

# COLLABORAZIONI A NORMA DI LEGGE

di FABRIZIO AURILIA

SONO TANTE LE QUESTIONI IRRISOLTE A LIVELLO GIURIDICO: DALLA RESPONSABILITÀ DELL'IMPRESA NEI CONFRONTI DEGLI INTERMEDIARI A QUELLA VERSO IL CLIENTE, A COSA SIGNIFICHI NELLA PRASSI CONDIVIDERE IL MANDATO. L'AVVOCATO MAURIZIO HAZAN HA ESPOSTO E COMMENTATO I PUNTI PRINCIPALI



**Maurizio Hazan**  
studio legale Taurini-Hazan

*Essere intermediari a norma di legge* è il titolo della lezione che l'avvocato **Maurizio Hazan** ha tenuto durante il convegno organizzato da *Insurance Connect*. Già in questa definizione “a norma di legge”, si racchiude tutto il senso dell'intervento del legale dello studio milanese **Taurini-Hazan**. Le novità normative, da quelle contenute nel decreto Sviluppo bis, si stanno sedimentando e alcune stanno già cambiando la pratica quotidiana: dal nulla osta alle libere collaborazioni tra intermediari, all'*home insurance*. E altre ne verranno presto, come, quasi quotidianamente, sta ribadendo il ministero dello Sviluppo economico.

La domanda, a questo punto, è: come s'inseriscono, nel concreto, queste misure nel settore assicurativo, e in che modo si armonizzano con il sostrato legislativo precedente?

## UN SISTEMA VECCHIO

“Alcune nuove norme – ha spiegato Hazan –, che riguardano anche le collaborazioni tra intermediari, fanno fatica a sposarsi con l'attuale sistema fondato su talune rigide regole comportamentali, con l'impo-

stazione dei singoli mandati agenziali e con l'inquadramento degli intermediari all'interno delle classificazioni del Rui”.

Mentre prima l'interpretazione **Isvap** vietava le collaborazioni tra i soggetti principali iscritti al registro unico, ora la legge, non solo le consente, ma anche, quasi, le suggerisce. Ma in cosa si sostanziano le collaborazioni?

La legge dice che l'intermediario può scegliere in autonomia tra forme di collaborazione reciproche, unilaterali, stabili o anche occasionali. “I modelli che ho visto finora – ha precisato il giurista – tendono a distinguere due figure: l'*emittente*, che potremmo identificare con il ‘titolare della polizza’ e il *proponente*, cioè l'agente, o il broker, che entra in contatto con il cliente che richiede di essere coperto”.

## COME UTILIZZARE IL MANDATO

Secondo la nuova norma, inoltre, gli intermediari possono operare insieme mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati; questione che resta aperta per Hazan, perché poco intellegibile in assenza di ulteriori specificazioni applicative. “È da valutare attentamente l'interpretazione che si dà a questa nuova facoltà per gli intermediari – ha continuato –. Quali sono gli istituti del mandato che un intermediario può condividere? L'incasso? La rappresentanza? Il territorio? Nulla, per altro verso, preclude che ci possano essere altri tipi di intesa, tesi, cioè, a mettere a factor comune i dipendenti, le gestioni, i costi ma mantenendo ciascuno il proprio mandato: creare cioè una sorta di centro di servizi polimarca, strategicamente orientato, in cui ogni intermediario, o gruppo di intermediari, operi in un settore specialistico”.

## RESPONSABILITÀ DA DEFINIRE

Questo per quanto riguarda le operazioni preliminari, la scelta del modello di business impostato su collaborazioni sistematiche. Poi c'è tutta la parte delle attività

legate alla gestione quotidiana del rapporto di collaborazione, di tutti gli adempimenti che il legislatore e il regolatore richiedono, sia agli stessi intermediari sia alle compagnie. Queste ultime, tenute fuori per certi versi dai meccanismi delle collaborazioni tra intermediari, non potranno comunque esimersi dal far valere i propri diritti sulla rete e ottemperare agli obblighi richiesti, per esempio, nel campo della responsabilità verso i clienti.

“La norma – ha spiegato Hazan – impone che gli intermediari collegati in questo rapporto di collaborazione rispondano in solido con l’impresa degli eventuali danni: è una responsabilità oggettiva. C’è da capire, però, se la compagnia risponderà anche dell’intermediario che, pur di fatto intervenuto nel processo di collocamento dei propri prodotti, non è in grado di controllare e con il quale non intrattiene rapporti diretti”.

#### HOME INSURANCE E SEMPLIFICAZIONI

“Se pensiamo che solo 13 anni fa, con la Circolare 393/D, Isvap imponeva la carta come sostegno di ogni contratto assicurativo, il cambio è stato epocale. L’home insurance è la prova provata del superamento di antiche diffidenze”. Secondo l’avvocato **Maurizio Hazan**, la digitalizzazione si affianca alla semplificazione: due parole chiave che hanno guidato la mano del legislatore.

“L’intento semplificatorio è commendevole: se il prodotto deve essere digitale – ha continuato il giurista – deve anche essere semplice e capibile al volo”. Tuttavia sul settore aleggia il fantasma della disintermediazione, mentre alla riduzione delle complessità si lega la “ossessione comparativa” che rischia di schiacciarsi solo sul prezzo. “Il timore che un’eccessiva digitalizzazione e standardizzazione porti, soprattutto nella Rc auto e in abbinamento al contratto base, al ritorno di un regime para amministrato è concreto”. Per sfuggire a questa prospettiva, l’intermediario deve essere protagonista, deve conoscere il mercato. “Le norme – ha concluso Hazan – impongono agli intermediari di confrontarsi con il mondo digitale, proprio perché loro devono esserci: per arricchire questo nuovo mondo e anche per fornire la loro preziosa opera, ormai tanto consulenziale quanto promozionale, là dove se ne sente di più il bisogno e in tutti i comparti della stagnante sottoassicurazione tipica del nostro Paese”.

#### I CONTROLLI SUL “PROPONENTE”

La domanda che al momento non sembra trovare risposta è se l’impresa può controllare l’intermediario proponente. Le compagnie sono tenute al controllo della rete di cui si avvalgono, “ma, a mio parere – ha sostenuto l’avvocato Hazan –, non dell’intermediario proponente che collabora con l’agente”. I controlli a campione delle imprese sono limitati ai canali di cui dispone: agenti che operano con il mandato e broker, quando vi sia un rapporto di libera collaborazione. Al di fuori di questi, ogni altro soggetto è estraneo.

“L’impresa quindi – ha commentato – si trova a stare al di fuori dalle collaborazioni, spesso non favorite e talvolta nemmeno volute. Qualora volesse conoscere nel dettaglio i rapporti di collaborazione che ha attivato il proprio intermediario, la compagnia, potrebbe ingerirsi di fatto nelle vicende collaborative, fino a poter anche cambiare le regole del gioco. Così, ad esempio, invocando la miglior tutela delle regole di trasparenza e correttezza verso l’utenza, l’impresa potrebbe pretendere che sia il proprio intermediario, e non il suo collaboratore, ad adempiere tutti gli obblighi verso il cliente. C’è da chiedersi se una tale ingerenza non finisca per essere illegittima, in quanto potenzialmente restrittiva rispetto alla libertà di modulare le nuove collaborazioni. E, in ogni caso, disciplinando indirettamente tali collaborazioni, l’impresa potrebbe finire per rispondere anche dei soggetti che normalmente non controlla”.

#### LIBERTÀ DEL CLIENTE

Sempre sotto il profilo della tutela dei clienti, ricade la questione del pagamento del premio. Il cliente è sempre liberato dopo il pagamento? Non sempre. La tesi di Hazan è che, ad esempio, nel caso in cui un broker proponente non abbia potere di incasso, e quindi non abbia un rapporto di collaborazione con una compagnia, il cliente non sia liberato. “L’assicurato potrebbe quindi non essere liberato anche se ha pagato il premio, perché quell’intermediario non è riconducibile al ciclo di distribuzione dell’impresa”.

Questi e altri interrogativi restano aperti e non ancora risolvibili: “ecco perché penso – ha chiosato Hazan – che l’Ivass dovrà intervenire in maniera importante”.