

IL VADEMECUM PER LE COLLABORAZIONI TRA INTERMEDIARI

SNA HA REALIZZATO UNA GUIDA DEDICATA A QUESTA NUOVA OPPORTUNITÀ PROFESSIONALE: ALL'INTERNO SONO PRESENTI, SUDDIVISE PER AREE TEMATICHE, LE RISPOSTE AGLI INTERROGATIVI PIÙ FREQUENTI RIVOLTI DAGLI AGENTI AL SINDACATO NAZIONALE NEL CORSO DI QUEST'ANNO

Un primo strumento per orientarsi all'interno di un terreno ancora inesplorato. Questo l'intento con cui il **Sindacato nazionale agenti** ha voluto lanciare la prima guida per le collaborazioni tra intermediari, un contributo operativo per aiutare tutti quegli agenti interessati a esplorare questa opportunità professionale. Si tratta un documento, disponibile gratuitamente sul sito web di Sna, all'interno del quale sono raccolte le risposte alle domande più frequenti (Faq, *frequent asked question*) rivolte dagli iscritti nel corso di quest'anno, e pervenute alla casella di posta elettronica creata ad hoc dal sindacato per rispondere agli interrogativi degli agenti.

La guida rappresenta una sorta di *vademecum* delle collaborazioni, in cui tutti gli specifici temi trattati sono stati suddivisi per aree tematiche: tra quelle principali, scorrendo la guida, si può notare che i quesiti più pressanti per gli agenti riguardano soprattutto i rapporti con le mandanti, il tema della territorialità, la formazione, gli obblighi di informativa al cliente, la separazione patrimoniale e le modalità di pagamento, la responsabilità solidale, la copertura della polizza di Rc professionale, le collaborazioni spot, e l'estensione al ramo vita. Nella premessa del documento, oltre a sottolineare che le indicazioni fornite nella guida sono il

frutto di un confronto interno alla struttura (gruppo di lavoro dipendenti) e che sono state sottoposte al vaglio dei consulenti legali del sindacato, lo Sna sottolinea che le risposte fornite “non hanno carattere esaustivo della materia, ma rappresentano un contributo operativo per la categoria e il mercato”, con l'unico scopo di favorire lo sviluppo di questo strumento. Il sindacato tiene a sottolineare che su alcuni aspetti potrebbero maturare in futuro interpretazioni diverse da quelle formulate nella guida, “anche in virtù di eventuali evoluzioni normative”.



Michele Languino
responsabile area legale Sna

IL RISULTATO DI UNA LUNGA ANALISI TECNICO-LEGALE

“È un lavoro che ha richiesto tempo e un accurato confronto tecnico legale a garanzia della conformità della guida alla materia regolamentare”: così Michele Languino, responsabile dell’area legale Sna, sintetizza il percorso che ha portato alla nascita di questo vademecum. Languino precisa che “non si tratta assolutamente di un’iniziativa volta a scavalcare o sostituire il ruolo dell’Autorità e del legislatore”, ma del tentativo di “offrire delle indicazioni al mercato, nel momento in cui l’Ivass ha reso nota la propria intenzione di non regolamentare immediatamente la materia”. La guida è dunque il risultato di una lunga analisi tecnica e di un confronto all’interno dello stesso Esecutivo Nazionale Sna: alcuni di questi quesiti “vanno al di là dell’aspetto legale – osserva Languino – costituiscono un indirizzo verso il mercato. Eppure, sembra non esserci nessun altro che si sia impegnato su questo tema in misura pari a quella dello Sna. Noi riteniamo che questa guida sia una prima indicazione, ragionata, studiata e vagliata dagli esperti, utilizzabile anche come strumento di dialogo tra tutti gli operatori del mercato, intermediari, associazioni, mondo delle imprese e consumatori. Da oggi abbiamo qualcosa su cui discutere, e rispetto alla quale dibattere, operando eventuali aggiustamenti o modifiche”.

SONO PIÙ DI MILLE GLI AGENTI CHE GIÀ COLLABORANO

La guida alle collaborazioni tra intermediari realizzata dallo Sna arriva dopo la pubblicazione, un anno fa, della documentazione informativa e contrattuale, che comprende l'accordo di collaborazione, il codice di autoregolamentazione, il regolamento dei rapporti, il codice deontologico. Secondo le stime del Sindacato nazionale agenti, gli intermediari attivi nelle collaborazioni hanno superato abbondantemente le 1.000 unità. Oltre 3.000 agenti hanno comunicato a Sna di essere pronti a intraprendere questa nuova modalità di intermediazione.

UN PROGETTO WORK IN PROGRESS

Questa è una delle considerazioni che ha spinto Sna ad attivare una sorta di *work in progress*, attraverso un lavoro di analisi e raccolta di dati che non si esaurisca con la divulgazione della guida, ma che si intenda far proseguire con tutti quegli aggiornamenti che saranno apportati dalla casistica applicativa e/o dal sopravvenire di ulteriori regolamentazioni. Per chi ha attivato o intende attivare le collaborazioni, la guida si propone dunque come uno strumento di consulenza che permette agli agenti di operare con maggiore consapevolezza e professionalità, al riparo da rischi o conflittualità con consumatori e imprese. “Sappiamo che il fenomeno delle collaborazioni, a differenza del plurimandato, ha il vantaggio di muoversi nella libera e piena autonomia dell’intermediario – spiega Languino – senza necessitare del consenso della compagnia che rilascia un mandato. Tuttavia, se il plurimandato consente una più immediata resa in termini economici – conclude il rappresentante dello Sna – le collaborazioni sono più lente, anche se hanno degli orizzonti decisamente più ambiziosi”.

B.M.