

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

30

Alessandro Sanna

**L'impatto dei decreti Bersani
e della legge 221/2012
sulla redditività 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.

È 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 Demozi)

Collana di Studi e Ricerche
in ambito assicurativo

30

Alessandro Sanna

L'impatto dei decreti Bersani e della legge 221/2012
sulla redditività dell'impresa agenziale



INDICE

INTRODUZIONE.....	p.11
--------------------------	-------------

CAPITOLO 1

CENNI STORICI ED EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO DELLA FIGURA DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONI

1.1 Le disposizioni del codice civile e la contrattazione Collettiva: l'Accordo Corporativo del 1939 e l'AEC del 1951.....	p.18
1.2 La L. n.48/1979 istitutiva dell'Albo Agenti e l'AEC del 1981.....	p.25
1.3 Gli Accordi Economici Collettivi del 1994 e del 2003.....	p.35
1.4 Lo scenario alle soglie dei decreti Bersani	p.40

CAPITOLO 2

LA RIVOLUZIONE DEL MERCATO ASSICURATIVO: LE LEGGI BERSANI E LA LEGGE 221/2012

2.1 Le principali fonti normative.	p.43
2.2 L'introduzione dei Decreti Bersani e l'impatto sul mercato	p.47
2.3 Le reazioni delle mandanti e le relative rappresaglie giudiziarie ...	p.67
2.4 La legge 221/2012.....	p.74

CAPITOLO 3

LA NUOVA FIGURA DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONI E GLI EFFETTI SUL BILANCIO DELL'IMPRESA AGENZIALE

1.1 La trasformazione dell'Agente in plurimandatario. p. 80

1.1 La trasformazione dell'impresa agenziale e l'impatto
sul bilancio di agenzia. p. 85

CONCLUSIONI p. 89

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA. p.92

INTRODUZIONE

Per trattare integralmente l'autentica rivoluzione copernicana del mercato assicurativo italiano, non si può prescindere dall'analizzare con attenzione il combinato disposto, nel giro di un lustro, dei cosiddetti "decreti Bersani" del 2007 e della legge 221 del 2012.

Entrambi gli eventi, nel recepire direttive comunitarie di più ampio respiro, hanno colpito e scardinato nel nostro Paese i limiti più stringenti che fino a quel momento erano stati (im)posti dal sistema al sano svolgimento dell'attività di intermediazione assicurativa. In realtà le cosiddette "lenzuolate"¹ bersaniane, che oltre al mondo assicurativo avevano investito, tra gli altri, il comparto dell'energia elettrica, della surroga dei mutui, della vendita dei prodotti da banco nelle farmacie, di alcune esclusive rivolte al notariato, atterrano infine sul mercato del Belpaese con la *ratio* di rendere liberi in primo luogo, non i quasi 40.000 agenti di assicurazione italiani del tempo, ma i veri e ormai europeissimi destinatari di quei provvedimenti: i consumatori e quindi, nel caso di specie, gli assicurati italiani.

Incatenato in un *mare magnum* normativo in cui ancora si sentiva forte l'odore stantio della raccomandata a/r che fino a qualche anno prima del 2007 era necessaria per notificare legittima disdetta per la polizza rca alla propria Compagnia, l'assicurato italiano non godeva certo di tutti quei privilegi

che già erano patrimonio sacro e inviolabile dei suoi omologhi europei. Ma il vincolo più grande fino a quel momento era certamente rappresentato dall'impossibilità per il consumatore di vedersi offrire dal proprio agente assicurativo una valutazione oggettiva dei prodotti, sia in termini di prezzo che di garanzie, che fosse in grado di soddisfare in maniera autentica la sua legittima sete di concorrenza. In buona sostanza: anche laddove si veniva a consolidare un sano legame di fiducia tra assicurato e professionista assicurativo, in capo a quest'ultimo permaneva l'onta del peccato originale di non essere intellettualmente libero nella sua analisi propositiva, in quanto palesemente ingessato di fronte al proprio cliente da un arcaico sistema di spirito corporativo che, dietro il ricatto della sopravvivenza, gli imponeva di vendere al proprio interlocutore solo ed esclusivamente il pacchetto sterilmente confezionato dalla sua unica mandante. E se quel prodotto fosse stato il peggiore al mondo (e di prodotti pessimi il mercato di allora ne era ahinoi pieno), l'agente non avrebbe potuto far altro che cucirlo maldestramente addosso al cliente, spacciandolo senza ritegno per la migliore delle soluzioni possibili.

Un sistema malato quindi, in cui il sinallagma nel rapporto tra professionista e assicurato moriva affogato nel suo stesso dna, violentato *ab origine* nei suoi esiti consulenziali, ontologicamente inadeguato anche e soprattutto nella ricorsiva inclinazione a quel rinnovo annuale così sterile perché privato della possibilità di un leale confronto eterorivolto.

L'agente plurimandatario infatti, fino al 2007, rappresentava una

autentica eccezione nel mondo della distribuzione assicurativa – una vera chimera per la maggior parte degli addetti ai lavori – peraltro assai temuta ed osteggiata quanto mal tollerata dalle Compagnie mandanti che in quel caso vedevano pericolosamente compromessa la propria capacità di calare dall’alto quelle imposizioni commerciali e operative che inevitabilmente, laddove il plurimandato non c’era, rischiavano di impattare senza pietà su molti dei diritti, oggi fortunatamente inviolabili, del consumatore.

In uno scenario di questo tipo, a 13 anni dalla caduta dei prezzi imposti dallo Stato per le polizze di assicurazione rca, la sconfitta *ex lege* del regime di esclusiva nei rapporti tra mandanti e mandatari ha rappresentato una sana ventata di freschezza nel mondo della distribuzione. Seppur con i limiti posti da un sistema che in Italia vedeva, e per molti versi ancora vede, le Compagnie come potere assolutamente dominante nel comparto, l’evento normativo del 2007 è stato vissuto dagli agenti come la possibilità di diventare artefici del proprio destino professionale, potendo finalmente scegliere (almeno sulla carta) se operare per un’unica mandante ritenuta valida e bastevole allo scopo o decidere di impostare diversamente la loro vita professionale estendendo la propria offerta con prodotti di diverse Compagnie.

Quindi, plurimandato o monomandato? A 14 anni dall’entrata in vigore delle leggi Bersani, nessuna delle due scelte è da intendersi la migliore in assoluto, la più giusta per il mercato in senso lato.

E peraltro non è negli intenti di questo elaborato avere la presunzione di giudicare la maggiore appropriatezza di una **scelta** rispetto all’altra: ciò che è

da ritenersi giusto in assoluto è il fatto che l'agente di assicurazioni sia ormai diventato un soggetto più libero di confrontarsi, per l'appunto, con la propria **scelta** di vita tra monomandato e plurimandato.

E questo è stato l'effetto benefico della caduta dell'esclusiva.

Sullo stesso cardine si innestano gli intenti e quindi gli esiti della battaglia condotta dallo SNA, il maggiore sindacato rappresentativo degli agenti professionisti, che ha portato alla promulgazione della legge 221 del 2012. Sebbene *faber suae fortunae*, l'intermediario italiano, ormai libero di scegliere con quante Compagnie operare, fino al 2012 soggiaceva ancora vittima di un altro arcaico baluardo di quel meccanismo che innegabilmente ha privilegiato il controllo esasperato della sua attività ad indiscusso discapito degli interessi del consumatore e di una parte del sistema: l'assoluto divieto di collaborazione tra agenti di assicurazione.

La caduta di questa grave limitazione operativa ha aperto il mercato a interessanti e spesso inattesi scenari distributivi che hanno senza dubbio ampliato la possibilità per il consumatore di vedere soddisfatte dal proprio agente di fiducia nuove ma anche ataviche esigenze assicurative, fino a quel momento mai del tutto appagate.

CAPITOLO 1 - CENNI STORICI ED EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO DELLA FIGURA DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONI

1.1 - Le disposizioni del codice civile e la contrattazione collettiva: l'Accordo Corporativo del 1939 e l'AEC del 1951

“Certamente l'evoluzione storica consiste nel fatto che da soggetto esterno ausiliario delle Compagnie, l'agente è diventato un professionista autonomo, con una peculiarità che è quella di consigliare il cliente e quindi di svolgere la sua professione nell'interesse dei consumatori”².

Sono le parole dell'avvocato Gianluigi Malandrino, esperto in rapporti di agenzia, intervistato durante il Convegno SNA 18 settembre 2013, in risposta al quesito che gli chiedeva di definire in quel preciso momento storico *“i tratti essenziali, imprescindibili della figura dell'agente”* all'indomani dell'entrata in vigore della L.221/2012 e nel pieno degli effetti delle lenzuolate bersaniane.

Andiamo ad approfondire i caratteri di questa evoluzione.

Con l'articolo 1753 del codice civile, il legislatore del 1942 prende atto in maniera specifica della figura dell'agente di assicurazione, cui lo stesso articolo è intitolato.

Il suo dispositivo recita infatti che *“Le disposizioni di questo capo sono*

2 <https://www.youtube.com/watch?v=s1zoQW8BOZA> Convegno SNA 18 settembre 2013 - Intervista Avv. Gianluigi Malandrino Esperto in rapporti di Agenzia

*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"*³.

Il Capo cui il legislatore fa riferimento è il X del Codice Civile italiano, istituito con R.D. 16 marzo 1942, n. 262 e intitolato “Del contratto di agenzia”. Quindi l’art.1753 rimanda le disposizioni di legge riferite all’agente di assicurazioni alla normativa più generale riferita al contratto di agenzia del commercio. Ma ad una attenta analisi dell’articolo, lo stesso legislatore lancia un chiaro rimando ad una sovrastruttura specifica che prevarrebbe addirittura sull’efficacia dello stesso articolo: *le norme corporative*. Già quindi il Regio Decreto 16 marzo 1942 e, nello specifico, l’articolo 1753 del codice civile, avevano colto la necessità di dare autorevolezza con forza di legge ad un complesso di norme dedicate alla definizione dell’agente di assicurazioni, sovrastruttura che al tempo era incarnata dall’Accordo Corporativo del 1939, preciso oggetto dei rimandi del legislatore del 1942.

L’Accordo Corporativo del 5 luglio 1939, che andava a sostituire ed integrare il precedente accordo del 12 ottobre 1931, fissa i dettagli operativi della gestione dell’agenzia di assicurazioni, disciplinando in maniera organica i contorni della figura dell’agente e del suo agire.

L’agente figlio della dimensione corporativa era inquadrato nella definizione di cui all’articolo 2: “*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 dell'impresa"*⁴. In queste poche righe è facile scorgere quella caratteristica predominante di *"soggetto esterno ausiliario delle Compagnie"* di cui parlava l'avvocato Malandrino nell'intervista sopra richiamata. L'importanza di quanto disciplinato nell'AEC 1939 è la sua base di tutele in termini economici e di diritti acquisiti che hanno continuato ad avere efficacia anche successivamente alla caduta del regime corporativo (d.lg.lgt. n.369/1944) che le aveva partorite. E che quanto incamerato dall'agente di assicurazioni con quella contrattazione rappresentasse una base minima su cui poi sviluppare ulteriori accordi di tipo privatistico magari più vantaggiosi emerge dal testo dell'articolo 37: *"Il presente accordo non modifica le condizioni più favorevoli eventualmente esistenti fra imprese e agenti"*.

In seguito alla caduta del sistema corporativo però, sebbene la vigenza dell'AEC 1939 non avesse perso la sua efficacia, la validità di quanto in esso contenuto era ancora ben lontana dal potersi esplicare sull'intera categoria, *erga omnes*, con quei principi che oggi fanno parte della base della contrattazione collettiva. Si dovrà quindi aspettare la promulgazione dell'**Accordo Nazionale**

⁴ Art.2 dell'Accordo economico collettivo per la disciplina dei rapporti fra imprese di assicurazione ed agenti di assicurazione - Decreto del Duce del Fascismo, Capo del Governo, 24 ottobre 1939-XVII n.1900 "Gazzetta Ufficiale" n.300 del 28 dicembre 1939-XVIII

Agenti del 1951 e la Convenzione Nazionale delle Casse di Previdenza Agenti del 1953 perché le tutele raggiunte dalla categoria nell'ambito della contrattazione esplicassero finalmente la loro efficacia *erga omnes*: *“i minimi di trattamento economico e normativo ... sono inderogabili nei confronti di tutti gli agenti di assicurazione in gestione libera e di tutti gli agenti operanti in economia”*⁵, rappresentando in maniera chiara una soglia base in termini di diritti e di trattamento economico assolutamente non derogabile in senso peggiorativo.

Sebbene la definizione di agente di assicurazioni nell'AEC 1951 sia rimasta sostanzialmente la stessa postulata dal legislatore fascista, il grande passo avanti è rappresentato dal fatto che, grazie alle sue disposizioni, ancora oggi *“solo un successivo atto normativo avente forza di legge potrebbe cancellare l'efficacia erga omnes dell'Accordo Economico Collettivo del 1951: peraltro va anche osservato che l'AEC 1951, nei suoi contenuti essenziali, conserva comunque una certa qualità e, persino, attualità”*⁶.

L'aspetto innovativo del contenuto dell'AEC 1951 è considerato *“di assoluta rilevanza, soprattutto se teniamo conto del fatto che la successiva evoluzione della contrattazione collettiva degli agenti di assicurazione è assoggettata alle normali regole di diritto comune, in tema di efficacia e di applicazione dei contratti. Di conseguenza, se in ipotesi si potesse sostenere che non esiste più un valido accordo economico collettivo, per essere lo stesso*

5

D.P.R. n.387 del 18 marzo 1961

6 *“L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione”* – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.14

*scaduto e disdettato dalle parti, pur tuttavia quell'Accordo Economico del 1951 rappresenterebbe comunque un baluardo inderogabile nella disciplina dei rapporti tra agenti e imprese*⁷.

In questo contesto, il regime di esclusiva costituiva ovviamente una *“norma fondamentale di capitolato”*, fatta salva la *“possibilità di patto in contrario solo per singole concrete situazioni”*⁸.

1.2 - La L. n.48/1979 istitutiva dell'Albo Agenti e l'AEC del 1981

Negli anni immediatamente successivi all'entrata in vigore dell'AEC 1951, il mercato assicurativo italiano non ha subito grandi scossoni normativi perché a rimanere stabile è stato il rapporto tra domanda e offerta assicurativa, nonostante il periodo storico comunemente definito *boom economico* iniziasse a presentare i chiari segni di uno scenario economico completamente rivoluzionato. Infatti l'emanazione dell'AEC 1951 è coincisa proprio con la fine del Piano Marshall e con l'inizio di quella ricostruzione del nostro paese che ha visto eccezionali indici di sviluppo in tutte le aree di mercato. Il progressivo abbandono dei campi e del lavoro agricolo di semi-sussistenza, ha generato una nuova classe di consumatori più inclini allo spostamento lungo lo Stivale, con un esodo marcato dal sud Italia verso il nord, per soddisfare la pressante richiesta di manodopera generata dalla forte espansione industriale. Dopo l'avvio della costruzione delle prime autostrade

⁷ “L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione” – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.14

⁸ Art. 6 comma 1 dell' *Accordo Economico Collettivo del 1951*

ad opera del regime fascista, l'Autostrada dei Laghi e l'Autostrada Firenze-Mare, il rinnovato concetto di infrastrutture ha predisposto e realizzato altre e più moderne arterie stradali, come l'Autostrada del Sole e la Milano-Napoli. Queste nuove grandi opere, oltre a rendere possibile e sostenere il traffico di merci su gomma richiesto e generato dall'aumento vertiginoso dei consumi, a partire dal 1955 hanno ospitato e favorito la circolazione stradale dell'icona del boom economico italiano: la Fiat 600.

Il ritmo con cui le strade si riempivano di autovetture era esageratamente incalzante e la domanda del mercato ancora di più: *“Addirittura, per permetterne la necessaria cadenza costruttiva di mille esemplari al giorno, la Fiat è costretta alla veloce costruzione del nuovo stabilimento Mirafiori Sud, su una superficie coperta di 330 mila metri quadrati”*. Prodotta dal 1955 al 1969, l'utilitaria Fiat ha presto raggiunto un ritmo di oltre 300.000 unità solo nel primo anno.⁹

In un contesto di questo tipo, si sono presto affacciate sul mercato assicurativo nuove esigenze di massa che il legislatore non ha potuto più ignorare.

La presenza su strada di milioni di autoveicoli, il sorgere di nuove abitudini di spostamenti familiari anche di carattere ricreativo, unite ad una rete stradale periferica quasi mai dotata di asfalto, hanno visto una crescita esponenziale di momenti risarcitori fino ad allora disciplinati solo ed esclusivamente da

9

<https://www.automobilismo.it/buon-compleanno-fiat-600-auto-22819>

quanto disposto dagli articoli 2054 e 2043 del Codice Civile: degli eventuali danni causati dalla circolazione stradale fino a quel momento ne rispondevano in solido il proprietario del veicolo e il conducente.

Col proprio patrimonio.

Appare fin troppo chiaro come il diritto del terzo ad essere risarcito, anche in casi di lesioni gravi o di morte, venisse nella maggior parte dei casi sistematicamente disatteso dalla realtà dei fatti, allorquando la patrimonialità del responsabile in un incidente stradale non potesse dar luogo ad un congruo risarcimento per fatto illecito.

Per una più ampia tutela sociale, si rendeva necessario quindi trasferire i rischi derivanti della circolazione stradale su soggetti economici in grado di sostenerne ogni onere patrimoniale.

A questo scopo, il legislatore è intervenuto con la **legge 24-12-1969, n. 990 sull'Assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti**, che ha innescato un'ovvia impennata delle richieste di copertura assicurativa da parte di tutte le classi sociali, rendendo massivo il soddisfacimento di quella esigenza che fino a quel momento aveva rivestito carattere di eccezionalità.

Per rispondere alla poderosa richiesta del mercato, la rete distributiva si è dovuta espandere ed adeguare, ponendo le basi per quella capillare diffusione delle realtà agenziali di cui ancora oggi in parte siamo testimoni degli esiti. L'incremento del numero degli agenti di assicurazioni ha reso

necessario, nell'arco di un decennio, il varo della **legge 7 febbraio 1979 n.48** che ha istituito l'**Albo Nazionale degli Agenti** di assicurazioni, istituzionalizzandone per la prima volta nell'ordinamento italiano la figura e, perché no, attribuendole maggiore dignità di esistenza. La stessa legge ne ha disciplinato le modalità di esercizio e l'accesso alla professione. In tutta la fase antecedente l'entrata in vigore della legge 48, l'accesso alla professione non era regolamentato da alcuna fase preparatoria o pubblica autorizzazione, né erano richiesti particolari requisiti etici e/o culturali. Fu proprio la legge n.48, seppur ben lontana dall'introdurre qualsiasi disquisizione di carattere deontologico, a prescrivere agli agenti una condotta *“conforme all'etica, alla dignità e al decoro professionale”*, disattendendo la quale l'iscritto era soggetto a *“sanzioni disciplinari quali il richiamo, la censura, la radiazione dall'albo”*¹⁰.

Così *“il mercato assicurativo rappresenta un settore fondamentale dell'economia: l'assicurazione diviene obbligatoria per la circolazione dei veicoli; il prodotto assicurativo assolve a funzioni socialmente utili in campo previdenziale e nei rapporti tra privati. Pertanto il legislatore inizia a dedicare sempre maggiore attenzione al mondo assicurativo; per quanto qui maggiormente ci riguarda, l'intermediazione e la vendita delle polizze si rivelano ambiti di mercato sensibili, che richiedono interventi legislativi a tutela delle categorie più deboli. Così nell'Accordo Agenti del*

10 Art.18 Legge 7 febbraio 1979, n. 48: Istituzione e funzionamento dell'albo nazionale degli agenti di assicurazione

1981, assistiamo ad una presa d'atto delle organizzazioni stipulanti di un diverso ruolo dell'agente di assicurazione, definito quale il soggetto che mette a disposizione del pubblico la propria competenza e svolge in forma professionale ed autonoma l'incarico di provvedere alla gestione e sviluppo degli affari di una agenzia.”¹¹

Questo primo complesso di norme, riveduto e aggiornato, nel 2007 avrebbe poi dato vita, a mezzo del Codice delle Assicurazioni, al **RUI, Registro Unico degli Intermediari**, oggi sottoposto al controllo dell'Istituto di Vigilanza.

Sulla scorta della regolamentazione intervenuta in seguito all'istituzione dell'albo, è stato quindi più facile per le parti addivenire alla stesura del suddetto Accordo Agenti del 1981 che ha visto per la prima volta una trattazione molto più organica dell'argomento “Diritto di esclusiva” cui dedica gli XI commi dell'articolo 6.

Già dal primo comma è palese l'impostazione del regime verso una assoluta esclusiva, dove c'è davvero poco spazio per le eccezioni, sia in punto di diritto che in punto di fatto: *“Il contratto di agenzia si basa sul principio di esclusiva ai sensi dell'art. 1743 del codice civile, salve le deroghe stabilite dai successivi commi”¹².*

Nei successivi commi infatti, era disciplinata la facoltà dell'agente di

11 “L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione” – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.18

12 Art.6 comma I dell'Accordo Nazionale Imprese - Agenti di Assicurazione del 1981

rinunciare ad operare per conto di altre imprese, laddove sul mandato non fosse attiva l'esclusiva di cui al comma I, *“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”*¹³.

Ciò andava ad introdurre una inedita configurazione di esclusiva, la c.d. *“esclusiva zoppa del solo agente”*¹⁴, secondo la quale l'agente rinunciava alla facoltà di operare per altre imprese a fronte di un compenso economico aggiuntivo, mentre l'impresa rimaneva libera di operare sullo stesso territorio avvalendosi di altri agenti.

Inutile sottolineare che l'introduzione dell'esclusiva zoppa rappresentava un chiaro elemento di favore non per gli agenti ma per le Compagnie, che avrebbero da quel momento potuto incrementare la propria rete di punti vendita in quei territori più densamente popolati con proporzionali vantaggi in termini di redditività.

Un punto in favore della categoria degli agenti è stato segnato invece dall'articolo 12 bis dell'Accordo Nazionale Imprese-Agenti di Assicurazione del 1981 che ha introdotto importanti novità nell'istituto del “recesso motivato” da parte dell'impresa, il cui comportamento da quel momento è stato sottoposto al vaglio di un Collegio Arbitrale che poteva, laddove se ne fossero riscontrati i presupposti, infliggere alla mandante la condanna

13

Art.6 comma V dell'Accordo Nazionale Imprese - Agenti di Assicurazione del 1981

14 *“L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione”* – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.19

all'irrogazione di una somma aggiuntiva in favore del proponente il ricorso, ovvero l'agente: *“Qualora il recesso dell'impresa venga dichiarato, dal Collegio arbitrale, non validamente motivato, l'impresa - ferma l'efficacia del recesso - è tenuta a corrispondere all'agente cessato, entro 15 giorni dalla pronunzia arbitrale, un'indennità supplementare pari al 30% delle provvigioni liquidategli nell'esercizio precedente”*¹⁵.

1.3 - Gli Accordi Economici Collettivi del 1994 e del 2003

Il bagaglio culturale acquisito da entrambe le parti nell'ambito delle precedenti tappe storiche della concertazione, ha consentito ad agenti e imprese di aumentare la posta in gioco nei successivi tavoli tecnici.

Tema sempre più caldo, utile quindi allo scopo che si pone il presente elaborato, diventava sempre di più la disciplina dell'esclusiva di mandato, che assurgeva a vera protagonista nell'Accordo del 1994 con la formalizzazione di quattro diverse tipologie di mandato:

1. Regime uno: esclusiva bilaterale assoluta
2. Regime due: Agente in esclusiva di marchio con esclusiva di territorio nei soli confronti di altre agenzie
3. Regime tre: Agente in esclusiva di marchio senza esclusiva di territorio
4. Regime quattro: Agente senza esclusiva di marchio né di

15 Art.12 bis punto D dell'Accordo Nazionale Imprese - Agenti di Assicurazione del 1981

territorio¹⁶

La novità rappresentata dall'introduzione del Regime due ha incardinato in un contesto di esclusiva bilaterale la possibilità per le imprese di operare sul territorio con i nuovi canali comparsi sullo scenario assicurativo, ovvero le banche e le Poste Italiane.

Altro punto di sfavore per la rete agenziale è stato segnato dalla caduta per effetto del Regime tre della possibilità per gli agenti di percepire un emolumento aggiuntivo in caso di rinuncia ad operare per altre mandanti.

Per contro la delegazione sindacale intervenuta in rappresentanza degli agenti è riuscita a portare a casa un pacchetto di tutele maggiori in caso di scioglimento del rapporto per recesso da parte dell'impresa.

Tuttavia il nuovo assetto che andava a crearsi gettava sempre di più la categoria degli agenti nel tunnel di una profonda insoddisfazione professionale, incrementata oltremodo dalla prassi consolidata da parte delle Compagnie di rilasciare solo ed esclusivamente mandati in Regime tre, diventando la regola non trattabile degli accordi.

“Si creava però in tal modo un inevitabile attrito tra una figura professionale che doveva rispettare le esigenze dell'utenza, e un sistema contrattuale, che invece assoggettava integralmente l'agente alla volontà e alle direttive di una sola impresa ... Si riscontravano situazioni – limite, di agenti monomandatari, ai quali tuttavia l'impresa non consentiva la vendita

16 Art.6 - Esclusiva: Regimi dell'Accordo Nazionale Agenti-Imprese del 1994

di prodotti assicurativi, anche di largo consumo, inibendo di fatto lo sviluppo e, a volte, la stessa sussistenza delle agenzie ... Si evidenziava, poi, l'estrema debolezza della posizione contrattuale dell'agente monomandatario di fronte al recesso dell'impresa preponente, soprattutto nei casi di abuso dell'istituto della giusta causa"¹⁷.

Nemmeno l'**Accordo del 2003**, seppure migliorativo negli esiti della concertazione, è riuscito a dare slancio alle istanze di quella categoria di agente che ormai giaceva nella vessante frustrazione di non essere più un esterno ausiliario delle imprese senza nemmeno però essere diventato un professionista allineato alle esigenze del mercato. Qualche colpo è stato messo a segno dalle delegazioni agenziali nell'ambito tutela del regime provvigionale in caso di modifica dell'assetto societario delle agenzie, impedendo di fatto quella prassi consolidata da parte delle imprese che in caso di uscita di uno o più soci dalla compagine agenziale "approfittavano" sistematicamente dell'evento per sciogliere in modo pretestuoso il rapporto e riassegnarlo attribuendo i nuovi regimi provvigionali in vigore, rigorosamente peggiorativi¹⁸. In assenza di questa norma, le imprese avrebbero continuato a vessare il nuovo assetto agenziale gravato a quel punto da una rivalsa dovuta alla fuoriuscita del socio a fronte della sistematica caduta provvigionale: un connubio che in molti casi ha portato alla morte economica dell'agenzia.

¹⁷ "L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione" – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.21

¹⁸ ART. 35 - Agenzie già gestite da più agenti -
Attribuzione delle indennità. Accordo Nazionale Agenti Imprese del 2003

Anche gli accordi di liberalizzazione hanno subito un miglioramento sul fronte della contrattualizzazione economica in favore degli agenti, andando a porre nuovamente in primo piano i quesiti circa la vera proprietà del portafoglio agenziale, considerato come somma consolidata e ricorrente di contratti e di clienti naturalizzati in agenzia.

1.4 - Lo scenario alle soglie dei decreti Bersani

Tuttavia il crescendo di insoddisfazione della categoria degli agenti era ormai incessante.

Il mercato, ma anche e soprattutto le direttive europee, pretendevano dall'agente una professionalità troppo spesso non contemplata dalla prassi agenziale italiana. L'agente italiano non poteva che avere una visione parziale nel suo approccio professionale al mercato, vivendo ormai in *monadi* sigillate dal rapporto di esclusiva esasperato con la propria unica mandante. Poche possibilità di sopravvivenza erano concesse a quelle realtà agenziali mandatarie di imprese poco strutturate quanto potenti nel tenere le redini del rapporto, al pari in questo aspetto delle "colleghe" più blasonate che però, proprio in virtù del marchio e della potenza sul mercato, offrivano ai propri agenti qualche opportunità commerciale in più essendo delle *monadi* più grandi e quindi con più capienza in tutti i sensi.

Così, sempre più frequentemente, padroni del mercato nelle loro realtà territoriali diventavano quei broker che iniziavano ad abbandonare la

logica esclusiva del grande cliente per scendere in campo sul retail e quei pochissimi agenti plurimandatari che nel loro territorio assurgevano a punto di riferimento per le proprie indiscutibili capacità di comparazione e di distribuire i rischi in portafoglio su diverse mandanti, peraltro inconsapevoli che, di lì a pochi anni, molti loro colleghi monomandatari avrebbero potuto eguagliarne le potenzialità, sebbene il mercato si stesse preparando ad una inesorabile, incredibile contrazione del numero delle Compagnie in grado di offrire mandati alla nuova platea allargata di plurimandatari.

CAPITOLO 2

LA RIVOLUZIONE DEL MERCATO ASSICURATIVO: LE LEGGI BERSANI E LA LEGGE 221/2012

2.1 – Le principali fonti normative

A bacchettare e poi picconare la fissità dell’impianto legislativo italiano e il suo (in)naturale evolversi verso una crescente blindatura del ruolo dell’agente in senso di esclusiva, sono intervenuti gli effetti inesorabili della **Direttiva del Parlamento europeo del 9 dicembre 2002 n.92.**

Le premesse dell’intervento del legislatore europeo sono andate a scardinare nel profondo i presupposti di tutte le incongruenze alla base di quell’insoddisfazione del mercato e della categoria degli agenti che avevano caratterizzato la storia italiana appena richiamata. *In primis* perché nel suo contenuto, per la prima volta, è stato preso atto senza mezzi termini del fatto che “*gli intermediari assicurativi e riassicurativi svolgono un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti assicurativi e riassicurativi nella Comunità*”¹⁹. Lo stesso legislatore, nell’ammettere che la propria raccomandazione è stata “*ampiamente seguita dagli Stati membri ed ha contribuito al ravvicinamento delle disposizioni nazionali sui requisiti professionali e sulla registrazione degli intermediari assicurativi*”²⁰, non ha tuttavia potuto fare a meno di notare che “*sussistono tuttora tra le normative nazionali notevoli differenze*

19 DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa (1)

20 DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa (4)

che ostacolano l'avvio e lo svolgimento delle attività d'intermediazione assicurativa e riassicurativa nel mercato interno"²¹. La stoccata era diretta a quegli Stati Membri nei quale persisteva un impianto legislativo che sembrava puntare verso soluzioni di tipo corporativo piuttosto che per la via maestra di quella attività di intermediazione svolta secondo *"i diritti garantiti dal trattato relativi alla libertà di stabilimento e alla libera prestazione di servizi"*²² sancita dall'Europa.

Su questi presupposti, seppur con una gestazione di tre anni, il legislatore italiano ha partorito con il **Decreto legislativo 7 settembre 2005 n.209** il **Codice delle Assicurazioni**, primo esempio di testo unico organico italiano in materia assicurativa.

Alla sua entrata in vigore si deve l'istituzione del RUI, Registro Unico degli Intermediari, tenuto presso l'organo di vigilanza, che ne ha disciplinato l'accesso alla professione, i requisiti, e la suddivisione in sezioni:

A : agenti

B : broker

C : produttori diretti di imprese di assicurazione

D : banche, intermediari finanziari ex. art 107 del Testo Unico Bancario,

21 DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa (5)

22 DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa (6)

E: collaboratori degli Intermediari Assicurativi iscritti nella sezione A,B,D che operano al di fuori dei locali di tali Intermediari .

Almeno dal punto di vista formale, il nuovo impianto normativo ha individuato una nuova figura dell'agente, vocata ad un ruolo più autonomo e consulenziale nei confronti del consumatore, obbligandolo, proprio in virtù di questa nuova autonomia, a munirsi di apposita polizza di responsabilità civile professionale.

Ciononostante, anche nel nuovo impianto italiano è stata ancora una volta totalmente disattesa la prescrizione della Direttiva europea 2002/92: *“Per il consumatore è importantissimo sapere se l’intermediario con cui sta trattando fornisce consulenze su prodotti offerti da una vasta gamma di imprese di assicurazione ovvero su prodotti forniti da un numero limitato di siffatte imprese”*²³.

Così l'esegesi tutta italiana di quella direttiva europea che si poneva, tra gli altri, lo scopo di bacchettare proprio i paesi che si comportavano come il nostro, ha lasciato enormi zone d'ombra dovute al mancato recepimento di quei principi cardine che il Ministro dello Sviluppo Economico Pierluigi Bersani non si sentirà più di ignorare.

23 DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa (18)

2.2 – L'introduzione dei Decreti Bersani e l'impatto sul mercato

In questo contesto, sebbene tutta la situazione normativa richiedesse a gran voce un intervento, quasi come un fulmine a ciel sereno ha deflagrato il **D.L. n.223/2006** detto anche decreto **Bersani I**, convertito poi nella **legge del 4 agosto 2006 n.248**: l'esclusiva nel ramo Responsabilità Civile Auto è così caduta.

L'evento, come ben si può comprendere, ha rivestito un carattere di assoluta eccezionalità nel mercato italiano, sebbene dal punto di vista pratico abbia avuto degli inevitabili risvolti di una apodittica inapplicabilità in punto di fatto. Proprio perché, per ragioni di cosiddetto *mix di portafoglio*, ovvero di equilibrio tra i diversi rami e quindi tra le differenti sinistrosità dei comparti assicurativi, nessuna delle 246 Compagnie operanti in Italia ²⁴, che al tempo incassavano nel solo comparto auto 18.387 milioni di euro ²⁵, avrebbe rilasciato alcun mandato ad altro agente che si basasse su un accordo finalizzato alla sola produzione rca.

Quindi, sebbene in punto di diritto la riforma avesse un grandissimo valore, i risvolti sul mercato di questo primo decreto Bersani saranno nulli.

Ma il Ministro dello Sviluppo Economico Bersani, ancora in carica nell'esercizio successivo, ha alzato il tiro: quasi un anno dopo, con il D.L. n.7 del 2007, *alias* **Decreto Bersani II**, convertito nella **legge del 2 aprile 2007**

²⁴ ISVAP *Relazione sull'attività svolta nell'anno 2006 – tav.1*

²⁵ ISVAP *Relazione sull'attività svolta nell'anno 2006 – tav.2*

n.40, è stata abolita l'esclusiva agenziale per tutti i rami danni.

“I divieti ... 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”²⁶.

Così, con effetto dal 1° gennaio 2008, tutti gli agenti italiani, almeno sulla carta, sono diventati plurimandatari.

Per i più attenti esegeti del pensiero in chiave europea, sarebbe stato auspicabile anche un terzo decreto Bersani, quello che avrebbe dovuto estendere il divieto dell'esclusiva anche nel ramo vita che invece sembra sia stato assolutamente ignorato dalla rivoluzione bersaniana. E per quegli esegeti ancora più ottimisti (o più spregiudicati a seconda dei punti di vista), sarebbe dovuto arrivare anche un quarto decreto Bersani, che si sarebbe dovuto spingere oltre il divieto, fino all'obbligo per le Compagnie di conferire incarichi agenziali solo in presenza di ulteriori mandati, trasformando davvero ogni agente in plurimandatario, non solo sulla carta.

Ma fermiamoci alla fattiva realtà del nostro paese conseguente all'entrata in vigore di queste due leggi.

La seconda legge Bersani, oltre a disciplinare il *requiem* dell'esclusiva di mandato agenziale, ha introdotto alcune ulteriori importanti novità che impatteranno in maniera sostanziale sulle dinamiche del mercato assicurativo.

²⁶ Decreto-legge coordinato con la legge di conversione pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 77 del 2 aprile 2007 – Art.5

Primo fra tutti è il secondo comma della stessa legge, che ha reso celebre il nome di Bersani fra tutti gli assicurati italiani: *“L’impresa di assicurazione, in tutti i casi di stipulazione di un nuovo contratto, relativo a un ulteriore veicolo della medesima tipologia, acquistato dalla persona fisica già titolare di polizza assicurativa o da un componente stabilmente convivente del suo nucleo familiare, non può assegnare al contratto una classe di merito più sfavorevole rispetto a quella risultante dall’ultimo attestato di rischio conseguito sul veicolo già assicurato”*²⁷.

Fino a quel momento, in caso di acquisto di un ulteriore veicolo anche da parte di un soggetto già titolare di una polizza assicurativa, qualunque fosse la sua classe di merito, fosse anche la migliore ovvero la classe 1, avrebbe dovuto subire per l’ulteriore veicolo l’assegnazione in classe 14, nettamente più onerosa. Con l’introduzione di questa legge, sia lo stesso assicurato già titolare di una polizza, sia i suoi familiari, all’atto dell’acquisto di un ulteriore veicolo, andranno a beneficiare della migliore classe presente nello stato di famiglia.

Inoltre, per quanto riguarda le polizze danni non auto, *“in caso di durata poliennale, l’assicurato ha facoltà di recedere annualmente dal contratto senza oneri e con preavviso di sessanta giorni”*²⁸. Precedentemente, anche per ragioni di incentivazione provvigionale alla stipula di polizze danni (case,

27 Decreto-legge coordinato con la legge di conversione pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 77 del 2 aprile 2007 – Art.5 comma 2

28 Decreto-legge coordinato con la legge di conversione pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 77 del 2 aprile 2007 – Art.5 comma 4

infortuni, malattia, ecc.), era prassi consolidata emettere polizze di durata poliennale, generalmente decennale, che vincolavano l'assicurato per la stessa durata senza che egli potesse recedere in alcun modo dal contratto.

Nello specifico, con alterne vicende, questa modifica sarà annullata negli anni successivi, ripristinando per molti versi il vincolo della poliennalità in sfavore del consumatore e in favore delle imprese.

Quindi, l'agente italiano se da una parte era ormai libero di andare a cercare mandati presso altre Compagnie ampliando il proprio catalogo senza dover più vincolare il proprio destino ai cicli storici che ogni mandante affronta (e ribalta sulla rete) allorquando apre o chiude la possibilità di sviluppo sulla base dei propri andamenti tecnici, dall'altra lo stesso agente ha subito l'effetto dell'inesorabile caduta dei premi rca, che da quel momento e per certi aspetti ancora oggi, saranno protagonisti di una importante contrazione in valore assoluto. Inoltre, per effetto della caduta della poliennalità, verranno a mancare anche le cosiddette "provvigioni di preconto", una formula che consentiva all'intermediario di percepire in soluzione unica e anticipata alla stipula del contratto parte dell'emolumento relativo all'intera decennalità.

Ciononostante, l'ebbrezza indotta dalla libertà concessa in seguito all'entrata in vigore del nuovo regime ha consentito alla categoria agenziale di riprogettare con ottimismo la nuova configurazione del proprio lavoro, seppur nello scontro con i nuovi e vecchi assetti posti in atto dalle mandanti.

Salvo rarissime eccezioni di Compagnie che per propria filosofia si offrivano già da prima al mercato in stile liberal-plurimandatario (cfr. Helvetia

S.A.), tutte le mandanti avevano necessità di riorganizzarsi profondamente per scendere in campo e, da un lato, fronteggiare l'apertura della propria rete alle offerte di mandato della concorrenza e, dall'altro, strutturarsi per essere sufficientemente appetibili ed accorte per cogliere le opportunità che le reti altrui offrivano nel caso di rilascio di nuovi mandati.

Gli stessi *uomini di Compagnia*, ispettori, capi area, direttori commerciali che fino a quel momento, dopo mezzo secolo di storia, vivevano la vita dell'agenzia come un'appendice della vita direzionale, magari in un contesto in cui il mobilio in uso all'agente era di proprietà della mandante, avevano necessità di fare un grande salto mentale per affrontare il terremoto post lenzuolate. Non bisogna dimenticarsi che i rapporti tra agenzia e mandante erano fino a quel momento regolati da istituti quali il *trilatero*, ovvero l'accordo scritto e difficilmente derogabile, secondo il quale, all'atto dello scioglimento del rapporto, la mandante sarebbe *ipso facto* subentrata all'agente uscente volturando in proprio favore le utenze elettriche, quelle telefoniche e l'eventuale contratto di affitto.

Pertanto i vincoli psicologici e di sudditanza della rete agenziale hanno continuato a produrre i loro effetti anche successivamente all'entrata in vigore della seconda legge Bersani.

Era inoltre abbastanza frequente la prassi da parte delle Compagnie di perseverare nel rilascio di mandati contenenti quelle clausole ormai *contra legem* che non solo testimoniavano un passato ancora duro a morire, ma che inoltre vincolavano psicologicamente il mandatario ad atteggiamenti meno

liberali della legge che da quel momento era in vigore.

Pertanto l'inesorabile crisi del settore agenziale non ha avuto quella immediata battuta di arresto sperata con l'introduzione delle lenzuolate bersaniane, anzi.

Nella ricostruzione storica di quegli eventi, dando il tempo tecnico alle suddette riforme di entrare in piena operatività fattuale nell'arco di un biennio, andiamo a notare l'immediata caduta del numero degli agenti professionisti iscritti al RUI²⁹.



29 Sna-CentroStudi Focus Dirette Rca febbraio 2021 – pag.21

Inoltre, la caduta del premio medio RCA, comparto che ancora oggi rappresenta il settore cardine della redditività agenziale, ha ulteriormente impattato in senso negativo sul conto economico degli agenti, aggrediti inoltre dalla concorrenza delle loro stesse mandanti che cercavano di sviluppare il canale delle compagnie dirette (telefoniche e on line) che, a dirla tutta, non ha però mai restituito dignità agli investimenti e alle aspettative che le Compagnie avevano loro assegnato³⁰.

Totale rami r.c. auto e natanti (lordo IBNR)													
(migliaia di polizze, euro e valori percentuali)													
	Numero polizze (Mgl.)	Frequenza sinistri	Var. % (*)	Sinistri pagati		Sinistri riservati		Sinistri totali		Premio puro		Premio medio lordo	
				Costo medio	Var. % (*)	Costo medio	Var. % (*)	Costo medio	Var. % (*)	Valore	Var. % (*)	Valore	Var. % (*)
2006	42.097	8,60%	-0,20%	2.064		6.565	0,70%	3.973	0,60%	343	0,40%	558	1,50%
2007	42.259	8,90%	3,40%	2.170	5,20%	6.241	-4,90%	3.766	-5,20%	336	-2,00%	553	-0,90%
2008	42.426	8,70%	-2,00%	2.376	9,50%	6.541	4,80%	3.915	4,00%	342	1,80%	533	-3,70%
2009	42.436	8,80%	0,60%	2.362	-0,60%	6.538	0,00%	3.934	0,50%	346	1,10%	513	-3,70%
2010	40.649	8,30%	-5,20%	2.427	2,80%	7.010	7,20%	4.087	3,90%	341	-1,60%	536	4,40%
2011	40.295	7,40%	-11,50%	2.500	3,00%	7.901	12,70%	4.435	8,50%	327	-4,00%	566	5,60%
2012	39.631	6,40%	-13,40%	2.411	-3,50%	8.628	9,20%	4.612	4,00%	295	-10,00%	568	0,30%
2013	38.352	6,20%	-3,50%	2.415	0,20%	8.913	3,30%	4.711	2,20%	291	-1,40%	542	-4,40%
2014	40.571	6,00%	-1,90%	2.455	1,70%	8.676	-2,70%	4.641	-1,50%	281	-3,40%	506	-6,70%
2015	40.801	6,20%	2,90%	2.452	-0,10%	8.631	-0,50%	4.556	-1,80%	281	0,10%	479	-5,40%
2016	40.993	6,20%	1,20%	2.468	0,70%	8.503	-1,50%	4.464	-2,00%	279	-0,90%	450	-6,00%

Certamente, aspetto affatto marginale, il vero vincitore in senso lato del premio messo in palio con le lenzuolate bersaniane, è stato il primo destinatario delle riforme: il consumatore.

L'appannaggio nei confronti dell'assicurato italiano è riscontrabile e dimostrabile su vari fronti. Quello economico è lapalissiano: la caduta del premio medio generata dalla concorrenza di diverse Compagnie anche dentro la stessa agenzia, le agevolazioni tariffarie, l'assegnazione di classi di merito

agevolate anche a soggetti neopatentati sono solo alcuni esempi. Inoltre, nell'arco di qualche anno, ha iniziato ad essere effettiva quella capacità di confronto tra prodotti diversi che l'intermediario andava via via acquisendo, per essere riuscito a deviare la propria attenzione dalle direttive di un'unica Compagnia verso l'offerta vera del mercato: ciò, quando è accaduto davvero, è andato ad allinearsi a tutte quelle direttive europee che lo richiedevano a gran voce.

Perché si sente l'esigenza di specificare *quando ciò è accaduto davvero*?

Punto primo, non tutti gli agenti hanno sentito l'esigenza di trasformarsi in plurimandatari: per coloro i quali, per esempio, rappresentavano grandi gruppi strutturati e in grado di garantire stabilità economica, il diventarlo sarebbe stato in molti casi inutile o, addirittura, controproducente.

Punto secondo, il fatto che un agente, potenzialmente o anche nel suo assetto di mandati, sia diventato formalmente plurimandatario, non implica che tale sia diventato nell'approccio culturale al fenomeno.

L'accostare al proprio "serbatoio" di polizze e clienti costituito dal portafoglio della storica mandante un nuovo "serbatoio" vuoto costituito dal mandato vergine appena acquisito da altra impresa pone dei problemi organizzativi non banali. Innanzitutto quello della difesa del portafoglio storico, obbligatoria per mandato, che in via teorica non avrebbe dovuto subire le cosiddette "distrazioni" dovute alla presenza della nuova offerta.

Tuttavia non era infrequente il caso in cui i nuovi mandati si offrissero

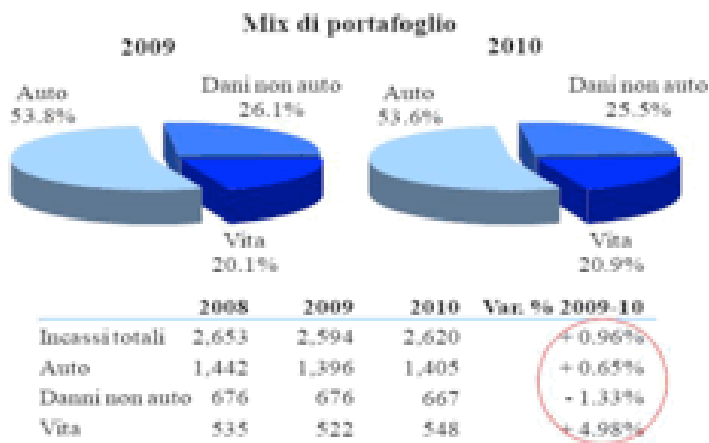
al mercato con prodotti e configurazioni migliori sotto tutti i profili rispetto alle situazioni sedimentate nei portafogli storici degli agenti. E visto l'obbligo dell'intermediario di offrire sempre la soluzione più adeguata alle esigenze dell'assicurato ³¹ (il c.d. *best advice*), ciò andava spesso in conflitto con l'obbligo alla difesa del portafoglio preesistente, magari composto in gran numero da contratti non più adeguati.

Altro fenomeno frequente era l'incapacità dell'intermediario di bilanciare i portafogli sulle varie mandanti in ragione della necessaria composizione di *mix* tra i diversi comparti. Perché una nuova mandante potesse avere interesse ad operare all'interno di una realtà agenziale precostituita, il relativo portafoglio non poteva di certo essere alimentato dall'agente con gli "scarti" della produzione del suo mandato principale. Purtroppo in questo errore si sono imbattuti molti agenti, che si sono visti prima assegnare e poi revocare i mandati da parte di imprese che ovviamente non hanno potuto e voluto sostenere progetti con queste caratteristiche.

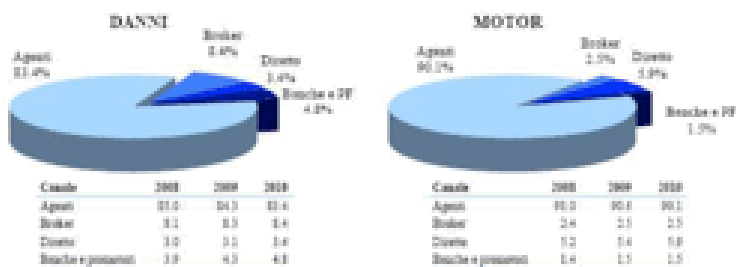
È interessante a questo scopo prendere visione della composizione del portafoglio medio delle agenzie di assicurazione a due anni dall'entrata in vigore delle leggi Bersani.³²

³¹ art. 120 del D.Lgs. n. 209/2005

³² Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla "L'evoluzione delle agenzie di assicurazione"



Quote di mercato per canale



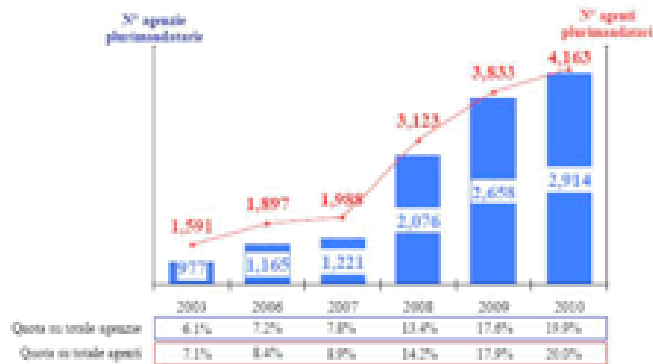
L'inesorabile contrazione del numero di agenzie è proseguita quindi anche dopo l'entrata in vigore del nuovo assetto: *“proprio le agenzie più piccole sono quelle con un trend di riduzione più forte negli ultimi anni, chiaro segnale delle difficoltà di sopravvivenza in un mercato sempre più complesso e delle politiche delle compagnie tese ad aggregare le realtà più piccole per creare agenzie con una dimensione adeguata al contesto di mercato”*³³.

³³ Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla *“L'evoluzione delle agenzie di assicurazione”*

Distribuzione delle agenzie per fascia dimensionale

Fascia dimensionale	2007	%	2010	%	Var. % 2007-2010
Totale agenzie	15,673	100.0%	14,664	100.0%	-6.4%
Fino a 2 milia	8,106	51.7%	7,417	50.6%	-8.5%
Da 2 a 3 milia	3,064	19.5%	2,861	19.5%	-6.6%
Da 3 a 5 milia	2,778	17.7%	2,648	18.1%	-4.7%
Oltre 5 milia	1,725	11.0%	1,798	11.9%	0.8%

Sviluppo del plurimandato



Tuttavia, negli anni successivi la scelta del plurimandato è stata operata da un numero considerevole di agenti.

Ma il “trend di crescita non è stato costante: dopo il +70% del primo anno, nei due anni successivi l’incremento ha rallentato (+28.0% nel 2009 e +9.6% nel 2010)”³⁴. E questo fenomeno è andato ulteriormente ad appiattirsi, sia per ragioni di difficoltà oggettiva da parte dell’intermediario a trasformarsi in imprenditore, sia per le misure ostative messe in atto dalle Compagnie. Dopo una iniziale esplosione del ricorso al plurimandato quindi il mercato

³⁴ Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla “L’evoluzione delle agenzie di assicurazione”

italiano ha visto negli anni successivi un rallentamento del fenomeno fino all'inversione di tendenza in alcune realtà: *“rispetto al 2009 a fine 2010 le agenzie plurimandatarie sono diminuite del 19.4% nei comuni con reddito pro-capite basso, dell'8.2% nei comuni con livelli medi di penetrazione assicurativa modesti e del 6.4% nelle province con alti livelli di rischiosità”*³⁵.

È innegabile che si debba prendere atto che quella rivoluzione copernicana citata in apertura abbia comunque avuto luogo.

Per contro, negli stessi anni e con un fenomeno ad oggi ancora in corso, i grandi gruppi hanno messo in atto una politica di accorpamento delle piccole realtà agenziali divenute ormai poco redditizie per le stesse mandanti che, con quell'operazione, annullavano di fatto il rischio che i loro agenti optassero per una scelta di tipo plurimandatario. Alcune Compagnie infatti, con in testa Unipol (oggi UnipolSai), operavano e operano accorpamenti in realtà agenziali molto strutturate, sviluppando compagini societarie che in passato hanno previsto perfino l'entrata in quota delle stesse mandanti e l'allocazione dell'attività in strutture momomarca direttamente opzionate dalle stesse Compagnie.

2.3 – Le reazioni delle mandanti e le relative rappresaglie giudiziarie

Tuttavia le reazioni delle Compagnie sono state anche ben più muscolose

35 Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla
"L'evoluzione delle agenzie di assicurazione"

degli accorpamenti controllati.

Nell'immediatezza dell'entrata in fase operativa dell'acquisizione di nuovi mandati da parte dei propri agenti, non sono state infrequenti le ispezioni amministrative capziose e pretestuose, usate come strumento punitivo nei confronti di quelle realtà che avevano osato andare oltre l'assetto dal retrogusto corporativo. Questo comportamento, oltre a frenare l'entusiasmo e la nuova operatività dei soggetti destinatari di queste rappresaglie, assurgevano a monito per tutti coloro i quali avessero in animo di optare per soluzioni simili.

Ma non basta. Laddove il plurimandato si andava ad innestare in realtà agenziali particolarmente cristallizzate, in cui l'assetto normativo dei prodotti assicurativi risentiva di oggettive inadeguatezze strutturali che avrebbero votato l'agenzia al totale decadimento, l'esodo dei clienti verso le nuove proposte offerte dall'intermediario, in molti casi, ha provocato violente reazioni di carattere giudiziario da parte delle Compagnie, in prima battuta incentrate sulla violazione dell'articolo 2598 del Codice Civile e quindi sulla "concorrenza sleale".

Da parte delle mandanti, l'uso e abuso dell'istituto della revoca per giusta causa nei confronti degli agenti è stato largamente protagonista di questa fase storica.

E lo stesso avvocato Gianluigi Malandrino si è visto spesso impegnato nella difesa delle istanze degli agenti di fronte a questo tipo di reazioni messe in atto dalle imprese: *“anche alla luce di recenti iniziative giudiziarie da*

*parte delle compagnie, aventi ad oggetto la tutela del portafoglio <polizze e clienti>, nonché in virtù di altrettante recenti iniziative istruttorie assunte nei confronti delle imprese da parte della Autorità per la Concorrenza ed il Mercato, appare poi doveroso indagare sul reale significato del termine <portafoglio>, sui suoi effettivi contenuti in termini di avviamento di un'agenzia e, quindi, sulla paternità e/o appartenenza del portafoglio stesso*³⁶.

Fondamentale importanza, a questo proposito, ha acquisito e detiene tuttora il protocollo privacy dell'agenzia in riferimento all'autorizzazione al trattamento dei dati personali da parte dei clienti. Infatti, salvo diversa disposizione frutto di implementazione agenziale *ad hoc*, l'agente acquisisce l'autorizzazione al trattamento del dato del cliente solo ed esclusivamente in quanto intermediario di quella determinata Compagnia: pertanto è autorizzato a disporre di quel dato solo per espletare le sue funzioni di gestione di quel determinato rapporto col cliente per conto di quella determinata Compagnia. In assenza quindi di una specifica autorizzazione da parte dell'assicurato che affida il proprio dato, oltre che alla Compagnia, allo stesso intermediario in quanto professionista autonomo, si è aperta per le mandanti la possibilità di agire pesantemente nei confronti di quegli agenti che sono stati trascinati in tribunale con l'accusa di un uso non conforme dello stesso dato.

In caso di scioglimento del rapporto agenziale, per citare un esempio,

36 “L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione” – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.27

l'agente cessato in nessun modo può contattare il cliente per offrirgli una nuova soluzione assicurativa presso altra mandante, salvo che non si sia fatto preventivamente autorizzare al trattamento dei dati dallo stesso cliente, con l'approntamento di un protocollo privacy autonomo rispetto a quello della sua precedente mandante.

E tantissimi sono stati i procedimenti giudiziari in tal senso. Ma già il fatto in sé è in stretto rapporto eziologico con le due leggi Bersani, che hanno finalmente e innegabilmente posto il problema dell'assegnazione di un nuovo ruolo dell'agente di assicurazioni: *“l'incidenza del valore professionale dell'agente, nella composizione di un portafoglio polizze e clienti, appare sempre più un fattore determinante, che non può essere trascurato e che tuttavia modifica il criterio rigido della titolarità del portafoglio agenziale in capo alle compagnie”*³⁷.

A complicare ulteriormente la partita per il mondo agenziale sono poi intervenute Solvency ma soprattutto **Solvency II**³⁸, la direttiva europea che con i suoi tre *pilastri attuativi* nasceva con lo scopo di far applicare al settore assicurativo i principi della direttiva Basilea II. In buona sostanza, l'applicazione di Solvency II ha posto dei requisiti di base rigidissimi per l'esistenza autonoma di molte Compagnie di assicurazioni italiane che, sulla scorta di quei principi, hanno agevolato tutti i progetti di fusione e incorporazione reciproca già avviati dai vari gruppi assicurativi presenti,

37 “L'Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione” – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014 – pag.27

38 Direttiva 2009/138/CE

limitando ulteriormente e irrimediabilmente il numero di imprese effettivamente operanti sul mercato del nostro paese³⁹.

	Imprese nazionali	Imprese extra SEE in stabilimento	Imprese assicuratrici SEE in stabilimento	Imprese riassicuratrici SEE in stabilimento	Imprese SEE in l.p.s.
2010	151	2	82	7	959
2011	142	2	87	8	977
2012	135	2	91	7	991
2013	131	2	93	7	979
2014	122	2	91	7	1.005
2015	114	3	96	7	1.007
2016	108	3	97	7	1.008
2017	100	3	103	7	985
2018	97	3	110	7	1.055
2019	98	3	107	6	1.049

Oltre alla ovvia caduta dell'offerta di mandati da parte di quelle realtà direzionali più contenute e quindi più dinamiche, non sono stati rari i casi in cui gli intermediari che avevano affrontato il grande passo che li aveva portati nel plurimandato, si sono visti fondere o incorporare le loro diverse mandanti in un'unica impresa, ripristinando senza diritto di replica lo *status quo ante*. Un altro punto in favore delle imprese, che da quel momento hanno reso ancora di più in salita il processo di trasformazione della rete agenziale per carenza di Compagnie.

2.4 – La legge 221/2012

In questo contesto però, cinque anni dopo l'entrata in vigore delle leggi Bersani, una serrata battaglia condotta dalla dirigenza dello Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, ha portato a casa un risultato storico: la **legge 221/2012**.

“Al fine di favorire il superamento dell’attuale segmentazione del mercato assicurativo ed accrescere il grado di libertà dei diversi operatori, gli intermediari ... possono adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività anche mediante l’utilizzo dei rispettivi mandati”⁴⁰.

Anche questo evento, fortemente atteso dall'intera rete agenziale, ha operato un cambiamento epocale nella struttura dell'intermediazione italiana.

Da questo momento in poi, ogni carenza del catalogo prodotti dell'intermediario sarebbe potuta essere colmata con un accordo di collaborazione con altri colleghi i quali, attraverso le proprie mandanti, avrebbero potuto collocare il contratto che sarebbe stato a quel punto intermediato in regime di collaborazione.

Con questa modifica dell'assetto distributivo, senza la sottoscrizione di alcun ulteriore mandato, ogni agente benché monomandatario ha ora accesso ad una infinita rosa di soluzioni utilizzando i canali distributivi di altri colleghi. Ma non solo.

⁴⁰ legge 17 dicembre 2012, n. 221, recante “Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese”, art.21 comma 10

La condizione per la messa in atto di questo tipo di collaborazione è subordinata all'adeguata informazione della clientela in merito alla filiera che dall'emissione conduce all'intermediazione del prodotto e che vede tutti i soggetti coinvolti responsabili in solido nei confronti dell'assicurato.

L'impianto normativo prevede quindi che l'unico destinatario dell'informativa sia l'utente finale, ovvero il cliente, e non le rispettive mandanti, prerogativa assai mal digerita dalle Compagnie che hanno immediatamente avviato proficue attività volte alla modifica di questo assetto, in quanto la stesura originaria della legge le escluderebbe così dalla possibilità di controllare l'intero assetto intermediativo dei loro agenti e dei loro prodotti.

I risvolti di questa modifica sono stati molteplici. Oltre allo snellimento di tutte le procedure che hanno portato il singolo agente ad accedere al catalogo dei colleghi con cui intendono avviare un rapporto di collaborazione, si sono resi immediatamente più accessibili per l'intera rete tutti quei canali specialistici che fino a quel momento avevano reso impossibile la risposta alle esigenze di fasce di clientela costrette a rivolgersi a canali ignoti o quantomeno distanti dalle loro relazioni personali.

Un esempio che vale per tutti è relativo al comparto delle polizze di responsabilità civile professionale, versante che per ragioni di andamento tecnico e di specificità del rischio non era quasi mai disponibile nel catalogo delle mandanti generaliste, se non a condizioni di vendita proibitive. Così il professionista medico, avvocato, ingegnere che avesse uno stabile rapporto

di fiducia col proprio agente, fino all'entrata in vigore della legge 221/2012 sarebbe dovuto andare a bussare la porta di un broker magari sconosciuto o di un sito internet per ottemperare all'obbligo di assicurazione professionale, rinunciando spesso a ricevere quel servizio di consulenza che è caratteristica principale del rapporto col proprio agente.

Così, oltre alla collaborazione fra soggetti del canale tradizionale, si instaura una fitta rete di accordi con nuove realtà, come le agenzie di sottoscrizione, soggetti iscritti alla sezione A del Rui che prendono mandato da Compagnie specialistiche (Lloyd's, Aig, AM Trust per esempio) che poi distribuiscono i loro prodotti rendendoli accessibili finalmente alla rete agenziale in modo snello, proprio mettendo in pratica quanto disposto dal nuovo assetto legislativo.

Gli stessi agenti che, per scelta professionale, avevano optato per rimanere all'interno del perimetro del monomandato si trovano ora a poter soddisfare le esigenze della propria clientela con l'accesso a nuovi prodotti, in merito ai quali possono offrire tutta la consulenza del caso in totale libertà intellettuale.

Le stesse Compagnie si strutturano in tal senso cogliendo le opportunità della nuova legge. In seno a gruppi aziendali o, spesso, addirittura in seno alla stessa impresa, sorgono soggetti giuridici iscritti in sezione A che prendono mandato da specialisti per colmare le lacune di tutte quelle garanzie che le mandanti, per varie ragioni, hanno scelto di non avere in catalogo.

Ma ancora: agenti o società agenziali che non volessero modificare il proprio assetto di mandati per le più svariate ragioni, hanno ora la possibilità

di organizzarsi *in consortium* con altri colleghi fondando una nuova società iscritta alla sezione A che prenda mandato da altre Compagnie.

La rivoluzione copernicana è compiuta.

CAPITOLO 3

LA NUOVA FIGURA DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONI E GLI EFFETTI SUL BILANCIO DELL'IMPRESA AGENZIALE

3.1 – La trasformazione dell'Agente in plurimandatario

E' quindi nata, sulla carta e nella realtà dei fatti, una nuova figura di agente, con un bagaglio di esperienza operativa che è la sommatoria del susseguirsi degli eventi storici che lo hanno visto protagonista. Ma, in molti casi, la progressione storica è stata vissuta da uno stesso soggetto, dallo stesso uomo agente che ha visto iniziare la propria attività con l'assetto legislativo dell'AEC 1951 e si è trovato ad operare un ambito totalmente nuovo, con le opportunità offerte dalle leggi Bersani e dalla legge 221/2012.

Ma anche con le insidie derivanti dalla nuova situazione.

Si è già accennato a quel sentimento di ebbrezza che ha pervaso la categoria, che si è sentita finalmente libera di autodeterminarsi.

Attenzione, l'autodeterminazione di un soggetto che nasce come *esterno e ausiliario* e si ritrova a poter scegliere cosa diventare e come operare, comporta in questo caso la trasformazione dell'agente in imprenditore, e il passo non sempre è stato semplice.

Oltre ai retaggi culturali, duri a morire, dovuti al legame psicologico al marchio, all'impostazione di vendita calata dall'alto, ad una sorta di abitudine all'assistenzialismo che vedeva spesso il mandatario attaccato morbosamente

alla mammella della propria unica mandante per petulare contributi anche di modesta entità per lo svolgimento dell'attività, l'agenzia si è trovata ad affrontare in autonomia e senza guida nuove sfide di carattere economico e organizzativo.

Tanto per cominciare, la prima necessità che si pone è quella di poter controllare e monitorare le operazioni di gestione dei contratti.

Precedentemente, all'arrivo del cliente in agenzia, unico era l'applicativo informatico perché unica era la Compagnia, pertanto la storia di ogni cliente sarebbe stata reperibile facilmente nell'unico applicativo disponibile. Con l'offerta dislocata su più mandanti, era ovvia la necessità dell'operatore agenziale di strutturarsi per reperire immediatamente uno scadenziario informatico che consentisse di individuare i titoli disponibili sulle diverse mandanti. Dopo un iniziale sforzo di autoproduzione degli strumenti necessari, fortunatamente sono intervenuti in ausilio agli agenti le software house che nel frattempo si sono organizzate.

E' il caso di Assieasy (Save Srl) e di Omnia (SIA Spa) che, con specifici accordi operati con le stesse imprese per la generazione dei flussi di dati, hanno offerto agli intermediari utilissimi strumenti per la gestione del cliente ormai servito con l'offerta di prodotti assicurativi dislocata su più mandanti.

Ma tutto questo ha comunque generato nuove operatività all'interno dell'agenzia e nuovi costi gestionali affatto banali e non sempre sostenibili dalla bassa redditività di molte agenzie.

Inoltre tutto questo fluire di dati, l'approntamento di offerte su altre mandanti o, addirittura sui canali favoriti dalla legge 221/2012, ha posto i sopra richiamati problemi di privacy, risolvibili solo ed esclusivamente con la messa a terra di un protocollo privacy interno all'agenzia, strutturato con archivi, prima cartacei e poi digitali, che hanno richiesto nuove architetture e indispensabili consulenze da parte di imprese il cui onorario rientrava nei nuovi costi di produzione a carico dell'agenzia.

Ma ancora. Non era infrequente il caso in cui la mandante, ovviamente in ambienti mono, finanziasse in tutto o in parte il rinnovo dell'arredamento dell'agenzia: è ovvio che, laddove le Compagnie ad operare fossero più di una, nessuna di esse avrebbe più avuto grande interesse ad arredare o a dare la propria identità di marchio ad un locale su cui non avesse più il potere dell'esclusiva. Ergo, l'agente deve ora provvedere in proprio all'acquisto e al rinnovo del mobilio.

Ma la stessa comparazione dei prodotti, a partire dal rinnovo di una semplice polizza rca, comporta nuovi costi di gestione del cliente che ricadono tutti sull'agenzia, che magari deve aumentare la forza lavoro per far fronte alle nuove operatività, con la speranza imprenditoriale che queste nuove operatività si trasformino in investimenti e quindi nuovi utili.

3.2 - La trasformazione dell'impresa agenziale e l'impatto sul bilancio di agenzia

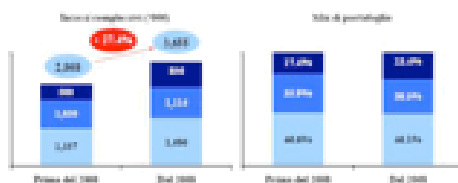
Ecco come si è trasformata la nuova agenzia dopo la sopra richiamata rivoluzione copernicana.

L'indagine IAMA-SNA 2011 mostra che *“le agenzie plurimandatariе sono mediamente più grandi rispetto alla media di mercato (il portafoglio medio è di 3,320 mln€ rispetto ai 2,620 mln€ dell'agenzia media italiana) e con un mix di portafoglio più equilibrato, in cui l'auto rappresenta il 46.3% (contro il 53.6%) e i danni non auto il 32.5% (contro il 25.5%). Ancor più interessante è la differenza fra le agenzie plurimandatariе “tradizionali” (quelle che lavoravano con più compagnie già prima del Decreto Bersani – bis) e le nuove agenzie plurimandatariе: queste ultime incassano mediamente 3,655 mln€ rispetto ai 2,868 mln€ dei plurimandatari storici (+27.4%). Un quarto delle nuove realtà plurimandatariе ha un portafoglio superiore ai 5 milioni di euro, una quota più che doppia rispetto alla distribuzione di mercato (11.9%)”*⁴¹.

Dal grafico qui riportato, si evince la modifica della struttura dell'agenzia plurimandatariа ante e post 2008⁴². *“A dimensioni maggiori corrisponde una struttura più ampia: l'agenzia plurimandatariа*

media impiega 9,72 persone (1,70 agenti, 2,61 addetti amministrativi e 5,41

Agenzie plurimandatariе, incassi e mix di portafoglio



⁴¹ Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla "L'evoluzione delle

agenzie di assicurazione" pag.8

⁴² Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla "L'evoluzione delle

agenzie di assicurazione" pag.8

collaboratori commerciali) rispetto alle 8,34 persone dell'agenzia media (1,51 agenti, 2,07 amministrativi e 5,41 commerciali)".

È quindi facile notare come sia stato inevitabile, per chi ha abbracciato la scelta del plurimandato, strutturarsi in maniera imprenditoriale, con la consapevolezza che le proprie scelte sarebbero ricadute sia nei costi che negli esiti, solo ed esclusivamente sul bilancio agenziale.

Non sono stati infrequenti i casi di agenti che, dopo una iniziale euforia plurimandataria, sono andati a soccombere sotto il peso dei nuovi impegni economici e, non riuscendo poi a ripristinare lo status *quo ante*, magari con un'unica mandante, hanno preferito (quando non hanno dovuto) trasferirsi in sezione E per andare ad operare in qualità di sub agente per conto di qualche collega, mono o pluri, ma più strutturato.

Ad ogni modo, laddove un agente ha deciso, post lenzuolate, di continuare ad operare in regime di monomandato, il nuovo assetto mentale e culturale con cui lo stesso è andato da quel momento in poi ad affrontare l'attività di proposizione e offerta ai propri clienti ha rivestito indiscutibilmente il carattere di una scelta autodeterminante, e come tale voluta, meditata e non calata dall'alto da una mandante o, peggio che mai, da una mandante con la colposa complicità del sistema.

CONCLUSIONI

La libertà intellettuale appena descritta è stata quindi la conquista più grande da parte dell'intera categoria.

L'agente di assicurazioni infatti, se da un lato ha visto comunque un'inesorabile caduta del numero di soggetti operativi per le ragioni che abbiamo sopra esposto, è stato dall'altro innegabilmente protagonista di una evoluzione professionale che tanto ha dato in termini di stabilità economica della maggior parte di quelle imprese agenziali che sono sopravvissute alla rivoluzione copernicana di cui abbiamo affrontato i passaggi chiave.

Oggi la professione di agente, sebbene presenti ancora delle difficoltà dovute al mancato recepimento di tutte le direttive europee del settore, gode di una rinnovata stima da parte del mercato e soprattutto da parte del proprio cliente.

Occorre comunque fare una doverosa precisazione.

Lo scenario che in seguito alla legge 221/2012 ma soprattutto in seguito alle leggi Bersani si è venuto a sviluppare non ha antropologicamente scisso il mondo dell'intermediazione assicurativa in *liberi coraggiosi plurimandatari* e *immobili rassegnati monomandatari*: da quel momento ha piuttosto permesso all'uomo agente, o alla società agenziale, di vivere più serenamente

la propria vita professionale secondo le proprie inclinazioni ed esigenze imprenditoriali, operando con un maggiore rispetto della genuina missione sociale che all'agente di assicurazioni è stata attribuita.

Siamo quindi di fronte ad una nuova figura di agente, un professionista cui, innegabilmente, tutto il sistema riconosce oggi qualità e caratteristiche ben lontane da quell'inquadramento di soggetto *esterno ed ausiliario* delle Compagnie da cui la sua stessa storia ha preso l'abbrivio legislativo.

È interessante prendere atto di come, nell'ambito delle vicende che attualmente vedono interessata l'Italia e il mondo intero a causa della pandemia in corso, gli stessi D.P.C.M. emanati fino ad oggi abbiano sempre disposto la piena continuità operativa delle agenzie di assicurazione, richiamando l'agente di assicurazioni, così come il medico e il farmacista, al suo ruolo inequivocabilmente annoverato tra quei "servizi pubblici essenziali" di cui la collettività non può e non deve fare a meno⁴³.

43 Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 03 dicembre 2020, art. 1 comma 1, lett. II)

BIBLIOGRAFIA

- Carlo Stagnaro, Occidentale.it, 12 luglio 2007, Economia
- Codice Civile, dott. A. Giuffrè Editore – Milano - 2006
- Accordo economico collettivo per la disciplina dei rapporti fra imprese di assicurazione ed agenti di assicurazione - Decreto del Duce del Fascismo, Capo del Governo, 24 ottobre 1939-XVII n.1900 “Gazzetta Ufficiale” n.300 del 28 dicembre 1939-XVIII
- D.P.R. n.387 del 18 marzo 1961
- “L’Agente di Assicurazione Una figura professionale in evoluzione” – Gianluigi Malandrino – Miligraf Editore 2014
- Accordo Economico Collettivo del 1951
- Legge 7 febbraio 1979, n. 48: Istituzione e funzionamento dell’albo nazionale degli agenti di assicurazione
- Accordo Nazionale Imprese - Agenti di Assicurazione del 1981
- Accordo Nazionale Agenti-Imprese del 1994
- Accordo Nazionale Agenti Imprese del 2003
- DIRETTIVA 2002/92/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa

- ISVAP Relazione sull'attività svolta nell'anno 2006
- Decreto-legge coordinato con la legge di conversione pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 77 del 2 aprile 2007
- Sna-CentroStudi Focus Dirette Rca febbraio 2021
- Relazione_IVASS_2016
- D.Lgs. n. 209/2005
- Dossier 2012 Risultati della ricerca condotta da SNA- IAMA Consulting sulla "L'evoluzione delle agenzie di assicurazione"
- Direttiva 2009/138/CE
- IVASS - Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2019
- legge 17 dicembre 2012, n. 221, recante "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese"

SITOGRAFIA

- <https://www.youtube.com/watch?v=s1zoQW8BOZA> Convegno SNA 18 settembre 2013 - Intervista Avv. Gianluigi Malandrino Esperto in rapporti di Agenzia
- <https://www.automobilismo.it/buon-compleanno-fiat-600-auto-22819>

