



PRIMO PIANO

A Firenze, i sinistri europei

Apri i battenti oggi per chiudersi il 19 ottobre la tre giorni del ventiduesimo congresso annuale dell'Associazione europea per la ricerca e l'analisi degli incidenti stradali. La tre giorni di dibattiti e approfondimenti sul tema si celebra per la prima volta in Italia, a Firenze, presso il Grand Hotel Mediterraneo, a partire dalle ore 14. Gran parte dei lavori ruoterà intorno al tema dell'utilizzo dei dispositivi EDR (event data recorder, meglio conosciute come scatole nere) nella ricostruzione e nell'analisi dei sinistri. Una questione che in Italia acquista un valore particolarmente rilevante in quanto il nostro Paese è il primo in Europa per numero di scatole nere installate a bordo delle vetture: oltre un milione di automobili sono equipaggiate con questi dispositivi. L'edizione di quest'anno del congresso, inoltre, avrà un focus specifico sulla ricostruzione degli incidenti con mezzi a due ruote. Tutte le tematiche affrontate nel corso dei lavori avranno un unico obiettivo: proporre ai soggetti coinvolti nella prevenzione degli incidenti una serie di misure concrete da adottare, per limitare il più possibile non solo il numero dei sinistri, ma anche le conseguenze che ne derivano per chi ne resta coinvolto.

Beniamino Musto

NORMATIVA

Nullità per il patto trilaterale?

L'accordo spesso formulato nei mandati agenziali introduce obblighi e penali a carico dell'agente, ponendo la compagnia in posizione privilegiata e vantaggiosa. Ma l'evoluzione normativa, le sentenze dei Tribunali e il parere dell'Antritrust ne indeboliscono il contenuto tanto da suscitare il sospetto di illegittimità

Il triangolo, no! La geometria non è un reato! Non è la nota canzone del Renatone nazionale l'argomento che vorrei approfondire oggi con qualche breve riflessione, bensì un patto che non di rado si trova nei mandati agenziali e/o in accordi a latere che prende il nome, nella prassi, di *patto trilaterale/e*; esso viene sottoscritto di regola quando il fondo in cui l'agente esercita la sua attività sia stato a lui concesso in godimento da un terzo proprietario.

Trattasi, in sostanza, di un patto con il quale si conviene che in ogni e qualunque caso in cui il mandato agenziale si risolva, e talora anche in caso di morosità del conduttore, la compagnia, e/o altra persona da nominare, si riserva il diritto di subentrare nel contratto al posto dell'agente uscente alle stesse condizioni contrattuali e quindi acquisire il godimento del fondo in cui l'agente svolgeva la sua attività.

Non di rado tale accordo è rinforzato anche dall'introduzione di pesanti penali a carico dell'agente nel caso in cui questi ritardi il rilascio dell'immobile a favore della compagnia.

Insieme all'obbligo di subentro nel contratto di locazione spesso, in alcuni mandati agenziali, si trovano anche altri obblighi analoghi, che consentono alla compagnia di subentrare anche in tutte le utenze, specialmente in quelle telefoniche, poste a servizio della agenzia.

AGEVOLAZIONI SOLO PER LE COMPAGNIE

Per l'effetto di simili accordi, dopo lo scioglimento del mandato, l'agente non può continuare a esercitare la sua attività nel fondo, magari per conto di altra compagnia, aggiungendo così ai problemi che spesso derivano dalla risoluzione del mandato, quelli legati all'impellente necessità di trovare in fretta e furia un altro fondo nel quale poter continuare a lavorare.

È abbastanza evidente lo squilibrio sinallagmatico che tali accordi producono nel rapporto agenziale, perché è solo la compagnia che ne viene ad essere agevolata, specie in un momento assai delicato quale è quello della riconsegna dell'impresa a seguito dello scioglimento del rapporto, e in special modo quando questo non sia stato del tutto pacifico.

Di fatto tali accordi, hanno l'effetto di vincolare l'agente, costringendolo a privilegiare un rapporto esclusivo con la mandante che ha imposto il *trilaterale* per non correre il rischio di doversi trovarsi su due piedi non solo senza lavoro, ma anche in mezzo alla strada.

L'INTERPRETAZIONE DEI DIRITTI DELL'AGENTE

Qualcuno si è chiesto se simili accordi siano ancora legittimi, soprattutto alla luce del nuovo contesto normativo che si è venuto a creare.

Intanto si premette che, se diamo un sguardo al Codice Civile del 1942, questo misterioso *patto trilaterale* altro non è che un contratto a favore di terzo e come tale è disciplinato dall'art. 1411.

Pertanto, in forza di tale disposizione, è stato sostenuto che, fino a quando la compagnia non abbia dichiarato formalmente di voler profittare di tale accordo, le originarie parti contraenti (proprietario e conduttore) sarebbero sempre state libere di revocare tale stipulazione in favore della compagnia anche, semplicemente, sottoscrivendo un nuovo contratto (spesso di locazione) ovviamente privo di tale accordo. *(continua a pag.2)*





(continua da pag. 1) Se poi analizziamo la contrattazione collettiva, partendo dall'Ana del 1951 sino ad arrivare a quello del 2003, tutti proclamano più o meno formalmente il principio che a seguito della risoluzione del mandato i locali agenziali restano nella disponibilità dell'agente, specie quando il contratto di locazione sia stato da lui stipulato, salvo che non fossero di proprietà della compagnia; però, contestualmente, tutti fanno salvi eventuali patti contrari; in sostanza si può concludere che la contrattazione collettiva di fatto ha quanto meno tollerato tali accordi.

LEGGE BERSANI, PLURIMANDATO E ILLEGITTIMITÀ DEL PATTO TRILATERO

La vera spina nel fianco del trilatero è stata posta dai c.d. *decreti Bersani* nella parte in cui hanno disposto la nullità delle clausole contrattuali che impongono l'esclusiva di marchio nei rami danni.

Infatti, abbiamo già evidenziato, le difficoltà in cui un agente si potrebbe venire a trovare qualora, svolgendo l'attività di intermediazione per conto di più compagnie, si trovi all'improvviso nella necessità di dover rilasciare i locali dove egli opera nella disponibilità esclusiva di quella compagnia che faccia valere la risoluzione del mandato, specie se questo sia assistito dal suddetto patto trilatero.

Di tale opinione è stato anche il Tribunale di Bolzano che, in una sua recente sentenza, ha dichiarato la nullità del patto trilatero in quanto costituente clausola utilizzata quanto meno per eludere l'applicazione di una norma imperativa (dl Bersani) ai sensi dell'art. 1344 Cod civ.

Al Tribunale non è sfuggito che il trilatero comporta non di rado per l'agente l'impossibilità di espletare la sua attività anche per altre compagnie, impedendo così la realizzazione di quel regime concorrenziale fortemente voluto dal nostro legislatore sin dai tempi dei decreti Bersani, e ancor più recentemente ribadito con forza dalla possibilità di instaurare le collaborazioni fra intermediari introdotte con il dl 179/2012 e successive modifiche.

Seguendo questo punto di vista appare presumibile che anche tutti gli altri patti analoghi, (con i quali l'agente si impegni in caso di risoluzione del mandato a trasferire alla compagnia mandate i contratti relativi ad altre pertinenze agenziali a lui intestate, ad esempio: utenze, macchinari, linee telefoniche) possano essere sospettati di illegittimità.

Da ultimo vale la pena di notare come, simili patti siano recentemente finiti anche nel mirino dell'Antitrust la quale, dopo aver effettuato una serie di verifiche negli uffici di diverse compagnie, ha avviato una istruttoria proprio per verificare la legittimità di tutta questa serie di "lacci e laccioli" che, come quello in esame, finiscono per inibire più o meno indirettamente la diffusione del plurimandato nel campo della distribuzione assicurativa.

Avv. Paolo De Angelis,
Studio Legale De Angelis - Firenze

Sei un intermediario e vuoi **INNOVARE** il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! **NOI SIAMO PRONTI** e tu?



Chiamaci per una dimostrazione 045 6209711



Il plurimandato non è la soluzione

La concorrenza non dipende da quante compagnie può intermediare un agente. Al momento, il mercato soffre per la dimensione media delle agenzie, i costi di gestione elevati e la scarsa reperibilità di mandati



Carlo Puglielli, agente Fonsai di Roma

Il nuovo canale aperto tra agenti e imprese per il rinnovo dell'accordo nazionale, il tavolo di confronto presso il ministero dello Sviluppo economico e i nuovi regolamenti **lvass** che stanno per arrivare, sono alcuni dei temi che più impegnano gli agenti. Resta sullo sfondo la grave crisi di redditività delle agenzie. Secondo **Carlo Puglielli**, agente **Fonsai** di Roma, a fondamento del modello agenziale c'è sempre da porre il carattere e la professionalità degli intermediari: monomandatari o plurimandatari, non importa, anche se il plurimandato non è la panacea di tutti i mali. Puglielli è anche da parecchi anni coordinatore del gruppo assicuratori del Pd, ruolo che lo rende sensibile alle problematiche sociali e alle questioni sindacali. Qualche malumore lo aveva portato ad allontanarsi da Sna, ma la riconciliazione è avvenuta nel luglio del 2012.

Un nuovo modello agenziale è possibile? L'Europa avanza con le sue regole. In questo comparto, a suo modo di vedere, ci sarà spazio per l'innovazione? Sarebbero ipotizzabili agenzie strutturate come social network?

I nuovi dispositivi normativi a livello europeo prevedono una molteplicità di canali di distribuzione. In generale, a prescindere dal canale che ciascun Paese membro deciderà di privilegiare, ritengo che a fondamento del modello agenziale si debba porre il carattere della professionalità degli intermediari. L'innovazione è ormai un termine imprescindibile in qualsiasi settore merceologico. Il recente provvedimento che introduce l'*home insurance* ha sancito un nuovo capitolo nella storia delle assicurazioni.

La risposta dei consumatori dipenderà dai tempi e dalle modalità con cui le agenzie saranno in grado di adeguare la propria cultura all'innovazione. A tal fine, queste dovranno attrezzarsi con strumenti e competenze per l'interazione multicanale, adeguandosi alle nuove piazze di comunicazione virtuale, anche con l'ausilio dei *social network*.

Il plurimandato può essere la strada per il decollo della concorrenza?

È piuttosto evidente che l'abolizione dell'obbligo all'esclusiva degli agenti di assicurazione, introdotta dal legislatore nel 2007, non abbia avuto efficacia. I recenti provvedimenti normativi in materia di libera collaborazione tra intermediari, seppur in attesa di regolamentazione, lo avrebbero addirittura messo in soffitta. Personalmente non ritengo il plurimandato una soluzione al decollo della concorrenza, essendo il nostro mercato privo delle caratteristiche che ne faciliterebbero la diffusione: cioè la dimensione media delle agenzie, i costi di gestione elevati e la scarsa reperibilità di mandati. L'istituto in questione meglio si adatta al profilo professionale del broker.

L'elusione all'obbligo di assicurare l'auto coinvolge oltre tre milioni e mezzo di persone. Situazione gravissima, dagli effetti devastanti soprattutto in caso di sinistro. La compagnia da lei rappresentata le è d'aiuto per affrontare il problema?

L'elusione all'obbligo di assicurazione nell'Rc auto, rappresenta più che un problema della categoria una vera e propria piaga sociale. Pertanto, le compagnie di assicurazioni non rappresentano i soggetti più idonei da chiamare in causa per la risoluzione di un problema di tale portata.

Mi auguro che la recente costituzione di un tavolo di confronto tra il ministero dello Sviluppo Economico e i rappresentanti di settore, in relazione alla materia Rc auto, rappresenti anche l'occasione per la trattazione di un problema così importante, essendo senza dubbio quella la sede istituzionale più opportuna.

In ogni caso, la soluzione immediatamente praticabile potrebbe essere quella dell'introduzione dell'obbligo di dotazione di serie, nelle autovetture di nuova produzione, della scatola nera, provvedendo successivamente all'adeguamento delle auto in circolazione con la smaterializzazione del contrassegno assicurativo.

(continua a pag.4)





(continua da pag.3)

Si sono riaperte, dopo sei anni, le trattative con l'Ania per il rinnovo dell'accordo imprese/agenti. C'è chi vorrebbe lasciare ai sindacati la trattazione del normativo e la parte economica ai gruppi aziendali. La convince?



Franco Ellena, Ania

La riapertura delle trattative per il rinnovo dell'accordo imprese/agenti rappresenta un passo di notevole importanza in direzione di un miglioramento dei rapporti tra **Ania** e organizzazioni di categoria. Nel corso degli ultimi anni numerosi provvedimenti hanno modificato radicalmente il ruolo e le incombenze delle compagnie e degli agenti. Ritengo corretto che la trattazione economica di secondo livello rimanga in capo ai gruppi agenti, data la specificità della materia in oggetto.

Continua la competizione tra i gruppi aziendali e Sna. Voglia di mettere in discussione l'utilità del sindacato, o incapacità da parte del vertice di gestire il rapporto?

Non credo che quella tra gruppi aziendali e lo **Sna** si possa definire una vera e propria competizione. Ritengo, anzi, che i gruppi agenti stiano fornendo un'azione di supporto necessaria per un rilancio della rappresentanza dell'intera categoria.

Nell'ultimo biennio la presidenza del Sindacato nazionale agenti si era limitata a emettere proclami, a stipulare accordi senza fondamento, e a intervenire più volte sulla propria struttura organizzativa. Un comportamento senza dubbio inadeguato per l'organizzazione sindacale generalista che vantava il maggior numero di iscritti. Non resta che sperare nell'occasione del prossimo congresso, quale momento di riflessione e di ridefinizione di una nuova mission proiettata nel futuro.

Carla Barin



Claudio Demozzi, presidente Sna

PSICOLOGIA

Cpi, ovvero "cosa propongo io"

Cpi, un acronimo che veniva usato molto spesso nella formazione di una volta.

Oggi, piuttosto dimenticato, resta comunque uno dei sistemi più semplici per introdurre il concetto di **Proattività**.

Il significato di proattività risiede nella "capacità di anticipare futuri problemi, esigenze, cambiamenti"; una persona proattiva è quella che sa operare senza attendere che qualcosa accada, e prende l'iniziativa per realizzare ciò che è giusto e necessario.

Avere un approccio proattivo significa essere in grado di percepire anticipatamente le tendenze e i cambiamenti futuri per pianificare le azioni opportune in tempo.

Cosa propongo io, quindi, è lo strumento per essere veramente proattivi. Se ognuno di noi fosse capace, nella relazione con il proprio capo, di porre in evidenza non i problemi, ma le soluzioni, la produttività personale (nonché la *rapportualità* fra capo e collaboratore), in tutti i campi, beneficerebbe in termini di qualità e in efficienza superiore anche alle aspettative dei singoli.

Le soluzioni, anche se sbagliate, mettono in condizione le persone coinvolte di trovare poi gli elementi utili a uscire dal problema.

Purtroppo però l'essere umano ha la tendenza a non farsi mai carico in prima persona dei problemi, delegando la ricerca della soluzione ad altri. Così può accadere di andare dal proprio capo con il timore di non sapere come risolvere una certa situazione, con l'obiettivo di far decidere lui o addirittura con lo scopo di farlo sbagliare.

Nelle società dove l'efficienza fa da padrona il ruolo del capo viene visto diversamente. Il capo è colui che deve sì prendere la decisione finale, in quanto ne è il responsabile, ma per i suoi collaboratori è un allenatore che come unico obiettivo ha quello di far vincere il campionato alla squadra.

Noi collaboratori (lo siamo tutti in quanto tutti abbiamo un capo) viviamo il nostro ruolo passivamente in attesa delle soluzioni. Pensiamo che tutto quanto ho detto fino a ora abbia un senso per i nostri capi, e non per noi.

Sono loro che devono darci gli stimoli!

Eh no cari miei! Cpi è lo strumento dei collaboratori e non dei capi.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 17 ottobre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012