

PRIMA FIELA

1° GENNAIO 2008:
viene meno la clausola di esclusiva

1° FEBBRAIO 2008:
nasce **A.S.I.A.**
un consorzio di Subagenti
che ci permetterà di gestire il plurimandato.

Invito a Venezia
per partecipare alla sua costituzione.



- Il Decreto Bersani e gli storni provvigionali
- Le ultime sentenze sul contratto di agenzia
- Le tabelle provvigionali INA ASSITALIA

EDITORIALE	pag. 2	1° gennaio 2008: cosa cambia nel mercato
NOTIZIE DALL'AZIENDA	pag. 3 pag. 4 pag. 5	Il plurimandato visto da ANAGINA Nuovi Agenti Generali scelti tra i subagenti I nuovi assetti economici INA ASSITALIA
ATTIVITÀ ASSOCIATIVA	pag. 7 pag. 8 pag. 9 pag. 10 pag. 13 pag. 14	Campagna associativa 2008 Modello di iscrizione 2008 Nasce A.S.I.A. Per svolgere un plurimandato intelligente Modulo di adesione al Consorzio A.S.I.A. Iscrizione alla Convention di febbraio
L'OSSERVATORIO NORMATIVO	pag. 15 pag. 16 pag. 18	Comunicato dello Studio Legale Pacchioli Articoli legali Decreto Bersani: incertezze da ISVAP
LA COMUNICAZIONE	pag. 19 pag. 21 pag. 24	Continua la nostra azione Lavorare tra mille difficoltà Una scommessa riuscita (?)

PRIMA FILA

Anno 2007, Numero 1
Dicembre 2007

Notiziario Periodico
dell'Associazione
Nazionale dei Subagenti
INA-Assitalia

Direttore Responsabile:
Luigi CAVINA

Registrazione Tribunale
di Venezia
N. 1125 del 4/10/1993

Redazione:
Via Torino, 107/A
30172 Mestre VE
Tel. 041 53.21.107
Fax 041 29.05.779
e-mail: ansaina@libero.it
Sito: www.ansaina.net

Stampa:
Grafiche Liberalato
Mestre (Ve)

Iscritti al Registro Unico Intermediari assicurativi

Sezione A:	Persone fisiche:	30.529
	Persone Giuridiche:	9.317
Sezione E:	Persone fisiche:	125.641
	Persone Giuridiche:	6.165

Attenzione: c'è stato segnalato che quando viene cancellato un agente generale (in sezione A), vengono cancellati anche tutti i suoi collaboratori (sezione E), quindi anche i tutti i subagenti dell'agenzia generale.

Inoltre abbiamo constatato che alcuni subagenti (soprattutto nelle società) risultano iscritti come inoperativi nella sezione A o con doppia iscrizione (in A ed in E). Consigliamo pertanto di controllare sul R.U.I. la propria posizione.

1° GENNAIO 2008: COSA CAMBIA NEL MERCATO

Abrogata per legge la clausola di esclusiva nel mandato agenziale

Il 1° gennaio 2008 si avvicina a passi veloci e possiamo dire che da quella data tutte le certezze, le regolamentazioni, i contratti di agenzia, i rapporti di collaborazione tra Compagnie ed agenti e tra agenti e subagenti, subiranno una rivoluzione copernicana.

E' chiaro che ci potremmo trovare di fronte ad una di quelle situazioni in cui tutto cambia perché nulla cambi, ma è altresì evidente che ci saranno professionisti che, volendo cogliere le nuove opportunità del mercato, si organizzeranno per essere più incisivi nel settore.

Ebbene noi, dopo una attenzione quotidiana a queste problematiche e volendo assolvere all'impegno preso in sede congressuale nel 2006, che aveva come tema: **"valorizzare, tutelare e difendere l'imprenditorialità della subagenzie INA ASSITALIA"**, abbiamo pensato e realizzato una opportunità che permetta agli associati di sfruttare al minor costo possibile le opportunità offerte dalla nuova legislazione nel campo assicurativo.

Abbiamo presente che per svolgere il plurimandato con utili, occorre attuare tutta una serie di passaggi che ne favoriscano lo sviluppo, contenendo i costi. Proviamo a pensare come sarebbe irrealizzabile un plurimandato dove per assicurare un'autovettura alle migliori condizioni per il cliente si dovrebbero elaborare più preventivi su più server di diverse Compagnie.

Ma proviamo anche a riflettere a quali condizioni le Compagnie darebbero un mandato di agenzia. Chiaramente chiederebbero budget elevati, che di fatto permetterebbero solo ai più organizzati di operare con profitto.

Un ulteriore problema si ha con riferimento alla titolarità dei dati della clientela. Per poter svolgere un reale confronto tra Compagnie, occorre esser titolari dei dati della clientela su un proprio sistema di archiviazione.

Nell'affrontare quest'argomento quindi abbiamo cercato di dare risposte alle domande più scontate. E' conveniente, e se sì, in quali condizioni? Quali sono gli ostacoli da superare? Come si può gestire il plurimandato a costi sostenibili?

Da ultimo abbiamo cercato di creare un servizio che permetta a tutti noi di dare risposte alle richieste della clientela. Avremo così la possibilità di assumere, anche in via telematica, i rischi non graditi dalla nostra Compagnia.

IL PLURIMANDATO VISTO DA ANAGINA

Anche l'Associazione dei nostri Agenti Generali si è confrontata sui temi che hanno tenuto banco in questo periodo: Plurimandato possibile, decreto Bersani, storni provvigionali, ...

Ma a quali conclusioni sono arrivati? Quali sono i provvedimenti che vogliamo mettere in atto di fronte al cambiamento che avanza?

Se dovessimo guardare quanto pubblicato dalla stampa potremmo solo dire che non capiamo quali siano gli obiettivi che l'ANAGINA si prefigge, ma se entriamo nel merito della relazione intervenuta da parte del loro Presidente e nel merito della mozione approvata durante la 67^a Assemblea Annuale, ci accorgiamo che non solo vogliono affrontare nuove soluzioni organizzative e cavalcare il mercato, ma addirittura si arroccano su posizioni stantie definendo "terremoto normativo" quello che è accaduto e arrivando a percepire che "quello che potrebbe essere veramente devastante è lo tsunami organizzativo ed economico che questo terremoto produrrà certamente".

Lo stesso in quell'assemblea si propone di "esorcizzare i timori di una Bersani che in 7 righe ha affondato il coltello proprio nella struttura distributiva delle imprese assicurative", ribadendo, se ce ne fosse ancora stato bisogno che "il plurimandato non ci ha mai appassionato!".

Durante questa assemblea si arriva alla conclusione che "l'idea di un plurimandatario che riesca a coniugare un contenuto di professionalità e competenze in grado di selezionare, per conto del Cliente, i migliori prodotti, è davvero più virtuale che reale! Riconoscendo che è ancora più difficoltoso che ciò accada se consideriamo le dimensioni medie delle agenzie assicurative italiane e gli investimenti necessari per gestire ed amministrare più mandati. Anche noi su quest'ultima affermazione non possiamo che constatarne la veridicità, ma crediamo che le conclusioni possano essere diverse e che sia attuabile una terza via: un plurimandato responsabile ed economicamente valido.

Inoltre orgogliosamente ci si definisce "fabbrica di professionisti della vendita" che viene invidiata e che è oggetto di selvagge campagne di acquisti da parte dei nostri "competitors", ed ora anche da parte della nostra Direzione Generale. Non si arriva però ad analizzare quali siano i motivi che attraggono i migliori a lasciare la Compagnia, causando un inarrestabile depauperamento di professionisti.

NOTIZIE DALL'AZIENDA

Si crede che il **cliente**, al quale si vuole dedicare la massima attenzione, si può servire bene solo attraverso una scelta definitiva ed unilaterale con la Compagnia per la quale si lavora. Questo potrebbe esser condiviso, se non assistessimo oggi all'emissione di prodotti che in alcuni casi offrono garanzie peggiorative rispetto a quelle dei prodotti che vanno a sostituire (si rimanda all'apposito articolo predisposto).

Anche l'Anagina afferma che si arriverà a lavorare con provvigioni ricorrenti e che questo cammino deve essere intrapreso insieme alla Direzione così da evitare scossoni e traumi economici ed organizzativi. Ma noi dove saremo e le nostre economie di subagenzia chi le preserverà? Questo argomento è completamente accantonato e non viene data alcuna risposta. La nostra organizzazione capillare non può esser liquidata con un punto di domanda, attendendo un futuro incerto e nebuloso.

In tutta questa relazione non abbiamo trovato una parola che affronti il rapporto tra Agenti Generali e rete distributiva, oltre a definirsi "fabbrica di professionisti", e tutto il rapporto è incentrato a trovare le migliori soluzioni con la mandante. Ebbene è miope credere che, chiudendo gli occhi sul nuovo che avanza, esorcizzando i cambiamenti legislativi, tralasciando la necessità di costruire un valido rapporto di fedeltà con la propria rete subagenziale, si possa salvare l'organizzazione distributiva. Occorre anche avere prodotti che non solo ci facciano fare affari sul retail, ma che ci permettano di aggredire il mercato, di dare risposte a quelle migliaia di piccole e medie imprese delle quali è composto il tessuto economico-sociale del Paese. Oggi abbiamo queste risposte per riposizionarci? Non sempre i nuovi prodotti, come si è già detto, sono all'altezza delle necessità.

NUOVI AGENTI GENERALI SCELTI TRA I NOSTRI ASSOCIATI

Sono stati nominati Agenti Generali INA-Assitalia i nostri colleghi **Pasquale Rocco** e **Lorenzo Mancia** rispettivamente a Milano-Corsico e a Sora.

Ad entrambi, che per anni sono stati associati all'ANSAINA, vanno i migliori auguri di iniziare una nuova avventura che dia le soddisfazioni che si meritano.

I NUOVI ASSETTI ECONOMICI INA ASSITALIA

In questa fase nella quale assistiamo in tutte le Compagnie alla ridefinizione dei rapporti economici esistenti tra mandanti e gruppi agenti, crediamo che possa essere utile e chiarificatore riportare quanto sta accadendo nella nostra azienda, anche per dare risposte certe a quanti chiamano per sapere se provvedimenti intrapresi dai propri agenti generali siano legittimi e fondati su altrettanti provvedimenti della mandante.

1. **Recupero provvigioni:** gli Agenti Generali saranno tenuti indenni dall'ammontare del recupero provvigionale relativo al portafoglio in essere al momento dell'entrata in vigore della legge Bersani. Quindi non vengono praticati dall'INA ASSITALIA gli storni provvisionali, in conseguenza di recesso ex legge 40/07, sulle polizze emesse prima del 3 aprile 2007. Questa scelta è inoltre in sintonia con quanto GENERALI aveva già concluso con i loro Agenti.
2. **Indennizzo diretto:** sono stati concessi ben **15 euro complessivi** per ogni sinistro CARD (indennizzo diretto), come contributo per "alleggerire i notevoli costi che sopportiamo nelle nostre Agenzie Generali". Questa affermazione in molte realtà è ambigua dato che i costi sono a carico dei subagenti e non delle Agenzie Generali. Lo stesso contributo è già stato garantito per tutto il 2007.
3. **Condizioni di esercizio Danni 2008:** si vuole garantire il livello remunerativo 2007 anche per il 2008, quindi non dovremmo assistere ad abbassamenti provvigionali per l'anno prossimo.
4. **Indennità sull'incremento del monte premi:** si stabilisce in particolare che per le polizze poliennali emesse fino al 2 aprile 2007 si terrà conto, ai fini della determinazione del monte premi finale, dei premi residui dovuti dal cliente come se tali polizze non fossero disdeffabili anno per anno.
5. **Rivalsa:** Si sono previsti meccanismi di dilazione per i mandati con decorrenza successiva al 1 gennaio 2002 con un tasso di interesse del 2,5% annuo.
6. Inoltre sono state rilasciate le scale provvigionali relative ai nuovi prodotti emessi nel 2007 (Casa Dolce Casa, Commercio Sicuro, Multimpresa, PMI Sicura, Salute sicura, SOS Infortuni). Dalle stesse si può ricavare che non vi è stato alcun rilevante abbassamento rispetto ai prodotti sostituiti.

PROVVIGIONI POLIZZA INA ASSITALIA PRIMO - PIP RICONOSCIUTE ALLE AGENZIE GENERALI

Durata contrattuale	Provvigione precontata	Durata contrattuale	Provvigione precontata
5	6,50	15	17,40
6	7,80	16	18,40
7	9,10	17	19,10
8	10,40	18	19,80
9	11,40	19	20,50
10	12,40	20	21,20
11	13,40	21	21,90
12	14,40	22	22,60
13	15,40	23	23,30
14	16,40	24 e oltre	24,00

QUOTA ASSOCIATIVA 2008

TESSERA ORDINARIA	TESSERA SOCIETÀ (minimo 2 persone)
EURO 300,00	EURO 200,00 per socio

NUOVO ASSOCIATO (nel primo anno di mandato)	
TESSERA ORDINARIA	TESSERA SOCIETÀ (minimo 2 persone)
EURO 200,00	EURO 150,00 per socio

Modalità di pagamento:

Pagamento diretto tramite:

Bollettino postale su c.c.p. n. **12948360**

Bonifico bancario su c/c n. **30880/OP c/o CARIVE cod. ABI: 6345 CAB: 02020**

Il Responsabile ANSAINA della Tua Agenzia Generale.

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

Scheda di iscrizione all'ANSAINA

Il sottoscritto Subagente presso Agenzia Generale di

Lettera di nomina del(sostituisce la precedente del))

Cognome e nome SUBAGENTE:

Ragione sociale SUBAGENZIA:

Indirizzo SUBAGENZIA:CAPProv.....

Nato a il/...../.....

E-Mail Telefono...../.....

Fax...../..... Cellulare.....

Codice Agenzia Generale Codice Zona Codice Produttore

Iscritto al R.U.I. con numerosezione:..... dal/...../.....

C.F.: P. IVA:

Chiede di essere iscritto ad ANSAINA per l'anno 2008

quota Individuale: € 300,00 - quota societaria: € 400,00

accettando i contenuti dello Statuto dell'Associazione ed esprime il proprio consenso, ai sensi e per gli effetti della legge 675/96 art. 11, al trattamento per uso interno e alla comunicazione e diffusione di tutti i dati contenuti nel presente modulo di iscrizione. Il titolare dei dati è ANSAINA, Via Torino 107/A – 30173 Mestre (VE).

E' stato effettuato:

- bonifico bancario su c/c n. **30888/O c/o CARIVE cod. ABI: 6345 CAB: 02020**
 bollettino postale su c/c/p. n. **12948360 intestato a ANSAINA**

Dello stesso se ne allega copia e si attende di ricevere copia dell'avvenuta iscrizione.

Timbro e firma del Subagente

Trattamento dei dati:

Confermo [] non confermo [] il mio benessere al trattamento dei dati sopra riportati per le esclusive finalità dell'Associazione ANSAINA. Mantengo comunque il diritto di conoscere le modalità di utilizzo e di richiedere l'aggiornamento, la modifica o la cancellazione dei predetti dati. Sono a conoscenza che in caso di mio rifiuto totale o parziale i predetti dati non potranno essere totalmente o parzialmente utilizzati.

Data

Timbro e firma del Subagente

N.B.: in caso di utilizzo: fotocopiare la pagina, compilare ed inviare alla Segreteria Ansaina via Torino 107/A - 30172 MESTRE (VE) - oppure via fax al n. 041-2905779

1° FEBBRAIO 2008 NASCE A. S. I. A.

**DOPO LE MOLTE DOMANDE, QUALCHE RISPOSTA.
DA SOLI NON RIMANIAMO
UN CONSORZIO DI SERVIZI PER AIUTARCI A LAVORARE MEGLIO**

Ebbene siamo arrivati a realizzare quanto ci prefiggevamo nell'ultimo Congresso dell'associazione: **come valorizzare, tutelare e difendere l'imprenditorialità della subagenzia INA Assitalia.**

Per realizzare questo obiettivo, abbiamo deciso di proporre ai colleghi la costituzione di un **Consorzio che fornisca i servizi essenziali a chi voglia lavorare utilizzando le nuove opportunità offerte dalla legislazione in vigore**, tra questi:

1. Il **plurimandato, dando a tutti i soci l'opportunità di prestare un miglior servizio ai clienti**, proponendo più offerte e con l'obiettivo di:
 - **aiutare quei colleghi che da soli non riuscirebbero a gestirlo.**
 - **ridurre i costi aumentando i benefici.**
 - **svolgere la funzione di "subagente" con i vantaggi di essere "agente".**
2. Un servizio d'archiviazione dei dati dei clienti personalizzato sulle esigenze del Subagente.
3. L'**aggiornamento professionale e la formazione**, garantendo le ore necessarie per sé e per i propri dipendenti a costi accessibili.
4. **Servizi a prezzo convenzionato** (assistenza legale, fornitura di beni,)
5. Una polizza **Tutela legale per l'attività** che ci faccia lavorare più tranquilli e sicuri di fronte alle nuove responsabilità che abbiamo con le nuove norme nate dopo l'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni.

Per questo sei invitato a partecipare fin dall'inizio al nuovo consorzio

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

PER SVOLGERE UN PLURIMANDATO INTELLIGENTE, ...

Tutti coloro che vorranno dal 2008 svolgere la propria attività al servizio del cliente, proponendo polizze di diverse Compagnie, potranno farlo grazie alla caduta delle clausole di esclusiva insite nei precedenti mandati agenziali.

Ma se è bello il concetto, ci accorgiamo che non è altrettanto facile realizzare questa opportunità, perché vi sono una serie di ostacoli da superare. L'ANSAINA, nell'ottica di aiutarti in questo obiettivo non solo ha voluto indicarti quali sono questi ostacoli, ma avanza anche una proposta per aiutarti nel concreto a realizzare questa opportunità.

Ma quali sono gli ostacoli che potremmo incontrare?

I dati del cliente sono proprietà della Compagnia, se lo stesso non autorizza il singolo intermediario.



Per questo motivo, faccio firmare al mio cliente un modello Privacy che mi autorizza a tenere le informazioni relative alla sua polizza.

Ebbene per aiutarti a risolvere questo primo problema, in questi anni abbiamo invitato tutti i colleghi a farsi rilasciare dai propri clienti apposita Privacy personalizzata per il subagente.

Oggi vogliamo:

- diffondere tra gli associati ad ANSAINA un programma di gestione di un portafoglio, di preventivatore rami danni, di calcolo provvigionale rispettoso dei requisiti richiesti da
 1. Legge sulla tutela dei dati personali (privacy)
 2. Regolamento ISVAP n. 5 (conservazione dati)

e che permetta al subagente di avere un archivio personalizzato dei propri clienti.

- Questo programma deve aiutare i subagenti INA ASSITALIA nel rapporto con la Compagnia e con la propria Agenzia Generale.
- Questo servizio dovrà essere aggiornato periodicamente, quindi si prevede di svilupparlo on line anziché realizzare un programma in vendita, così da mantenere costante il rapporto con i colleghi e facilitare le operazioni di aggiornamento.

Per fare tutto questo ci siamo avvalsi della

SIA - Società di Informatica Assicurativa

e con la stessa abbiamo siglato una convenzione che permetta, a chiunque lo desideri, di avere un programma di gestione del portafoglio svincolato da quello della Compagnia e predisposto a gestire anche più mandati.

Il prezzo pattuito del canone mensile è altamente concorrenziale anche rispetto a quelli di mercato. Ma soprattutto esonera completamente il singolo intermediario dalla necessità di inserire nei singoli sistemi di ogni Compagnia i dati del cliente senza avere una visione d'insieme dello stesso.

Inoltre coloro che aderiranno al Consorzio, avranno la possibilità di interfacciarsi con le Compagnie che hanno dato la disponibilità a SIA per confrontare direttamente le tariffe auto, scegliere la proposta migliore, stampare la polizza nella propria agenzia e salvare i dati nel proprio archivio.

Ma quanto mi costa tutto questo? Poco se consideri che sono le soluzioni più all'avanguardia per la gestione di un portafoglio di un plurimandatario.

I costi si differenzieranno in una attivazione una tantum e in un canone mensile.

Entrambi variano secondo il livello che si preferirà utilizzare:

Livello A	Livello B	Livello C
Preventivi INA Assitalia	Preventivi INA Assitalia	Preventivi INA Assitalia
Protocollo (modelli 7A, 7B e adeguatezza)	Protocollo (modelli 7A, 7B e adeguatezza)	Protocollo (modelli 7A, 7B e adeguatezza)
Star Office (word, excel)	Star Office (word, excel)	Star Office (word, excel)
Agenda Personale	Agenda Personale	Agenda Personale
	Omnia7 BO	Omnia7 BO
		configurazione consorzio
		Super MIX verso compagnie
		Collegamento apps Compagnie
		Clienti di posta elettronica

Il Consorzio ci permetterà anche di:

- Stipulare convenzioni per sviluppare la diffusione del sistema assicurativo che si andrà a creare e che sarà il più adatto alla realtà cambiata dopo la data storica del 3 aprile 2007,
- Curare programmi di formazione e aggiornamento professionale che, rispettosi delle richieste ISVAP, permettano ai consorziati di rispettare le norme del Regolamento 5, sia personalmente, che per i propri dipendenti e/o collaboratori.

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

- le richieste ISVAP, permettano ai consorziati di rispettare le norme del Regolamento 5, sia personalmente, che per i propri dipendenti e/o collaboratori.
- Stipulare convenzioni per fornire:
 - Assistenza fiscale e tributaria, consulenza del lavoro
 - Assistenza legale
 - Polizza Tutela Legale per i soci
 - Fornitura di materiale vario (agende, cancelleria, informatica...).
- Stipulare convenzioni per permettere ai soci di fornire servizi a terzi in sintonia con il sistema distributivo che opera attraverso il consorzio (scelta del prodotto più adatto al consumatore - cliente).
- Svolgere intermediazione assicurativa, assumendo mandati d'agenzia con o senza rappresentanza, presentando o proponendo prodotti assicurativi o riassicurativi, prestando consulenza e assistenza finalizzate a tale attività e alla conclusione dei contratti, nonché alla gestione e/o alla esecuzione dei contratti in caso di sinistro. Il Consorzio potrà gestire, in proprio, ovvero a mezzo di mandatari, agenzie e subagenzie. Condizioni particolari e di favore completamente riconosciute solo a coloro che operano attraverso il Consorzio.

Quindi potrò utilizzare altre Compagnie e riuscirò a fare anche le polizze alle quali oggi devo rinunciare.

Ma in questo modo quando l'INA ASSITALIA mi disdice un contratto potrò non perdere il cliente.

Ma se non riesco ad essere competitivo con INA ASSITALIA non dovrò più rinunciare alla polizza

L'economia della mia agenzia non dipenderà più solo da INA ASSITALIA. Potrò dare un vero servizio di consulenza ai miei clienti.

A.S.I.A. ASSISTENZA E SERVIZI PER INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Obiettivo:

- a) Nascita di un Consorzio tra gli **intermediari assicurativi**, per aiutare gli stessi ad affrontare meglio la propria attività. Occorre avere la **“medesima business vision”**: è una premessa essenziale alla sua nascita.
- b) Sviluppo di un “consorzio” d’intermediari (nella prima fase rivolto ai subagenti INA ASSITALIA – per aiutare a gestire il plurimandato (decreto Bersani).
- c) Valutare impatto del nuovo decreto sulle liberalizzazioni: **occorre fare un progetto d’operatività per la creazione di un centro servizi con mandati diretti per favorire il collocamento delle polizze da parte degli aderenti.**

MODULO DI ADESIONE

Io sottoscritto Subagente a

Con sede a Indirizzo

Iscritto al R.U.I. con n° email:

Tel. Ufficio fax: Tel. Cellulare

Dichiaro

di voler aderire al Consorzio che verrà creato dall’ANSAINA.

A tal proposito:

- 1) Chiedo di far parte dei soci fondatori
- 2) M’impegno a versare la quota sociale di € 1000,00 al momento della stipula dell’atto costitutivo del Consorzio. (quota che mi verrà restituita nel caso di una mia uscita dal Consorzio)
- 3) Parteciperò, quale socio aderente, all’Assemblea per la costituzione del Consorzio alla presenza del notaio.

firma:

Lì, il

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

ISCRIZIONE ALLA CONVENTION con PRENOTAZIONE DELLE CAMERE

da inviare esclusivamente alla Segreteria Ansaina anche via fax

QUOTE DI ISCRIZIONE

Le quote comprendono:

- 1 pernottamento (giovedì 31 gennaio) con prima colazione all'Hotel LAGUNA PALACE di Mestre

COSTO COMPLESSIVO PER PERSONA

(A) In camera singola o doppia uso singolo:	€ 110,00
(B) In camera doppia:	€ 75,00

Barrare la soluzione prescelta.

N.B.: per sistemazione in camera doppia:

- occorre indicare il nome dell'altro/a collega:

- **le prenotazioni delle camere dovranno pervenire entro e non oltre il 21 gennaio 2008**

* * * * *

A conferma dell'iscrizione al Convegno allego assegno o copia bonifico bancario di €
effettuato sul c/c **30888/O** c/o CARIVE codice ABI: **6345**; codice CAB: **02020**.

Dati per fatturazione: Cognome, Nome o Società:

via..... n..... cap..... città (....)

agenzia generale di

firma:.....

COME TUTELARSI DAL 2008 ? NON AGIRE DA SOLO, MA ...

L'ANSAINA, nell'approssimarsi del termine del periodo di transizione dal vecchio al nuovo sistema, intende invitare tutti gli associati a riflettere sulle difficoltà - oltre che sulle opportunità - che ci dovremo attendere con l'inizio del 2008.

Come è noto, la nuova normativa ha introdotto la figura dell'agente plurimandatario, oltre che per il ramo RC Auto, anche per il ramo danni. Tale normativa, rapportata all'introduzione della possibilità per gli assicurati di recedere annualmente dalle polizze aventi durata pluriennale, costituisce una importante novità, in quanto innalza il livello di concorrenza, e ci obbliga, come assicuratori, a proporre ai clienti la polizza più conveniente (coordinando l'aspetto economico con le clausole contrattuali più o meno favorevoli) per il consumatore.

Ne discende che, a partire dal 1° gennaio 2008, verosimilmente potremo assumere molteplici mandati, il che determinerà il sorgere di un nutrito contenzioso con le nostre Agenzie Generali. Sappiamo infatti che le Agenzie Generali e le Compagnie, che non hanno mai accettato tali innovazioni ed anzi hanno fatto di tutto per contrastarle, si sono già organizzate per proteggere i propri interessi, *cosa che a nostra volta anche noi come Associazione abbiamo provveduto a fare.*

In particolare, fin da quando si è iniziato a parlare dei contenuti del "Decreto Bersani", abbiamo intrapreso un proficuo e concreto percorso di studio e approfondimento della riforma e dei suoi risvolti pratici con lo Studio legale Pacchioli di Milano, al quale gli Associati sono stati già invitati a rivolgersi in caso di problemi connessi alle novità legislative in corso di applicazione, oltre che per tutte le questioni attinenti il contratto di agenzia, materia della quale detto Studio legale si occupa in maniera specializzata da molti anni, anche attraverso il sito Agenzia e Giurisprudenza, la cui "news letter" riceviamo tutti abitualmente.

Per l'immediato futuro, in vista delle controversie che potrebbero sorgere in relazione all'applicazione della nuova normativa, **invitiamo espressamente** tutti gli Associati a conferire mandato a tale Studio (l'eventuale legale di fiducia del subagente potrà assumere mandato congiunto). Ciò in quanto la nostra Associazione ha acquisito, attraverso la collaborazione con lo Studio Pacchioli, un bagaglio di conoscenze e valutazioni che consentono di affrontare insieme con adeguati strumenti tecnici e competenza, nonché unitariamente, ogni singola problematica. Tale gestione unitaria, oltre a dare un segnale forte della nostra coesione, ci consentirà di utilizzare nell'interesse reciproco le singole esperienze acquisite.

L'invito a rivolgersi ad un **unico studio legale**, ci eviterà gli errori del passato, quando, l'essere assistiti da avvocati incaricati dai singoli colleghi, ha prodotto sentenze negative per i subagenti, a cui fanno ora riferimento i legali incaricati dagli agenti generali.

Forniamo pertanto i recapiti del nostro Legale:

Studio legale Pacchioli - viale Montenero 63, 20135 Milano
tel. 02/54120287 - fax 02/54120288 - e.mail: studio@studiopacchioli.it

SE MI ABBASSI LE PROVVIGIONI, SI RIDUCE LA RIVALSA

Così si è pronunciata la Corte di Cassazione

La Corte di Cassazione con la sentenza n. 16193/0/7 ha precisato che esiste una proporzionalità tra la rivalsa richiesta in occasione dell'affidamento del portafoglio e le provvigioni riconosciute. Questo modifica la prassi che le Compagnie ed anche i nostri Agenti Generali hanno avuto finora di chiedere una rivalsa per affidamento di provvigioni a fronte di capitolati provvigionali inferiori a quelli riconosciuti al titolare cessato.

Viene infatti evidenziato dalla sentenza che "la ratio della rivalsa, e quindi dell'obbligo dell'agente subentrante di far fronte all'inerente pagamento, va individuato nel fatto che trae immediata utilità dall'avviamento cui accede ed al quale, come visto, sono commisurate, in misura rilevante, le indennità riconosciute del suo predecessore. Onde una decurtazione del valore economico del portafoglio, effettuata, come nella specie, in sede di trasmissione dalla Soc. proponente, che da ciò trae vantaggio, con la riduzione quantitativa e dei tassi di provvigione, ed una diminuzione, quindi, dei benefici, derivanti dall'avviamento, trasmessi al nuovo agente, è da ritenere che, nella logica dell'Accordo in questione, incida necessariamente sull'entità della rivalsa."

In base a questa sentenza nessuno sarà più costretto a pagare di più del suo reale valore il portafoglio affidato.

LA CASSAZIONE TUTELA I DIRITTI DEL SUBAGENTE. ERA ORA!

Il subagente ha diritto all'indennità di cessazione del rapporto nei confronti dell'Agente.

Nel caso specifico un Agente Generale poneva fine al proprio rapporto con la Compagnia assicurativa e, conseguentemente cessava la collaborazione con il proprio subagente. Adducendo il fatto che non aveva più alcun vantaggio dal lavoro del proprio subagente non voleva riconoscere alcuna indennità allo stesso.

Il Procuratore Generale osservava che "il subagente si trova nei confronti dell'agente nella medesima posizione in cui quest'ultimo si trova di fronte al proponente. L'art. 1751 c.c. si applica anche al subagente - che in realtà altro non è che se non un agente che opera in favore dell'agente di livello superiore - e perciò la norma deve essere effettivamente applicabile in concreto anche al subagente, ..."

La sentenza prosegue specificando che "i sostanziali vantaggi che il preponente riceve, non consistono soltanto in vantaggi futuri che gli affari procurati dal subagente possono procurare all'agente nel corso dello svolgimento della propria attività, che nel caso di specie è cessata, ma in vantaggi di qualsiasi genere, compresi quelli che l'agente consegue nell'ambito della chiusura dei conti relativi al rapporto di agenzia."

L'importo dell'indennità dovuta all'agente per la cessazione del rapporto è funzionale all'incremento del proprio portafoglio, nel quale confluisce sempre quello della subagenzia; pertanto l'incremento di portafoglio della subagenzia, si converte in un maggior incremento del portafoglio su cui viene calcolata l'indennità dovuta all'agente dalla proponente, in occasione della cessazione dell'attività di quest'ultimo.

La Suprema Corte (sezione Lavoro) con questa sentenza n. 3196 del 14 febbraio 2006 fa finalmente giustizia, riconoscendo sempre l'indennità a favore del subagente e risolve un problema che fino ad oggi ci ha particolarmente danneggiato. Anche grazie a questa sentenza possiamo affrontare più tranquilli i cambiamenti epocali che il 2008 porterà nel settore assicurativo e che possiamo vivere da imprenditori e professionisti protagonisti.



L'ISVAP PRECISA CHE

L'ISVAP nel caso di Lodi dove ha provveduto alla cancellazione di tutti i collaboratori dell'agente generale uscente, perché cessato dalle sue funzioni, ha specificato che ogni qual volta un agente iscritto nella sezione A viene cancellato, vengono cancellati anche tutti i collegati, "fino a quando l'agente generale subentrante confermerà la rete subagenziale ed invierà i relativi modelli. In quel caso si procederà alla reinscrizione di ciascuno degli interessati.". Sulla base di questo atto amministrativo dell'Istituto di Vigilanza, suggeriamo di richiedere la liquidazione della propria indennità di fine rapporto a tutti gli agenti generali cessati sulla base della sentenza sopra esposta, così da limitare i danni causati dal mancato riconoscimento della stessa dall'agente subentrante.

L'Istituto ha anche specificato che ai fini della reinscrizione non dovrà esser pagata alcuna tassa di iscrizione, perché già versata e varrà la formazione professionale impartita prima della precedente iscrizione, salvo che non cambi la natura dei prodotti assicurativi che i collaboratori sono chiamati a promuovere.

DECRETO BERSANI: MA QUANDO TI APPLICO? Grande confusione nella casistica: ma l'ISVAP da che parte sta?

Abbiamo visto che la nostra Compagnia ha interpretato i tre anni di franchigia sulla possibilità di accogliere le disdette secondo legge 40/07, nel senso che il cliente solo dopo che sono trascorsi tre anni, può esercitare il proprio diritto di recesso anticipato. Di fatto in questo modo il cliente deve pagare quattro annualità di premio prima di poter estinguere il contratto.

Ebbene durante l'ultimo Consiglio Nazionale dell'UNAPASS abbiamo scoperto che questa interpretazione non è solo dell'ASSITALIA, ma anche di altre Compagnie, e così si è iniziato a respingere le disdette delle polizze che non avevano ancora compiuto gli anni che loro ritenono necessari per la validità della disdetta.

Ma dove ha trovato la propria origine questo braccio di ferro tra cliente ed impresa di assicurazione? Probabilmente anche dalle non risposte che ISVAP ha dato su tale argomento.

Ci sono stati, infatti, casi nei quali l'Istituto ha precisato che i tre anni vanno calcolati alla data di entrata in vigore della legge n. 40 (3 aprile 2007) la polizza ha fatto i tre anni di vigenza.

In un'altra comunicazione l'Istituto ha precisato che il recesso è possibile solo per le polizze delle quali sono stati pagati almeno tre premi annui. In un'altra circostanza è stato invece previsto che se i tre anni non sono trascorsi alla data del 3 aprile 2007, la polizza potrà essere disdetta solo dall'annualità successiva.

Addirittura leggendo alcune informazioni fornite da Assinews abbiamo saputo che in una comunicazione firmata da un Capo Servizio veniva data la seguente interpretazione: il cliente può usufruire della normativa dettata dalla legge 40/07 e recedere dal contratto solo se il contratto è stato stipulato almeno tre anni prima del 3 aprile 2007. Questa interpretazione comporterebbe che tutti i contratti sottoscritti dopo il 3 aprile 2004 resterebbero in vigore fino alla loro scadenza naturale. Ci possiamo solo domandare quali possano essere le motivazioni che spingono l'Authority a dare sempre più spesso interpretazioni favorevoli ai "desiderata" dell'ANIA.

CONTINUA NOSTRA AZIONE CON UNAPASS CON RECIPROCA SODDISFAZIONE

Concluso il Consiglio Nazionale a Firenze

Il 16 novembre u.s. si è tenuto a Firenze il Consiglio Nazionale UNAPASS, seguito da una giornata di studio alla presenza dei migliori consulenti sulla materia assicurativa.

In tale occasione sono state presentate le linee guida che l'Associazione seguirà nel 2008. Nuove convenzioni sono state stipulate con la LINEA, società leader nel settore del prestito al consumo per favorire sia il pagamento automatico di obblighi di legge (pagamento della tassa di concessione governativa annuale), tessera di iscrizione all'associazione, ed altro. Ma questa convenzione potrebbe esser utilizzata anche per consentire ai clienti il pagamento rateizzato delle polizze in corso.

E' stata espressa preoccupazione per gli accordi che stanno vedendo le imprese assicurative volte a chiudere intese sempre più capillari con il sistema bancario: infatti se le previsioni di crescita del Paese sono prossime allo zero, ma il settore bancario vuole aumentare entro il 2010 del 10% la propria presenza nel settore RC auto e Danni, proviamo ad immaginare dove vuole catturare questa quota di mercato e a scapito di chi. Per questo motivo gli intermediari assicurativi tradizionali (agenti e subagenti) devono migliorare la propria qualità di servizi a favore della clientela, unico elemento che potrà fare la differenza.

Inoltre si guarda con interesse a quanto potrebbe avvenire presso la Corte di Giustizia Europea nei confronti del ricorso presentato dall'ANIA contro il Decreto Bersani e gli effetti del divieto di clausole di esclusiva nel rapporto agenziale. In ogni caso il plurimandato che si vuole realizzare per essere attuabile deve superare una serie di problematiche ed esisterà solo un **plurimandato intelligente**, che non potrà tradursi solo nell'aver varie Compagnie se questo comporterà il raddoppio o la duplicazione di funzioni amministrative. Occorre quindi iniziare a confrontarsi per comprendere quando questa opportunità è valida e quali siano i suoi effettivi risvolti economici positivi.

E' stata data in questa occasione, anche comunicazione degli sforzi che si stanno facendo perché le Istituzioni (Parlamento e ISVAP) recepiscano una serie di modifiche della normativa attuale. Infatti si è data notizia della presentazione di proposte di legge di modifica del Codice delle Assicurazioni sia al Senato (progetto di legge del Senatore Leoni), che alla Camera (proposta di legge degli On. Bernardo e Fratta Pasini), si è appreso in diretta che la risoluzione presentata

LA COMUNICAZIONE

dall'On. Fluvi era stata approvata all'unanimità e si è commentato favorevolmente questo sforzo bipartisan che si sta facendo per coinvolgere tanto la maggioranza che l'opposizione sui problemi della nostra categoria.

Il giorno successivo, aiutati dall'Avv. Nidia Bignotti si sono commentati gli effetti che le liberalizzazioni Bersani hanno prodotto sugli istituti contrattuali Imprese/Agenti. Questi elementi sono così sintetizzabili:

- La rescindibilità annuale delle polizze Rami Danni **non produce alcun effetto sul montepremi esistente**. Infatti il montepremi non è azzerato di fatto sulle polizze in corso, produce un effetto di questo tipo nel tempo perché tutte le polizze nuove sono in realtà annuali. Per questo motivo viene suggerito di rivedere l'istituto dell'indennità di fine rapporto dando maggiore peso alle provvigioni percepite (magari omologandosi alla norma già in vigore per gli agenti di commercio).
- La Bersani invece ha prodotto effetti sull'istituto della **rivalsa**, dato che i neo agenti sono contrari a pagare un portafoglio alle imprese che nella realtà è annuale e non ha una redditività certa nel futuro. Inoltre molte imprese stanno rispolverando il **patto di non concorrenza** quale elemento per evitare la distrazione di portafoglio, anche se viene ricordato, anche in questa occasione, che lo stesso deve essere adeguatamente remunerato (anche in questo caso potrebbe venir utile un richiamo analogico a quanto già avviene per gli agenti di commercio).
- L'Avv. Bignotti ha ricordato inoltre che a suo parere sono nulle le clausole di locazione trilatera, che spesso accompagnano l'uso degli uffici e che coloro che volessero svolgere il plurimandato, si dovranno dotare di propri strumenti e non possono utilizzare gli strumenti di un'unica Compagnia.
- Lo stesso è stato specificato dall'Avv. Floreali, rivolto all'importanza che riveste la privacy personale a favore dell'intermediario nel caos di utilizzo dei dati del cliente, per sottoporre polizze di altre imprese assicurative, diverse da quella per la quale si è lavorato fino a quel momento.

Il dott. Specchiulli ha invece illustrato alcuni elementi che nella finanziaria favoriscono il settore, come il regime favorevole dell'imposta forfetaria per coloro che non superano i 30.000 euro di reddito annuo. Questa potrebbe essere particolarmente utile per alcuni dei nostri collaboratori, specificando i casi nei quali è applicabile. Inoltre la finanziaria innalza il tetto per le spese di rappresentanza (es.: omaggi) per ciascun cliente: dai vecchi € 26,00 a € 50,00 ed introduce il concetto di integrale deducibilità di queste spese.

LAVORARE TRA MILLE DIFFICOLTA'

Ampia raccolta di osservazioni sulle cose che non vanno

Dopo anni che lavoriamo per questa Compagnia e dopo aver esaminato anche la stampa delle polizze della concorrenza ci domandiamo perché non si sia ancora provveduto a copiare alcuni elementi presenti nei contratti delle altre Compagnie.

Infatti perché le quietanze RCAuto dell'INA ASSITALIA devono comparire senza descrizione del veicolo? Se un cliente ha più quietanze di automezzi nella stessa scadenza deve ricordarsi di quale mezzo si tratta dalla targa, oppure noi dobbiamo consultare il computer digitando polizza per polizza e scriverglielo sulla quietanza.

Inoltre non si comprende perché la nostra Compagnia abbia deciso di concedere lo sconto flessibilità a chi proviene dalla concorrenza, anche se ha avuto sinistri, mentre viene eliminato chi con noi ha denunciato un sinistro, indipendentemente dalla sua classe di merito e contravvenendo a qualsiasi regola atta a fidelizzare la propria clientela. Oppure, quando si procede ad assicurare un'autovettura intestata a "persona giuridica", proveniente da altra Compagnia, non si guarda l'andamento dei sinistri nei 5 anni precedenti, quindi il premio, a pari classe di merito, è uguale sia per chi ha avuto sinistri, sia per chi non li ha avuti.

Dal punto di vista amministrativo, inoltre, non si comprende come mai ad ogni ricorrenza annuale gli sconti esistenti in contratto vengano abrogati o ridotti, obbligandoci a continui controlli e riemissioni delle polizze.



LA COMUNICAZIONE

Anche per i **RAMI DANNI** le cose non vanno meglio e le incomprensibili cose che accadono vanno dal fatto che i premi delle polizze sono sempre diversi fra il premio alla firma e le rate successive per pochi centesimi (anche senza presenza del rateo) oppure l'importo delle quietanze di rata successiva alla prima è diverso, spesso per un solo centesimo. Di questo fatto nessuno dà risposta.

Sempre dal punto di vista amministrativo è stato segnalato che le quietanze di premio successive alla prima rata della polizza "**Salute Sicura**" spesso non vengono stampate e non si comprende il motivo di questo errore che porta a lasciare scoperto il cliente, se il subagente non si accorge del fatto. In Agenzia Generale non esiste alcun controllo che riesca a verificare quanto è accaduto e sanare il problema. Il sistema informatico salta la quietanza, che non appare neanche dai controlli della giacenza insoluta.

Anche per quanto riguarda l'aspetto assuntivo iniziano a sorgere non pochi problemi.

Nella polizza **SOS Infortuni** è stata inserita la franchigia di gg. 3 per la diaria in caso di ricovero per Infortunio e Malattia (elemento utile soltanto a collocarci fuori dal mercato riguardo questa garanzia). Oltretutto, se l'assicurato limitasse la garanzia al solo ricovero da Infortunio, la franchigia non ci sarebbe, mentre essendo insieme alla Malattia si applica la franchigia anche per il ricovero da Infortunio.



Anche per quanto riguarda la **PMI** non possiamo che constatare che la tariffa è ampiamente peggiorativa e ci preclude la riforma del portafoglio in essere, anche in presenza di polizza indenne da sinistrosità pregressa. Abbiamo assistito all'introduzione di una franchigia fissa su tutti i sinistri di € 5.000,00 (escluso quelli elencati con franchigie diverse) che poi può essere ridotta fino a 1.000,00

(a secondo di quanto protesti). Inoltre insistono maggiori ristrettezze come ad esempio: i **“Fenomeni atmosferici”** dove il limite d’indennizzo è stato ridotto dall’80% al 40% e lo scoperto è stato elevato dal 10% al 20% senza limite di scoperto; per i danni alle **“apparecchiature elettroniche”** vengono escluse le cause interne e per le cause esterne si richiede che tutto sia collegato ad apparecchi di protezione (nella precedente Multimpresa era coperto per qualsiasi causa l’evento e senza obbligo di protezione).

“Casa dolce casa” non si esime da una serie di considerazioni in merito alle garanzie prestate e alla modalità di calcolo del premio per le garanzie accessorie che si vogliono aggiungere.

Infatti abbiamo notato che è stato stabilito un costo in percentuale per inserire la garanzia “alberi ad alto fusto” pari al 10% del costo della garanzia R.C. Ci si rende subito conto che questa garanzia costa in modo diverso a seconda che la polizza R.C. della famiglia sia completa o parziale. Pachi meno se hai una polizza che ti garantisca solo l’R.C. del fabbricato rispetto a chi vuole una R.C. Famiglia completa.

Ma queste contraddizioni proseguono anche nelle nuove garanzie. Infatti in **“Otto Collisione”** la franchigia adottata è inversamente proporzionale al capitale che andiamo ad assicurare. Pertanto chi sceglie la prima combinazione pari ad € 5.000,00 massimo indennizzo ha una franchigia di € 200,00, mentre chi opta per la minima estensione a € 2500,00 si trova una franchigia di € 500,00!!!

Da ultimo a seconda del modello di polizza che si usa la definizione cambia di contenuto, obbligando il consulente a leggersi tutte le definizioni e collegarle al singolo modello. E’ il caso dell’improvvisa interpretazione diversa data ad “Apparecchiature elettroniche” (vedi polizza **Albergo Più**) dove sono inseriti telefoni e televisori, quindi escludendoli dal normale “fenomeno elettrico” come al contrario sono inseriti in tutti gli altri contratti assicurativi.

Fermiamoci qui, altrimenti occorrerebbero altre decine di pagine per scrivere le deficienze amministrative e tecniche di questa Direzione, che si fa in quattro per dimostrare quotidianamente l’incapacità di gestire questa Compagnia, dove non ha minimamente il buon senso di guardare se ciò che fa può recare disagio e danno economico alla propria organizzazione produttiva e ai clienti, ma non ha neppure l’umiltà di guardare la concorrenza come opera allo scopo di semplificare la vita ai propri collaboratori, di questi dovrebbero tenerne di conto perché è merito di loro se si fanno gli stipendi, ma sembra proprio tutto il contrario.

LA COMUNICAZIONE

UNA SCOMMESSA RIUSCITA (?)

Mercoledì 19 settembre 2007 si è tenuta l'assemblea annuale della COVIP. In tale occasione, essendo stato invitato ad intervenire mi sono recato a Roma e ho attentamente ascoltato prima l'intervento del Presidente della COVIP, dott. Scimìa, poi ho seguito il saluto portato dal Ministro dello Sviluppo Economico, On. Damiano.

Entrambi erano entusiasti di quanto è accaduto nei primi sei mesi del 2007 e dei risultati ottenuti dall'integrazione pensionistica che è stata anticipata di un anno nella sua attuazione.

Innanzitutto si è espressa soddisfazione per la scarsa percentuale di lavoratori che non hanno manifestato la propria volontà. Infatti solo il 5% si è trovato nella condizione di fare una scelta subita, perché è caduta nella forma del silenzio assenso.

Inoltre la percentuale di adesione si attesterà sul 40% alla fine dell'anno, raggiungendo così il risultato previsto e ritenuto obiettivo raggiungibile, quando si era deciso di varare con un anno di anticipo la normativa sulla previdenza integrativa. Occorre tener presente che anche in Gran Bretagna, dove il secondo pilastro esiste da ben 50 anni non si arriva ad una adesione superiore a 55% della base dei lavoratori interessati.

Se la campagna d'informazione ha avuto esito positivo perché ha spinto i lavoratori a fare una scelta consapevole (erano interessati circa 12.200.000 persone), ora occorre continuare a fare questa attività cercando di inviare il messaggio soprattutto verso i lavoratori delle piccole imprese, che sono coloro che hanno aderito meno in termini assoluti, e non relativi, e verso i giovani.

E' stato precisato dal Ministro che non si ha alcuna intenzione di modificare il normativo vigente, in quanto i cittadini vogliono certezza e oggi non si ravvisano le motivazioni per apportare alcuna modifica ad istituti appena nati. Qualsiasi scelta diversa produrrebbe effetti nefandi, perché priverebbe di certezze coloro che oggi hanno fatto una scelta consapevole e renderebbe maldestro l'intervento governativo di fronte all'opinione pubblica. Prima si vuole vedere cosa accade e poi si interverrà.

Il dott. Scimìa ha precisato che molti fondi negoziali sono stati aperti a campagna adesioni iniziata, che siamo in continua evoluzione sul tema e che l'Istituto continua a monitorare i risultati dei vari settori. Anche lui si ritiene soddisfatto e vive ottimisticamente questa sfida, in quanto è l'unica strada possibile per poter domani avere una società che avrà le sostanze per mantenere la propria popolazione anziana in modo dignitoso.