clienti ed i prodotti e i servizi offerti dalle Imprese di Assicurazione.

Essi rappresentano l’anello di congiunzione che consente ai singoli individui, alle famiglie ed alle imprese di ridurre l'area di incertezza sulla propria situazione futura, contribuendo altresì alla diffusione del principio economico di mutualità.

La figura moderna dell’*Intermediario Assicurativo*, così come meglio definita dalle norme che via via si sono succedute, non è più caratterizzata principalmente dalla mera attitudine alla vendita; attitudine, questa, certamente richiesta all’Agente Assicurativo di oggi, ma che necessariamente deve essere accompagnata da un alto grado di competenza e da spiccate capacità imprenditoriali. La conoscenza, l’informazione e la formazione assumono pertanto un ruolo centrale nell’ambito delle attività del moderno Agente di Assicurazione professionista.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, in breve SNA, è nato nel 1919 per volontà di un gruppo di Colleghi che avevano ben compreso la necessità di unire le proprie forze al fine di tutelare gli interessi di una categoria obbligata ad avere come interlocutori –e controparti- le grandi Imprese del settore. SNA rappresenta una parte sociale fortemente attiva nel mercato assicurativo italiano, specializzata nella tutela e nella salvaguardia delle prerogative professionali, deontologiche ed economiche degli Agenti e vocata al miglioramento del servizio assicurativo nei confronti dei consumatori.

In cento anni di attività sindacale, SNA ha seguito, ed a volte anticipato, i cambiamenti nel modo di interpretare la professione dell'Agente Assicurativo in Italia ed in Europa. Agli Agenti, oggi è richiesto di possedere adeguate competenze e strumenti operativi per orientare i clienti verso la sottoscrizione di prodotti assicurativi coerenti con le loro specifiche necessità. L'Agente, in sintesi, anche attraverso la propria attività consulenziale, deve essere in grado di individuare le aree di scopertura del cliente e di proporre le migliori soluzioni, nel rispetto di un quadro normativo costruito intorno alla massima tutela dell'Assicurato.

E' proprio partendo dall'esigenza di una rapida crescita culturale della Categoria agenziale, che nel corso dell'anno 2017, SNA ha mosso i primi passi verso un nuovo modo di affrontare la formazione professionale; non più orientata esclusivamente agli obblighi formativi previsti dal Legislatore, ma pensata per offrire l'opportunità di migliorare ed accrescere la cultura e la conoscenza di base degli Agenti, per consentire loro il pieno governo delle imprese agenziali ed il controllo dei fattori della produzione, con cui si confrontano ogni giorno. Tutto ciò, nell'ottica del miglioramento delle capacità manageriali degli Agenti e di un migliore servizio alla clientela.

La crescita professionale e quella culturale sono il rovescio della stessa medaglia ed è per queste ragioni che SNA ha deciso, nella ricorrenza del suo primo centenario ed in collaborazione con la Società Irfo-Pegaso, di curare l'edizione di una "Collana" di pubblicazioni e di studi tematici sulla materia dell'intermediazione assicurativa, partendo dal punto di vista dei primi operatori del mercato assicurativo, gli Agenti.

La presente “Collana” di studi tematici si pone quindi l’obiettivo di tracciare una linea guida per gli Agenti di assicurazione, mostrando loro la strada della nuova frontiera della professionalità, in cui troveranno argomenti ed approfondimenti normativi, alla luce delle più recenti innovazioni dovute al recepimento delle Direttive Comunitarie, riflessioni sulla redditività ed sul controllo di gestione dell’impresa agenziale e delle nuove opportunità di crescita del *business* offerte dalla trasformazione del mercato, nella logica di consentire a tutti la miglior crescita professionale possibile.

Il mestiere dell’Agente di Assicurazione, dell’*Intermediario Assicurativo* in genere, non morirà mai; forse si trasformerà, muterà i termini ed i confini delle proprie competenze, ma l’industria assicurativa avrà sempre la necessità di un professionista che, con la propria capacità tecnica ed umana e con la propria socialità, riesca a rendere semplice e comprensibile una “carta di servizi” così complessa come una “polizza di assicurazione”.

Quale Presidente in carica del Sindacato Nazionale Agenti sono orgoglioso, nell’anno del centenario, di poter ampliare l’offerta formativa rivolta ai nostri iscritti, per mettere loro nelle condizioni di coniugare gli aspetti teorici di base, fruibili dai percorsi universitari, con quelli operativi, acquisibili dalla continua formazione mirata.

Alla realizzazione di tale percorso formativo hanno contribuito fattivamente il collega Marcello Bazzano, Responsabile Formazione SNA, ed i Colleghi Agenti componenti dell’Esecutivo Nazionale SNA, i quali hanno compreso e condiviso l’importanza di questo ulteriore strumento formativo.

Presidente SNA
(Claudio Demozzi)

**Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo**

15

Grazia Demozzi

**Gli effetti dell'accordo nazionale
agenti sui conti economici dell'impresa agenziale**



Indice

Introduzione	pag.3
1. Storia degli accordi collettivi imprese/agenti di assicurazione	pag.6
1.1 Dall'accordo Brambilla al 1939	pag.6
1.2 Dal 1939 al 1951	pag.10
1.3 Dal 1951 al 2003	pag.14
1.4 Dal 2003 ad oggi	pag.17
1.5 La situazione attuale	pag.20
2. Principi fondamentali dell'ANA 2003 e ripercussioni sui conti dell'agenzia	pag.22
2.1 La definizione di agente	pag.22
2.2 Indennità di cessazione - esercizio annuale – provvigioni - premi	pag.23
2.3 I regimi di esclusiva	pag.32
2.4 Lo scioglimento del contratto di agenzia	pag.36
2.5 La rivalsa	pag.40

2.6 Cassa di previdenza e Fondo Pensione	pag.44
3. Libere collaborazioni e consulenza remunerata	pag.45
4. Il mercato assicurativo italiano	pag.48
5. Il nuovo accordo imprese agenti	pag.53
Bibliografia	pag.59
Sitografia.....	pag.60

Introduzione

Il presente studio si sviluppa prendendo in esame l'evoluzione storica degli Accordi Nazionali Imprese Agenti, per consentire la comprensione dell'importanza per il settore assicurativo, in quanto norma primaria nell'ambito della cosiddetta contrattazione collettiva di primo livello. Gli articoli del Codice civile che riguardano l'agenzia (artt. dal 1742 al 1753) si applicano solo in via residuale agli agenti di assicurazione. Recita infatti l'art. 1753 del Codice Civile: "Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate dalle norme corporative o dagli usi e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa."

La gerarchia delle fonti regolatrici del rapporto di agenzia risulta pertanto essere la seguente:

1. Normativa Comunitaria sulla Distribuzione Assicurativa;
2. Norme ordinarie nazionali;
3. Accordo Economico Collettivo (A.N.A.);

4. Il contratto di agenzia/lettera di nomina;
5. Contratti integrativi aziendali;

Attraverso lo studio dei principi fondamentali dell'Accordo Economico Collettivo / Accordo Nazionale Agenti di assicurazione è possibile capire l'evoluzione storica della figura dell'agente di assicurazione e la sua regolamentazione sia giuridica che economica.

La definizione di agente di assicurazione, i limiti alla sua attività con i diversi regimi di esclusiva previsti, la regolamentazione dei compensi in costanza di mandato, le indennità in caso di cessazione, la rivalsa, sono tutti istituti normati nell'Accordo Nazionale Agenti e rappresentano la conoscenza indispensabile per chiunque voglia intraprendere o già svolga questa attività.

L'articolo 2 dell'Accordo Nazionale Agenti di Assicurazione 2003, al 1° comma, riporta questa definizione: "È agente di assicurazione colui che, iscritto all'Albo nazionale degli agenti di assicurazione, mettendo a disposizione del pubblico la propria competenza tecnica, svolge stabilmente in forma professionale ed autonoma l'incarico di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto od in parte a provvigioni, alla gestione ed allo sviluppo degli affari di una agenzia".

Un imprenditore, professionista autonomo, deve conoscere bene le norme che regolamentano il settore in cui opera, altrimenti non gli sarà possibile stilare alcuna pianificazione economica aziendale previsionale della propria attività e conseguentemente stabilire come potrà programmare lo sviluppo della propria agenzia.

In questo studio, oltre a spiegare i principi fondamentali dell'Accordo Nazionale Agenti, si analizzeranno alcune specifiche voci economiche in esso normate e aventi conseguenze rilevanti sui profitti dell'attività di agenzia. Questo per comprendere anche l'attuale urgenza di un nuovo accordo nazionale agenti di assicurazione che riveda la regolamentazione dell'attività alla luce di tutta la nuova normativa di settore degli ultimi anni.

1. Storia degli accordi collettivi imprese/agenti di assicurazione

1.1 Dal Concordato Brambilla al 1939

Nei primi anni del novecento gli agenti erano l'unico canale distributivo delle Compagnie. Nonostante questo la loro figura giuridica non era ben definita. Dato che il Codice del Commercio non prevedeva questa professione, l'attività di agente di assicurazione veniva classificata per analogia in attività simili.

La mancanza di un contratto unico che regolasse i rapporti di agenzia permetteva alle Compagnie di gestire le reti di vendita in modo arbitrario.

Esistevano tipologie di contratti e retribuzioni molto diversificate. Per queste ragioni *nei primi anni del Novecento, tra gli intermediari, si manifesta l'esigenza di costituire un sindacato il 20 maggio 1919 si costituisce a Milano un vero e proprio sindacato degli agenti,..., il cui presidente è Cesare Brambilla.*¹

¹ G. Cingolani, Le assicurazioni Private in Italia, pag. 145, ed. Il Mulino

Detto sindacato costituitosi in Associazione fra gli Agenti di Privati Istituti di Assicurazione, in pochi mesi riuscì a far aderire 700 soci, titolari di 2000 agenzie distribuite su tutto il territorio nazionale. La principale rivendicazione del neocostituito sindacato fu il riconoscimento di un indennizzo in caso di scioglimento del mandato di agenzia.

Per far fronte alle richieste dell'Associazione (il passaggio da Associazione a Sindacato avverrà nel 1972) le Compagnie di assicurazione costituirono, nell'ottobre del 1919 una Federazione con alla guida Giovanni Pavia della RAS. Aderirono 52 imprese, sia italiane che straniere.

Dopo mesi di trattative tra l'Associazione degli agenti (oggi SNA) e la Federazione delle compagnie (dal 1944 ANIA), nel 1920 venne firmato il cosiddetto Concordato Brambilla.

Costituito da soli tre articoli, introdusse il principio di un indennizzo in caso di cessazione del mandato agenziale, avente una durata almeno quinquennale, da calcolare sull'incremento di portafoglio ottenuto dall'agente nel corso della sua gestione.

Il Concordato, inoltre, prevedeva un aumento del 50% delle percentuali di indennizzo, comprese tra l'1% e il 4%, per gli agenti che svolgevano in modo continuativo ed esclusivo l'attività.

Con la firma del Concordato migliorarono i rapporti tra agenti ed imprese, in assenza ancora del riconoscimento giuridico della figura dell'intermediario di assicurazione.

Richiesto dagli Agenti, detto riconoscimento verrà osteggiato a più riprese dalle Compagnie.

Questa mancanza e le scarsissime tutele esistenti provocarono una sequela di azioni giudiziarie promosse dagli agenti in seguito alla rescissione del mandato.

I magistrati del lavoro e la Cassazione si pronunciarono spesso in modo difforme e opposto: alcune sentenze definivano l'agente un impiegato alle dipendenze della compagnia di assicurazione, altre, considerando l'autonomia dell'attività e la sussistenza di un contratto di agenzia, un commerciante in proprio o un imprenditore.

La mole del contenzioso portò a siglare un vero accordo economico solo nel 1931 tra la Federazione Nazionale Fascista delle Imprese Assicuratrici e la rappresentanza degli Agenti.

Tale accordo così definiva l'agente: "colui al quale viene conferito direttamente e per iscritto, dalla Direzione o dalla Rappresentanza legale della Compagnia, il mandato di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto o in parte a provvigione, alla gestione di un'Agenzia e allo sviluppo degli affari e che svolge i suoi rapporti direttamente con la Direzione della Compagnia."

Costituito da 12 articoli, esso regolava le varie cause di cessazione del mandato stabilendo diritti e doveri delle parti e i vari indennizzi spettanti all'agente. Inoltre, regolamentando solo la cessazione del mandato, permetteva alle imprese di inserire nei rapporti agenziali clausole spesso vessatorie.

Finalmente nel 1939, dopo anni di rivendicazioni da parte degli agenti, si giunse ad un'intesa. L'accordo tra Imprese e Agenti che ne scaturì introdusse alcune novità, tra le quali l'obbligo, per l'agente, di prestare una cauzione, il regime di esclusiva, l'istituzione di una cassa di previdenza per gli agenti e l'impegno ad istituire per loro un albo

professionale; impegno che, per l'opposizione delle Compagnie, verrà assolto solo nel 1979.

Nel 1939 venne firmato anche il “Contratto collettivo per la disciplina dei rapporti tra le agenzie, le sub-agenzie e i produttori di assicurazione” che favorì la crescita delle reti di vendita.

1.2 Dal 1939 al 1951

Le norme contenute nell' “Accordo economico collettivo per la disciplina dei rapporti fra Imprese d'assicurazione ed Agenti di assicurazione” del 1939 continuarono ad avere efficacia, anche con l'abrogazione del regime corporativo. Nel 1951 venne sottoscritto da ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) e ANA (Associazione Nazionale fra gli Agenti di Assicurazione) un nuovo accordo Accordo Nazionale Agenti.

Accordo di importanza fondamentale, poiché recepito dall'Ordinamento con la legge n°. 741 del 14.07.1959 con validità “erga omnes”, garantendo diritti e tutele inviolabili per la categoria.

In questo accordo l'agente venne così definito: art. 2 - I comma : “E' agente di assicurazione in gestione libera colui al quale viene conferito, direttamente e per iscritto, dalla direzione o dalla rappresentanza legale dell'impresa, il mandato di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto o in parte a provvigione, alla gestione ed allo sviluppo degli affari di una agenzia di assicurazione, territorialmente definita, e che svolge i suoi rapporti direttamente con la direzione o con la rappresentanza legale dell'impresa”.

Al III comma dell'art. 2 viene precisato che: “la qualità di agente professionista non è esclusa dalla rappresentanza di altre imprese assicuratrici, purché l'agente abbia ottenuto la preventiva autorizzazione dall'impresa che deve liquidare l'indennizzo”.

Il plurimandato rappresentava un'eccezione rispetto alla regola generale dell'esclusiva bilaterale di zona.

L'art. 3 dell'accordo ha previsto che il conferimento dell'incarico agenziale possa essere dato a più agenti (coagenzia), o a società commerciali regolarmente costituite.

Negli articoli dal 25 al 34 vengono indicati gli indennizzi, riproducendo sostanzialmente il sistema di calcolo previsto

dall'accordo del 1939, spettanti all'agente nel caso di scioglimento del mandato da parte dell'impresa, oppure per dimissioni dell'agente, per vecchiaia, invalidità totale, morte, interdizione legale o condanna ad una pena detentiva per delitto colposo, salvo la sospensione condizionale della pena. È anche prevista l'assenza di indennizzo nel caso di revoca per giusta causa da parte dell'impresa.

L'art. 38 regola l'istituto della rivalsa. Vengono qui riportati i primi due commi:

I comma - “È riconosciuto all'impresa il diritto di rivalsa verso l'agente subentrante per l'indennizzo dovuto all'agente cessato o ai suoi eredi, ...”

II comma – “Detta rivalsa verrà esercitata in sei rate annuali uguali ed anticipate, maggiorate dell'interesse annuo del 3%, se l'anzianità del precedente agente è inferiore o uguale ad anni 10, in otto rate annuali come sopra detto se l'anzianità del precedente agente è superiore ad anni 10 ma non agli anni 20, in dieci rate annuali come sopra detto se l'anzianità del precedente agente è superiore ad anni 20”

L'art. 41, invece, prevede l'inderogabilità in peius delle norme dell'accordo collettivo, infatti:” I trattamenti in atto, complessivamente

considerati, non devono, per la materia regolata dal presente accordo, essere meno favorevoli per l'agente del trattamento complessivo previsto dall'accordo stesso e vanno pertanto adeguati. Non possono essere ridotti, nel loro complesso, i trattamenti in atto che risultino più favorevoli all'agente del trattamento complessivo previsto dal presente accordo.”

L'accordo ANA del 1951 conferma l'istituzione di una Cassa Previdenza Agenti, già istituita nell'accordo del 1939 con successiva stesura Convenzione Nazionale delle Casse di Previdenza Agenti nel 1953. Anche in questo caso i contenuti sono stati resi efficaci “erga omnes” per effetto del suo recepimento con la legge 741 del 14.07.1959.

1.3 Dal 1951 al 2003

Dopo l'accordo del 1951 ne seguirono altri, tra le rispettive associazioni di categoria. Vanno ricordati gli accordi collettivi del 1963 e del 1975, ma soprattutto quello del 1981, il primo in cui si assiste ad una presa d'atto del diverso ruolo dell'agente di assicurazioni, così definito all'art. 2, primo comma: “E' agente di assicurazione colui che,

iscritto all'Albo nazionale degli agenti di assicurazione, mettendo a disposizione la propria competenza tecnica, svolge stabilmente in forma professionale ed autonoma l'incarico di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto od in parte a provvigioni, alla gestione ed allo sviluppo degli affari di una agenzia.” Oltre alla definizione della figura dell'agente di assicurazione, nell'accordo del 1981 viene modificato il cosiddetto regime di esclusiva. Per esclusiva si intende la definizione di operatività, su base territoriale e di affidamento di incarico, compresa nel mandato agenziale. Al criterio tradizionale di esclusiva bilaterale, viene aggiunta la cosiddetta “esclusiva zoppa”, infatti l'art 6, V comma, riporta la novità assoluta: “... L'agente può svolgere attività agenziale per conto di altre imprese ...” ed inoltre “l'agente può rinunciare ad operare per conto di altre imprese soltanto per patto scritto e a fronte di uno specifico compenso, concordato con l'impresa, aggiuntivo rispetto al trattamento dell'agente stesso in assenza di tale rinuncia”.

Nell'Accordo del 1981 viene anche inserita la disciplina di “recesso motivato”, sottoposto al giudizio di un Collegio Arbitrale ai fini dell'irrogazione di una somma aggiuntiva.

La trattativa sindacale successiva al 1981 verterà soprattutto sui temi dell'esclusiva e della tutela dell'agente nei casi di recesso dell'impresa.

Nell'accordo del 1994 vennero previsti quattro diversi tipi di esclusiva:

- Regime uno: esclusiva bilaterale assoluta;
- Regime due: esclusiva bilaterale rispetto ad altre agenzie;
- Regime tre: esclusiva del solo agente ma non dell'impresa;
- Regime quattro: non esclusiva e, quindi, plurimandato.

Col regime due l'impresa rimane libera di operare attraverso canali distributivi che hanno preso piede sul mercato assicurativo: Banche ed Ente Poste. Mentre il regime tre, affermatosi, non prevede più l'obbligo di un compenso aggiuntivo a favore dell'agente, ma migliori tutele economiche in caso di recesso dell'impresa.

Il regime di esclusiva maggiormente adottato nel praticato di mercato – molto gradito ed auspicato delle imprese di assicurazione - è risultato essere il 3.

Con l'affermarsi del regime tre, la categoria degli agenti avverte sempre più l'esigenza della piena affermazione professionale che, se limitata dai vincoli imposti da una sola impresa, può limitare il “valore

aggiunto” che la figura dell’Agente intermediario garantisce al contraente/ consumatore in termini di ottimizzazione degli interessi di questi ultimi.

Sempre più si evidenzia, per la categoria, l’importanza dell’operatività in plurimandato anche a rafforzamento del ruolo imprenditoriale dell’Agente.

Il 23 dicembre 2003 viene sottoscritto l’ANA (accordo nazionale agenti) tuttora in vigore, tra L’Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA), il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (SNA) e l’Unione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione (UNAPASS). Seppure il sistema normativo europeo ed italiano già da alcuni anni sta evolvendo in una direzione di sempre maggior attenzione alle esigenze ed alla tutela dei consumatori, ancora non si assiste al pieno passaggio della figura dell’agente - da ausiliario dell’impresa a professionista autonomo - dedito alla promozione degli affari assicurativi nel primario interesse degli utenti. Vengono anche mantenuti i regimi di esclusiva previsti nel precedente accordo, incrementando e migliorando le tutele patrimoniali a favore degli agenti nelle ipotesi di recesso delle compagnie. Viene inoltre sanzionato

l'abuso dell'istituto del recesso per giusta causa dell'impresa e introdotto un regime economico indennitario, a vantaggio dell'Agente, in caso di recesso ad nutum tradizionale, ossia privo di motivazione giustificativa dell'interruzione del rapporto.

1.4 Dal 2003 ad oggi

Il summenzionato accordo ANA 2003 benché disdettato dalle parti alla scadenza del 31.12.2006 ma tuttora in vigore e da applicarsi per ultrattività in attesa della sottoscrizione di un nuovo accordo, la normativa di settore, invece, si è evoluta notevolmente.

Il 9 dicembre 2002 il Parlamento europeo emana la direttiva Direttiva 2002/92/C sull'intermediazione assicurativa, che ha complessivamente riorganizzato in materia, risultando vincolante per gli Stati membri e che in Italia è stata recepita con il decreto 7 settembre 2005, numero 209, noto come il Codice delle assicurazioni (CAP).

Nella Direttiva, l'intermediazione assicurativa veniva così definita: “le attività consistenti nel presentare o proporre contratti di assicurazione, o compiere altri atti preparatori o relativi alla conclusione di tali

contratti, ovvero nel collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione”. Inoltre, precisa che gli intermediari devono essere registrati presso un’Autorità competente definendo i criteri di onorabilità e professionalità necessari a tal fine. Vengono anche dettagliati gli obblighi di separazione patrimoniale a tutela degli assicurati.

Nel 2006 il Ministro dell’industria Bersani emanò un Decreto Legge (numero 223/06) con cui veniva abolito l’obbligo di esclusiva per il solo ramo Responsabilità Civile Auto (RCA). Successivamente tale divieto viene esteso anche a tutti i rami Danni con la legge n. 40/2007.

Con la legge 221/2012 vengono introdotte le libere collaborazioni tra intermediari, creando di fatto un “plurimandato orizzontale” tra operatori di pari livello, senza il coinvolgimento delle imprese, auspicando un’apertura ulteriore del mercato con ottimizzazione della concorrenza.

Nel gennaio 2016 venne emanata la Direttiva UE 2016/97 del Parlamento europeo con la quale si procedeva alla rifusione della precedente direttiva 2002/92/CE, quella inerente l’intermediazione assicurativa, ottimizzando la tutela del consumatore.

Passiamo da un'impostazione prodotto centrica ad un'impostazione cliente centrica, l'Agente non deve più cercare il soggetto a cui proporre il prodotto ma, viceversa, acquisire le necessità e bisogni dello stesso, trovando sul mercato la soluzione che ottimizza

Tutte queste novità hanno comportato, e comportano, molti nuovi oneri agli intermediari, oneri di aggiornamento, di implementazione organizzativa e oneri di informazione alla clientela.

Ne consegue che la figura dell'agente di assicurazione ne esce ampiamente modificata e nel riconoscerne la professionalità, gli si attribuiscono maggiori responsabilità rispetto al passato.

È molto importante capire chi giuridicamente sia oggi l'agente di assicurazione, perché da questo dipendono anche nuove possibilità operative e, di conseguenza, la possibilità anche di trovare un nuovo equilibrio dei conti economici delle agenzie.

È opinione personale della scrivente che sia oggi necessaria una nuova e chiara regolamentazione dei rapporti tra imprese ed agenti, regolamentazione che può avvenire solo con la stipula di un nuovo accordo collettivo tra l'Associazione Nazionale delle Imprese di

Assicurazione e il Sindacato Nazionale Agenti. Peraltro, recentemente e finalmente potremmo dire, si è ufficialmente aperto un tavolo di confronto per verificare la possibilità di addivenire ad un nuovo accordo ANA per la categoria.

1.5 La situazione attuale

Considerando i significativi mutamenti di mercato ed in assenza di un accordo “attualizzato”, le imprese di assicurazione potrebbero pensare di regolamentare, nel perimetro degli accordi di secondo livello (quelli integrativi aziendali), istituti di esclusiva competenza del primo livello, riservate alla rappresentanza nazionale.

Valutando anche lo squilibrio contrattuale impresa/singolo Agente si rende urgente e non più rinviabile un nuovo e attuale accordo imprese agenti, che riconosca il ruolo della complessa figura dell’agente e che rafforzi contestualmente l’autonomia imprenditoriale degli intermediari, quali centrali operatori consulenziali del mercato assicurativo. La parte legislativa va in questa direzione (vedasi Leggi Bersani, Legge Privacy, collaborazioni 221 e ultima Direttiva sulla

distribuzione) mentre, viceversa, non si vedono i necessari sviluppi in ambito dell'Accordo Nazionale.

2. Principi fondamentali dell'ANA 2003 e ripercussioni sui conti economici dell'agenzia

2.1 La definizione di agente

La definizione di agente non è una semplice disquisizione giuridica, in quanto da essa si determinano ripercussioni anche sotto il profilo economico, riconducibili al ruolo imprenditoriale che l'Agente deve assumere.

Si ravvisa la necessità per detta figura di rafforzare tutti gli istituti a sostegno dell'imprenditorialità e del ruolo dell'Agente. L'autonomia imprenditoriale rappresenta una garanzia non solo per i consumatori ma per tutto il sistema paese pertanto, anche l'accordo nazionale agenti deve orientarsi nel tutelare maggiormente la possibilità di sviluppo professionale ed economico concretizzando quindi le aspettative basilari della stessa Direttiva sulla distribuzione che la stessa Europa ci chiede (articolo 17 direttiva Europea che impone al distributore di servire "al meglio").

L'informativa ottimale al cliente "passa" esclusivamente attraverso l'intermediario.

Pertanto, da quanto precede, la corretta percezione del ruolo anche sociale dell'Agente imprenditore è parimenti importante rispetto alla sua definizione giuridica. Si ricorda peraltro che il canale agenziale intermedia circa il 78% della raccolta premi danni anno 2018 (fonte IVASS).

In tale ottica esamineremo i contenuti dei principali istituti economici e giuridici previsti nell'accordo in vigore.

2.2 Indennità di cessazione - esercizio annuale – provvigioni - premi

Ai fine della quantificazione economica dell'indennità di cessazione l'articolo 3 dell' ANA 2003 così recita: “nel testo delle norme che seguono il termine “esercizio” designa un periodo continuativo di 12 mesi decorrenti dal 1° gennaio al 31 dicembre di ogni anno; con la parola “provvigioni”, negli artt. 12, 12A, 13 e da 27 a 33, si intendono tutti i compensi provvigionali al netto di storni e rimborsi conseguenti ad annullamenti, sostituzioni o riduzioni di contratti; con il termine “premi” si intendono i premi e gli accessori al netto di tasse ed imposte”.

La definizione di esercizio di questo articolo comporta la conseguenza che, nel caso di risoluzione del rapporto con la compagnia, il calcolo delle indennità venga rapportato al periodo 1 gennaio – 31 dicembre precedente lo scioglimento del rapporto, anziché ai 12 mesi immediatamente antecedenti lo scioglimento. Questo potrebbe portare a calcoli di convenienza sul momento in cui risolvere il contratto.

A questa regola vi è un'eccezione: nel caso in cui il rapporto venga sciolto per morte o invalidità totale dell'agente e questo non abbia superato il 68° anno di età: "...spetta un'ulteriore somma calcolata percentualmente a scaglione sull'ammontare delle provvigioni complessivamente liquidate all'agente medesimo nell'esercizio precedente o, in mancanza, negli ultimi 12 mesi di gestione...".

I ricavi di un'agenzia sono costituiti quasi interamente dalle provvigioni, calcolate applicando un'aliquota percentuale sul premio imponibile di polizza, cioè sul premio al netto delle imposte di legge. Le provvigioni si dividono in provvigioni di acquisto, erogate al momento dell'acquisizione del contratto, e provvigioni di incasso, erogate periodicamente all'incasso dei premi di polizza. Quando i contratti sono annuali le provvigioni di acquisto e di incasso si

cumulano e vengono calcolate utilizzando una sola aliquota. Si parla in questo caso di provvigioni unificate².

Per i rami danni diversi dalla responsabilità civile auto, le provvigioni d'acquisto, in base al regime scelto dall'agente, alla durata dei contratti e ai limiti normativi, possono essere erogate in modo ricorrente o precontato. La provvigione di acquisto precontata viene erogata dalla compagnia per intero al momento della conclusione del contratto ed è calcolata moltiplicando la percentuale stabilita per il numero di annualità del premio di polizza. La provvigione è definita invece ricorrente, quando pur in presenza di contratti assicurativi pluriennali, viene erogata annualmente, nella percentuale che si ripete uguale ogni anno. In questo caso non si parla di provvigione unificata, in quanto persiste la distinzione formale tra provvigione di acquisto e provvigione di incasso.

Per effetto delle norme di legge in vigore attualmente i contratti non possono avere durata superiore ad anni 5 e la poliennalità è possibile

² Gianluigi Malandrino - 2014

solo a fronte di un importante sconto tariffario. Pertanto nel mercato assicurativo le polizze pluriennali sono sempre meno e la distinzione tra provvigione precontata e ricorrente va perdendo significato. Il regime provvigionale cui tende il mercato è quello della provvigione ricorrente, unificata, o ancora formalmente distinta come sopra specificato³.

Vi è poi un altro genere di provvigione, denominata in gergo tecnico “rappels”, che viene riconosciuta, annualmente, solo al verificarsi di determinate condizioni concordate con la mandante, come il raggiungimento di obiettivi di incasso e nuova produzione e/o al rapporto tra premi e sinistri.

Con la sentenza della Cass. Civ. n. 156/1985 la Suprema Corte ha stabilito che i rappels “hanno natura corrispettiva e sono assimilabili a provvigioni integrative”.

L’art 2, II comma, dell’ANA prevede che l’incarico agenziale e le sue condizioni di esercizio debbano risultare per iscritto dal contratto di

³ Gianluigi Malandrino - 2014

agenzia e di quest'ultimo specifica i contenuti obbligatori. Tra di essi vi è “il trattamento provvigionale ed ulteriori compensi non temporanei”.

Lo sviluppo del mercato assicurativo degli ultimi anni ha visto la riduzione delle aliquote percentuali delle provvigioni spettanti agli agenti fino a limiti tali da provocare quasi il dissesto economico di molte agenzie.

Le provvigioni vengono riconosciute dalla compagnia all'agente sui premi degli affari di competenza. Diventa quindi economicamente importante definire quali siano questi affari.

L'art. 7 dell'ANA 2003 così recita:

I comma – L'impresa deve riconoscere la provvigione all'agenzia che ha acquisito l'affare, assegnando alla stessa la relativa polizza.

II comma – Qualora l'impresa concluda direttamente affari – esclusi quelli di cui al III comma dell'art. 6 ter (trasporti ed aviazione) -per i quali la sede della contraente o assicurata si trovi nella

zona assegnata ad agente operante in Regime 1 (esclusiva bilaterale) deve assegnare a quest'ultimo, a tutti gli effetti, le relative polizze.

III comma – Fermo quanto previsto al precedente comma II, qualora l'impresa concluda direttamente affari – esclusi quelli di cui al III comma dell'art. 6 ter – e la ditta contraente chieda specificatamente l'assegnazione delle relative polizze ad una agenzia in gestione libera, spetta a quest'ultima l'assegnazione delle polizze e la sola provvigione d'incasso, al netto di eventuali oneri.

IV comma – Ad eccezione dei casi di riduzione del portafoglio o di trasferimenti sporadici di singole polizze di premio oggettivamente non rilevante, all'agente, per tutta la durata dell'incarico e per gli affari da lui acquisiti, sono riservati i diritti provvigionali inerenti ad operazioni di aumento, sostituzione e proroghe, anche qualora le stesse vengano definite non da lui ma dall'impresa direttamente o a mezzo dei propri incaricati.

Sono altresì esclusi dall'applicazione delle norme di cui al presente comma i casi in cui discipline aziendali prevedano compensi in favore dell'agente a fronte di trasferimenti di polizze.”

L'ANA norma anche gli storni provvigionali, ossia il diritto della compagnia alla rifusione della provvigione di acquisto (o della metà della provvigione d'acquisto e incasso unificata), per intero o in

percentuale, nei casi di anticipata risoluzione o riduzione del premio di polizza (art. 9). L'art. 10 dell'accordo le provvigioni sui premi incassati direttamente dalla compagnia, sulle penali di storno, e altri casi particolari.

Gli storni provvigionali sono una voce di costo importante per l'agenzia e l'articolo 9 ne regola l'applicabilità, prevedendo dei casi di anticipata risoluzione esenti da storni, in quanto dovuti a cessato rischio per cause non imputabili all'agente, come la morte dell'assicurato di polizza infortuni e/o rimborso spese di cura o ricovero da malattia e/o infortunio o di polizza di responsabilità civile professionale. Lo storno provvigionale non è dovuto anche in caso di scioglimento o riduzione potestivamente disposti dall'impresa (art. 9 lettera f), salvo alcune specifiche ipotesi, tra cui lo scioglimento o riduzione disposti a seguito di sinistro, ma con facoltà dell'agente di riprendere il contratto alle condizioni delle tariffe aziendali vigenti. Nel caso di mancata ripresa del contratto, l'importo della provvigione da rifondere è ridotto alla metà purché sulla polizza siano già state pagate tre annualità di premio.

L'art. 8 stabilisce invece l'indennità spettante all'agente nel caso l'impresa cessi l'esercizio di uno o più rami di assicurazione o ceda ad

altra impresa parte del portafoglio agenziale: “Nell’ipotesi che l’impresa cessi dall’esercizio di uno o più rami di assicurazione o ceda ad altre imprese parte del portafoglio agenziale, spetta all’agente – sempre che l’avvenimento non riguardi solo qualche singola polizza – una indennità (da pagarsi entro 3 mesi dalla data dell’avvenimento) calcolata ai sensi dell’art. 25 sull’incremento del monte premi attribuibile al portafoglio perduto, maggiorata del 100%; dei premi incassati anteriormente all’avvenimento, relativi a detto portafoglio, si tiene conto al momento dello scioglimento del contratto di agenzia nel calcolo dell’indennità di cui all’art. 26, in quanto dovuta.”

L’art. 8 bis sancisce limiti e indennità nel caso l’impresa proponga una riduzione di portafoglio agenziale, anche a seguito di riduzione del territorio. Questi due articoli sono molto importanti, perché la riduzione del portafoglio incide negativamente sui conti economici dell’agenzia in due modi: da un lato riduce l’ammontare delle provvigioni, dall’altro inciderà, diminuendole, sulle indennità di risoluzione spettanti all’agente a fine mandato, in quanto calcolate in funzione degli incassi e delle provvigioni dell’agenzia.

Si comprende bene che la mancata regolazione di queste voci di bilancio potrebbe portare alla chiusura di agenzie non sufficientemente tutelate dalla contrattazione individuale, dato che gli interessi degli agenti e delle compagnie sono contrapposti: ciò che per gli uni costituisce ricavo per le altre è costo e viceversa.

L'ANA prevede che l'incarico agenziale e le sue condizioni di esercizio debbano risultare per iscritto dal contratto di agenzia e di quest'ultimo specifica i contenuti obbligatori (art. 2, II comma) Tra essi vi è l'indicazione del trattamento provvigionale ed ulteriori compensi non temporanei. Detto trattamento è regolato dall'ANA nei suoi meccanismi di calcolo, ma le aliquote provvigionali sono stabilite dall'impresa mandante. Come già detto, visti gli sviluppi del mercato assicurativo degli ultimi anni che ha visto la riduzione delle aliquote percentuali delle provvigioni spettanti agli agenti fino a limiti tali da provocare quasi il dissesto economico di molte agenzie, secondo la scrivente sarebbe opportuno che nella contrattazione collettiva attuale venisse previsto l'inserimento di un adeguato livello minimo provvigionale.

2.3 I regimi di esclusiva

I regimi di esclusiva previsti dall'ANA 2003 sono, come già scritto precedentemente, 4.

Il primo, esclusiva bilaterale assoluta, prevede che l'agente possa operare per la sola compagnia mandante e che la compagnia, nel territorio dell'agenzia e per gli stessi rami, non possa conferire altri incarichi agenziali né operare attraverso agenzie in economia, né raccogliere affari direttamente o indirettamente. Sembrerebbe una reciprocità perfetta, se non fosse che l'agente, in questo modo, si trova a poter offrire ai clienti i soli contratti della mandante e, conseguentemente, per rispettare gli obblighi di tutela del consumatore e proporre esclusivamente contratti adeguati e coerenti alle esigenze manifestate, a dover astenersi dalla vendita con tutto quello che ne consegue. L'impatto negativo sui conti economici dell'agenzia è evidente: aumento dei costi, sicuro, e probabile diminuzione dei ricavi, risultando impossibile pensare di avere sempre il prodotto più adatto alle esigenze del possibile cliente.

Nel regime 2 è definito "Agente in esclusiva di marchio con esclusiva di territorio nei soli confronti di altre agenzie". Questo regime evidenzia

forti criticità poiché consente alle imprese di assicurazione di operare nel territorio assegnato all'agente senza obblighi nei suoi confronti, salvo quello di non poter costituire agenzie in economia né conferire altri incarichi agenziali. L'agente, vincolato alla mandante, si potrà veder ridurre la sua quota di mercato da parte della propria compagnia che per la raccolta di affari nel territorio assegnatogli potrà avvalersi di broker, convenzioni, distributori alternativi, direct marketing, strumenti telematici ed altro.

Il regime 3, altrimenti conosciuto come esclusiva zoppa, prevede che l'agente sia tenuto a rispettare l'esclusiva di marchio nei confronti della mandante che, nel territorio assegnato all'agente, può operare senza alcun vincolo nei suoi confronti. L'agente soggetto a questo penalizzante regime ha una maggior tutela patrimoniale nel caso di scioglimento del rapporto, ma oggi è impensabile che un'agenzia possa sopravvivere con questo regime nel mercato attuale. I problemi del regime 2 sono, infatti, amplificati dal fatto che la compagnia mandante può aprire anche altre agenzie nello stesso territorio assegnato all'agenzia.

Il profilo del regime 4 è quello dell'agente plurimandatario: sia l'agente sia le imprese mandanti

possono operare senza vincoli, eccettuato l'obbligo della reciproca comunicazione dell'assunzione o del conferimento di nuovi mandati agenziali.

In seguito agli interventi normativi del 2006 (legge 248 del 4.8.2006) e 2007 (legge n.40 del 2.4.2007) l'esclusiva è stata abolita in tutti i rami danni. Prevede infatti l'art. 8 della legge n.248/2006 che siano nulle tutte le clausole contrattuali che impegnino in esclusiva uno o più agenti assicurativi relativamente al ramo responsabilità civile auto ad una o più compagnie assicurative. Con l'art. 5 della legge n. 40 del 2007 questa disposizione viene estesa a tutti i rami danni. Va rilevato che il divieto di esclusiva non comporta l'obbligo di plurimandato, ma solamente la revisione dei regimi di esclusiva.

Assodata l'esigenza dell'agente di poter proporre i prodotti di più compagnie per la tutela dei consumatori e non avendo sempre la possibilità di essere plurimandatario, nel 2012 è stata introdotta la norma sulle libere collaborazioni, ossia la possibilità per gli agenti di operare attraverso la collaborazione tra agenti, agenti e broker e agenti

e istituti bancari e intermediari finanziari. Questo istituto di fatto consente all'agente di seguire il proprio cliente a 360 gradi, potendogli consigliare e proporre contratti di compagnie non gestite direttamente. La provvigione percepita, in questo caso, è inferiore a quella che l'agente avrebbe ricevuto se il mandato fosse stato diretto, ma la libera collaborazione lo sgrava dell'onere di gestione organizzativa, amministrativa e contabile di un ulteriore mandato. Le libere collaborazioni non sono soggette a limiti numerici, non necessitano del consenso delle imprese e non comportano modifiche al contratto di agenzia. Inoltre possono riguardare anche il ramo vita. La normativa prevede a carico degli agenti obblighi di trasparenza e informazione sulle collaborazioni a tutela del consumatore.

L'utilizzo delle libere collaborazioni è in lenta ma continua espansione, con una accelerazione negli ultimissimi anni.

2.4 Lo scioglimento del contratto di agenzia

Al verificarsi dello scioglimento del contratto di agenzia numerosi sono gli articoli riguardanti la liquidazione dell'agente, nei diversi casi di cessazione del rapporto con la mandante prevedono specificità di conteggio dettagliate e legate alla modalità di fine rapporto. Previste dall'art. 12 dell'ANA 2003:

I comma – il contratto di agenzia può sciogliersi per:

- a) Cancellazione dell'agente dall'Albo nazionale degli agenti di cui alla Legge 7 febbraio 1979, n. 48 (sostituito dal RUI – Registro Unico degli Intermediari – istituito dal Codice delle Assicurazioni Private, in attuazione della Direttiva 2002/92/CE sull'intermediazione assicurativa);
- b) Morte;
- c) Invalidità totale;
- d) Limiti di età;
- e) Recesso per giusta causa.

II comma – Anche al di fuori dei casi contemplati dal comma precedente, il contratto di agenzia può sciogliersi per:

- 1) Recesso dell'impresa con indicazione dei motivi ed eventuale ricorso al Collegio arbitrale, nel qual caso si applica la disciplina di cui all'art. 12 bis;
- 2) Recesso dell'impresa senza indicazione dei motivi, nel qual caso si applica la disciplina di cui all'art. 12 ter;
- 3) Recesso dell'impresa con applicazione dell'art. 12 quater limitatamente agli agenti che ne abbiano diritto;
- 4) Recesso dell'agente, nel qual caso si applica la disciplina dell'art. 12 bis.

Le indennità di risoluzione del contratto rappresentano una tutela patrimoniale dell'agente che a fine mandato si vede riconosciute delle somme per il lavoro svolto. Dette indennità sono commisurate al monte premi, alle provvigioni liquidate e all'anzianità di gestione. Con l'istituto della rivalsa queste indennità rappresentano un costo per l'agente subentrante, che dovrà rifondere alla compagnia l'importo da essa pagato al precedente agente (rivalsa). L'istituto della rivalsa non è previsto dal Codice Civile, ma fu istituito, per concessione degli agenti,

dall'Accordo Imprese Agenti di assicurazione del 1939 e poi sempre riconfermato.

In base al II comma, n. 2 e 3, dell'articolo 12 ter, la compagnia può recedere dal contratto ad nutum, e senza indicazione dei motivi del recesso. In questo caso l'agente può scegliere se percepire le indennità previste dall'ANA o se optare per la liberalizzazione del portafoglio. Questa seconda opzione risulta solitamente vantaggiosa per le agenzie con breve anzianità di gestione e, quindi, ridotta indennità di risoluzione. Ovviamente, per poter optare per la liberalizzazione del portafoglio è necessario che l'agente disponga di altri mandati agenziali.

Altro fattore importante da ricordare è il preavviso obbligatorio in caso di recesso, preavviso che può essere sostituito da una indennità, secondo regole precise stabilite dall'art 13 dell'ANA. Il preavviso obbligatorio è importante in quanto la sua assenza mina la stabilità dell'agenzia che si potrebbe trovare, da un momento all'altro, senza alcun mandato e quindi nell'impossibilità di operare o, comunque, a non avere il tempo per organizzare il prosieguo dell'attività. La durata del preavviso dipende dall'anzianità dell'incarico agenziale. Recita

infatti il III comma dell'articolo in parola che "l'impresa che recede dal contratto ai sensi dell'art. 12, II comma, deve dare preavviso nei seguenti termini decorrenti dal primo o dal sedici del mese:

- 1 mese, per il primo anno di gestione;
- 2 mesi, per il secondo anno iniziato di gestione;
- 3 mesi, per il terzo anno di gestione
- 6 mesi, per il sesto anno iniziato di gestione e per tutti gli anni successivi."

Nell'ANA 2003 è prevista la possibilità, per l'impresa, di rinunciare al preavviso di un mese dovuto dall'agente recedente corrispondendogli una somma pari a 1/19 delle provvigioni dell'esercizio precedente. Si tratta di una disposizione di maggior favore per l'agente, in quanto normalmente la parte che subisce il recesso e che rinunci al preavviso non è tenuta a pagare alcuna indennità sostitutiva.

2.5 La rivalsa

Il principio della rivalsa è previsto dall'articolo 37 dell'ANA 2003. Nessuna altra disposizione prevede questo onere a carico dell'agente subentrante. L'art. 1751 del Codice Civile, infatti, prevede il riconoscimento dell'indennità di fine mandato all'agente, ma non il corrispondente diritto della mandante ad agire in rivalsa sul nuovo agente.

Nell'attuale situazione di mercato il principio della rivalsa rende spesso antieconomico subentrare in un'agenzia, soprattutto se l'anzianità di gestione del precedente agente è elevata. In coerenza di tale principio l'art. 27 dell'ANA 2003 riporta che l'indennità in base alle provvigioni spettante all'agente è calcolata con una percentuale sulla media annua delle provvigioni liquidategli negli ultimi tre esercizi per i rami Furti, Incendio, Infortuni, Malattie, Responsabilità civile, Responsabilità civile veicoli e natanti, Automobili rischi diversi, Vetri e Cristalli, Rischi diversi (guasti macchine, elettronica, rischi montaggio) e Cauzioni determinata in corrispondenza del numero degli anni di gestione compiuti (esclusa la frazione di anno finale) secondo la scala seguente:

Anzianità	Percentuali
Fino a 2 anni _____	2,5
2 anni compiuti _____	3,5
3 anni compiuti _____	5
4 anni compiuti _____	7
5 anni compiuti _____	8,5
6 anni compiuti _____	11,5
7 anni compiuti _____	13,5
8 anni compiuti _____	16
9 anni compiuti _____	20,5
10 anni compiuti _____	26
11 anni compiuti _____	29,5
12 anni compiuti _____	35
13 anni compiuti _____	40,5
14 anni compiuti _____	45,5
15 anni compiuti _____	50,5
16 anni compiuti _____	56
17 anni compiuti _____	57
18 anni compiuti _____	58,5

19 anni compiuti	59,5
20 anni compiuti	60,5

Per ogni anno successivo di gestione compiuto la percentuale viene aumentata di 0,50.

L'agente subentrante dovrà pertanto rifondere alla compagnia, oltre agli importi delle altre indennità previste, anche l'indennità sulle provvigioni calcolata come sopra specificato. A titolo di esempio, se la media annua delle provvigioni liquidate all'agente negli ultimi tre esercizi fosse di € 50.000 per anno, con un'anzianità di gestione di 10 anni l'importo dell'indennità, e quindi della rivalsa, dovuto a questa specifica voce sarebbe di € 13.000, mentre se l'anzianità fosse di 20 anni l'importo sarebbe di € 30.250.

L'art. 37 dell'ANA, II comma, dispone che "il versamento dell'importo della rivalsa viene effettuato in rate annuali, uguali ed anticipate, comprensive dell'interesse annuo del 3%. La rateazione è di 6 annualità se l'agente predecessore abbia gestito l'agenzia per non più di 8 anni; di 9 annualità se il predecessore abbia gestito l'agenzia per più di 8 anni,

ma non più di 16, ed infine di 12 anni se il predecessore abbia gestito l'agenzia per più di 16 anni.”

Per l'agente subentrante, quindi, la rivalsa risulta equiparata all'avviamento, quindi considerata immobilizzazione immateriale e come tale andrà in ammortamento. Il riconoscimento o meno della natura di avviamento (improprio) di questo costo, comporta una diversa durata del periodo di ammortamento rispetto al caso in cui la posta venga considerata.

Mi chiedo se oggi, vista la possibile volatilità dei portafogli agenziali, il principio della rivalsa abbia ancora un senso. Ritengo invece debba essere sempre più confermato il diritto degli agenti alla liquidazione di fine mandato, riconosciuto anche dall'art. 1751 del Codice Civile, essendo oggi il loro lavoro gravato da molte responsabilità ed oneri fino a qualche tempo fa inimmaginabili.

Infatti l'agente di assicurazione, quale imprenditore professionale qualificato, iscritto al RUI, deve offrire la sua consulenza ai cittadini ed alle imprese al fine di fare in modo che l'assicurazione possa costituire il principale strumento di salvaguardia contro i rischi cui tutti i soggetti sono quotidianamente sottoposti. La sua attività non è limitata

all'offerta dei prodotti delle Mandanti e di essa risponde personalmente verso i terzi, l'Autorità di Vigilanza e le Mandanti.

2.6 Cassa di previdenza e Fondo Pensione

L'art. 38 dell'ANA conferma il mantenimento della Cassa di previdenza e del Fondo Pensione per gli Agenti Professionisti di Assicurazione istituito con atto costitutivo del 29 novembre 1975.

Relativamente alla Cassa di Previdenza Agenti è bene ricordare che si tratta di una ulteriore tutela previdenziale obbligatoria istituita in favore degli agenti che, in base al regolamento del 1953, prevede il versamento fino all' 1% delle provvigioni annue liquidate all'agente con un ulteriore contributo a carico delle Imprese mandatarie.

Per quanto riguarda il Fondo Pensione Agenti, forma di previdenza complementare non obbligatoria, che eroga una prestazione pensionistica integrativa a prestazione definita, valgono le disposizioni previste dall'Accordo.

3. Libere collaborazioni e consulenza remunerata

Tra le grandi opportunità, fortemente volute e stimulate in particolare dal Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione e dalle Associazioni di Consumatori, possiamo annoverare la legge 221 del 2012 che ha introdotto, come detto, le cosiddette collaborazioni orizzontali tra intermediari e la fornitura al cliente di Consulenza Personalizzata, prevista dalla Direttiva Comunitaria sulla Distribuzione Assicurativa.

Entrambe le novità introdotte possono impattare in modo significativo sulla redditività delle agenzie offrendo la possibilità creare una alternativa alla remunerazione tradizionale.

È importante precisare che sia le libere collaborazioni che la consulenza personalizzata (remunerata o no) non intaccano in alcun modo le tutele previste dall'ANA e da esso non devono essere regolamentate. Se questo a prima vista è comprensibile per quanto riguarda la consulenza remunerata, può non esserlo per l'istituto delle libere collaborazioni. A questo proposito si citano alcuni estratti dal parere che lo SNA ha reso ad IVASS dal titolo "Rapporti di collaborazione tra intermediari assicurativi ex art. 22, comma 10 L.

221/2012 – Ruolo e funzioni IVASS”. Al secondo paragrafo viene scritto che “...la nuova facoltà di collaborazione è stata riconosciuta ai soli intermediari di primo livello; agenti, broker e banche. A differenza dei rapporti...impresa – agente -subagenti/addetti, che sono di carattere “verticale” (...), i nuovi rapporti di collaborazione diretta tra intermediari sono di natura tipicamente “orizzontale” e, in quanto intercorrenti tra soggetti già abilitati a svolgere l’attività di intermediazione assicurativa, assumono rilievo esclusivamente privatistico. Tanto sia sotto il profilo del contenuto del rapporto di collaborazione, rimesso alla libera

determinazione degli intermediari, che dei rapporti di ciascun intermediario con la mandante; nei confronti di quest’ultima, infatti, l’Agente resta il solo e diretto responsabile, anche per l’operato dell’intermediario con lui collaborante.”

Al quarto paragrafo il parere prosegue “...la sola “condizione” alla quale è sottoposta l’instaurazione di un rapporto di collaborazione tra intermediari è che “al cliente sia fornita , con le modalità previste nel codice delle assicurazioni private e sui regolamenti attuativi, una corretta e completa informativa in relazione al fatto che l’attività di

intermediazione viene svolta in collaborazione tra più intermediari, nonché l'indicazione dell'esatta identità, della sezione di appartenenza e del ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della forma di collaborazione adottata.” (art. 22 comma 10).

Per quanto riguarda l'attività di consulenza svolta dall'agente, è col recepimento della direttiva europea 97/2016 avvenuta con decreto legislativo 68 del 21.05.2018 ed i conseguenti regolamenti IVASS che dà indicazioni su quale sia l'attività di intermediazione, soggetta a remunerazione a provvigione, e quale sia l'attività di consulenza remunerata dal cliente.

4. Il mercato assicurativo italiano

In conclusione, si ritiene sia utile uno sguardo generale alla struttura del mercato assicurativo italiano, per capire l'importanza di una corretta regolamentazione di questo strategico settore economico.

Imprese che esercitano l'attività assicurativa e riassicurativa in Italia

(fonte IVASS)

(situazione al 31 dicembre)	Imprese nazionali				Rappresentanze di imprese estere			Imprese operanti in LPS
	società per azioni	società cooperative	società mutue	Totale	con sede in un Paese extra UE o extra SEE	con sede in un Paese UE o SEE *	Totale imprese nazionali ed estere con stabile organizzazione in Italia	con sede in un Paese UE o SEE **
2009	152	1	3	156	3	82	241	922
2010	147	1	3	151	2	89	242	959
2011	138	1	3	142	2	95	239	977
2012	131	1	3	135	2	98	235	991
2013	125	1	5	131	2	100	233	979
2014	118	1	3	122	2	98	222	1.005
2015	110	1	3	114	3	103	220	1.007
2016	104	1	3	108	3	104	215	1.008
2017	96	1	3	100	3	110	213	985
2018	93	1	3	97	3	117	217	1.055

Rappresentanze in Italia di imprese di assicurazione e riassicurazione con sede in altri Paesi UE (o in altri Paesi SEE) sottoposte alla vigilanza sulla stabilità esercitata dagli Organi di controllo dei rispettivi paesi di origine.

Imprese con sede legale in Paesi UE o SEE che possono operare in Italia in regime di libertà di prestazione di servizi.

Al 31 dicembre 2018 le imprese autorizzate a esercitare l'attività assicurativa e riassicurativa in Italia, sottoposte alla vigilanza prudenziale dell'IVASS, sono 100 (103 nel 2017), di cui 97 nazionali e

3 rappresentanze di imprese estere con sede legale in paesi non appartenenti al SEE.

Tra il 2009 e il 2018 il numero di imprese nazionali si è gradualmente ridotto, da 156 a 97, con una contrazione del 38% nel decennio

È evidente la continua concentrazione del mercato assicurativo italiano, nonostante le direttive chiedano una maggiore concorrenza di settore. In questa situazione la varietà di prodotti offerti è povera e, di fatto, è limitata la concorrenza tra gli intermediari assicurativi trovandosi questi spesso ad operare per le stesse mandanti negli stessi territori.

Fonte IVASS

Numero di intermediari iscritti nelle sezioni del RUI a fine 2018				
(numero iscritti)				
Sezioni	Tipo Intermediario	Persone fisiche	Società	Totale
A	Agenti	19.159	8.820	27.979
B	Mediatori (Broker)	4.021	1.689	5.710
C	Produttori diretti	3.669		3.669
D	Banche, intermediari finanziari, SIM, Poste Italiane S.p.A. – divisione servizi di banco posta		467	467
E	Addetti all'attività di intermediazione al di fuori dei locali dell'intermediario, iscritto nella sezione A, B o D, per il quale operano, inclusi i relativi dipendenti e collaboratori	183.744	13.496	197.240
Elenco annesso	Intermediari con residenza o sede legale in un altro Stato membro SEE	8.328		8.328
Totale		218.921	24.472	243.393

Continua a registrarsi nel tempo una progressiva diminuzione nel numero degli agenti e broker. Nell'ultimo quadriennio si è passati dai 40.162 del 2015, ai 35.554 del 2016, ai 34.277 del 2017, fino ai 33.689 del 2018.

Questa riduzione è dovuta a diversi fattori, tra i quali mi sento di annoverare l'aumentata complessità burocratica della professione di agente di assicurazione che ha comportato anche un aumento notevole dei costi di gestione in termine di tempo, organizzazione, dotazione di nuovi strumenti informatici.

Canali distributivi rami vita											
	(valori percentuali)										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sportelli bancari e postali	53,7	58,8	60,3	54,7	48,6	59,1	62	63,1	62,3	61,0	64,0
Canale agenziale	34,3	23,7	22,6	25,6	26,6	23,0	20,2	19,8	22,1	22,4	19,6
Promotori finanziari	10,1	16,3	15,8	18,3	23,3	16,7	16,8	16,3	14,4	15,3	15,4
Vendita diretta e brokers	1,9	1,2	1,3	1,4	1,5	1,2	1,0	0,8	1,2	1,3	1,0
Totale canali	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sempre dalla relazione IVASS 2018 apprendiamo che la quota del canale agenziale nei rami vita dal 2017 al 2018 si è ridotta dal 22,4% al 19,6%. Riduzione che è andata ad appannaggio del canale Sportelli bancari e postali.

Diversa la situazione nei rami danni, dove la composizione dei canali distributivi dal 2017 al 2018 è rimasta quasi invariata.

Canali distributivi rami danni											
	(valori percentuali)										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Canale agenziale	85,0	84,4	83,7	84,1	83,2	81,7	81,1	79,9	78,9	78,1	
Brokers	8,4	8,0	8,0	7,4	7,6	8,5	8,2	9,2	9,5	9,6	
Vendita diretta	3,9	4,1	4,7	5,2	5,5	5,7	5,8	5,3	5,2	5,7	
Sportelli bancari e promotori finanziari	2,7	3,5	3,6	3,3	3,7	4,1	4,9	5,7	6,4	6,7	
Totale Canali	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

La predominanza del canale distributivo agenziale è evidente, con il 78,1% detiene quasi il monopolio dell'intermediazione nei rami danni. Questo dovrebbe essere sufficiente a giustificare le richieste di maggior tutela degli agenti, a cominciare da un nuovo accordo imprese agenti aggiornato alle esigenze del settore colpito in questi ultimi anni, come precedentemente visto, da numerose novità legislative.

5. Il nuovo accordo imprese agenti

Il 10 dicembre 2019 l'ANIA, con propria iniziativa, ha comunicato che il Tavolo di trattativa per il nuovo Accordo Nazionale Agenti è convocato per il 3 febbraio 2020 e che “nel corso della riunione verranno discussi i contenuti dei primi quattro articoli dell'A.N.A. 2003 dando priorità agli aspetti normativi”.

Il Sindacato Nazionale Agenti aveva richiesto da tempo questa convocazione ed ha già preparato una propria prima stesura del nuovo accordo. Di seguito si riportano le principali modifiche rispetto all'articolato dell'ANA in vigore.

L'art. 1, I comma, di questa proposta così recita: “Il presente Accordo, stipulato regola i rapporti tra gli agenti di assicurazione iscritti al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi o ad altro analogo registro, albo o ente e le imprese autorizzate all'esercizio dell'assicurazione. Il presente Accordo regola anche i rapporti agenziali relativi a rappresentanze generali per l'Italia di imprese estere ... “.

Lo stesso articolo, I comma, dell'ANA 2003 prevedeva invece che
“...regola esclusivamente i rapporti tra gli agenti di assicurazione
iscritti all'Albo nazionale degli agenti di assicurazione e le imprese
autorizzate all'esercizio dell'assicurazione.”

Nel 2003 non esisteva ancora il RUI, introdotto, come abbiamo visto,
nel 2007.

Non si faceva menzione di possibili altri registri, albi o enti analoghi
cui potessero essere

iscritti gli intermediari assicurativi, né si estendeva l'applicazione delle
norme dell'ANA alle rappresentanze generali di imprese estere.

L'art. 2 prevede una nuova definizione di agente: “E' agente di
assicurazione colui che, iscritto al Registro Unico degli Intermediari
Assicurativi o ad altro registro, albo o ente equivalente, prestando
assistenza e consulenza ai propri clienti, mettendo a disposizione del
pubblico la propria competenza tecnica, svolge stabilmente in forma
professionale e autonoma l'attività di provvedere a proprio rischio e
spese, con compenso in tutto o in parte a provvigioni, alla gestione e
promozione degli affari di un'agenzia”

La figura dell'agente è stata aggiornata con la precisazione delle prestazioni, aggiuntive e

autonome, di assistenza e consulenza ai clienti. Inoltre nel II comma dello stesso articolo è prevista la sola figura dell'agente con procura, altra importante novità rispetto all'ANA precedente.

L'ultimo comma dell'articolo 2 nel 2003 stabiliva che “Prima del conferimento dell'incarico l'impresa è tenuta a rendere note all'agente le aliquote provvigionali riconosciute all'agente cessato, nonché la regolamentazione in tema di esclusiva del precedente rapporto”.

Palesamente da aggiornare, questa la riscrittura dello SNA:

“Prima del conferimento dell'incarico, l'impresa è tenuta a rendere note all'agente l'entità e il dettaglio del portafoglio in essere affidato, nonché l'ammontare dell'importo dovuto ai sensi dell'art.37.” (rivalsa).

Successivamente, nei commi dedicati alle Società, è stata inserita ex novo la possibilità di subentro nella compagine sociale di familiari entro il secondo grado dell'agente o degli agenti responsabili dell'attività assicurativa, per quote di partecipazioni sociali fino al limite massimo del 30%.

All'ammontare della cauzione, normata dall'articolo 4, è stato posto un limite massimo del 4% dei premi netti del portafoglio agenziale esistente al 31 dicembre dell'anno di competenza. Inoltre è previsto che la cauzione possa essere adeguata ogni due anni.

Per quanto visto nei capitoli precedenti, l'unico regime di esclusiva previsto nella bozza del sindacato nazionale agenti dell'ANA è "agente senza esclusiva di marchio né di territorio".

Col proposto art. 7 bis il Sindacato Nazionale Agenti si dimostra quanto mai attento alle novità legislative che possono avere gravi ripercussioni economiche sugli agenti, coerentemente lo stesso viene così formulato:

“ART. 7 BIS Dati dei clienti

I comma – Impresa e agente raccolgono e trattano i dati dei clienti, previo consenso degli stessi, nel rispetto delle vigenti normativa, rivestendo il ruolo di titolare del trattamento dei dati.

L'agente può utilizzare propri hardware e software oltre a quelli messi eventualmente

a disposizione dall'impresa.

Sia durante il rapporto di agenzia, sia alla cessazione dello stesso, l'impresa garantisce comunque il trasferimento dei dati sui sistemi

informatici dell'agenzia, consentendo all'agente lo svolgimento dell'attività professionale verso i propri clienti, anche dopo lo scioglimento del rapporto.

Il comma – È vietato ogni patto che limiti la libera attività imprenditoriale, professionale e concorrenziale dell'agente, anche dopo la cessazione del rapporto di agenzia”. L'istituto della rivalsa viene riconfermato, ma con profonde modificazioni di calcolo che lo rendono più adeguato alle reali attuali situazioni economiche degli agenti e del mercato, è riconosciuto all'impresa il diritto a percepire dall'agente subentrante una somma pari al 70% delle provvigioni di una annualità relative al portafoglio affidato, calcolata sulla base delle aliquote provvigionali riconosciute all'agente subentrante. È prevista inoltre la revisione tra le parti dell'importo come sopra definito nel secondo e terzo esercizio successivo all'affidamento dell'incarico agenziale. Sono quindi previsti dei casi in cui la rivalsa viene ridotta, ad esempio per riduzione del portafoglio nel secondo e nel terzo esercizio successivi all'affidamento del “pacchetto clienti”, ed un regime unico di restituzione. L'importo della rivalsa dovrà essere pagato dall'agente in 20 anni con applicazione degli interessi legali.

La proposta di rinnovo dell'accordo imprese agenti è pronta con molte novità; a febbraio cominceranno le trattative che, vista la portata degli aggiornamenti, si presume essere lunghe e difficili, ma si auspica che porteranno all'approvazione di un testo condiviso nel più breve tempo possibile.

Bibliografia

Accordo Nazionale Agenti di assicurazione 2003

Codice Civile

G. Bovone e G. Malandrino – L’Accordo 1994 Imprese -Agenti di Assicurazione, commento e guida alla consultazione – Publiass - 1995

Giorgio Cingolani – Le assicurazioni private in Italia – ed. il Mulino – 2019

Gianluigi Malandrino – L’agente di assicurazione, una figura professionale in evoluzione – Miligraf editore – 2014

Sitografia

https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/relazione-annuale/2019/RELAZIONE_IVASS_2018.pdf

<http://snachannel.it/index.php/component/k2/item/2558-la-proposta-sna-dell-accordo-nazionale-agenti-2019-arriva-sul-tavolo-dell-ania-tutti-auspicano-un-confronto-costruttivo>

<http://www.snachannel.it › index.php › component › item › download>

<http://www.magap.eu/files/documenti//accordi//accordoeconomico1939.pdf>

<http://www.magap.eu/files/documenti//accordi//ana1951.pdf>

<http://www.magap.eu/files/documenti//accordi//ana1981.pdf>

<http://www.magap.eu/files/documenti//accordi//ana1994.pdf>