



# Collaborazioni, un'occasione per gli agenti del Sud. E non solo

**Volgere lo sguardo al mercato della domanda assicurativa  
per diventare autentici intermediari e non semplici distributori**

Collaborazione. Sostantivo femminile singolare; il plurale: collaborazioni. Significato: azione od effetto dell'aiutare oppure sostenere qualcuno nello svolgimento di una qualsiasi attività, contribuendo al raggiungimento di un obiettivo. Comprendere quanto accaduto con la conversione in legge del decreto n. 179/2012, recante ulteriori misure urgenti per la crescita del paese, non può prescindere dalla riflessione sul significato della parola "collaborazione": raggiungere un obiettivo comune contribuendo ognuno con i propri mezzi e capacità, sostenendosi ed aiutandosi a vicenda. Completa il quadro definitorio l'aggettivazione "reciproca", adoperata del legisla-

tore nel comma decimo dell'art. 22 della citata legge. Altro elemento chiave, sempre contenuto nel citato comma – a nostro parere esemplare della letteratura giuridica del nostro Paese – è il richiamo alla corretta e completa informativa da rilasciare al mercato, e più in generale ai consumatori.

Queste le premesse a commento del fatto storico. Ma nell'operatività quotidiana, cosa cambierà realmente? Quali vantaggi per i consumatori, e quali le conseguenze per gli intermediari? E soprattutto, perché al Sud queste novità assumono un'importanza rilevante? La novità principale riguarda la possibilità di collaborazione tra agenti iscritti nella sez. A del Rui

e, più in generale, tra intermediari assicurativi. Al nuovo scenario imposto dalla legge, seppur ancora in gestazione nel mercato della distribuzione assicurativa, guardano in modo particolare i tanti che nel meridione d'Italia, avendo fatto dell'intermediazione assicurativa il proprio habitus professionale, da tempo aspettano risposte alle chiusure delle agenzie, ed alla indisponibilità di molte compagnie. Le collaborazioni sono quindi una opportunità in più a disposizione degli intermediari e soprattutto di quelli colpiti da un'ingiusta revoca, che adesso possono sperare di mantenere, almeno in parte, il proprio portafoglio clienti e, contestualmente, difendere il livello oc-

cupazionale.

Ragionando da intermediario del Sud, è stato questo il commento "a caldo", alla notizia dell'approvazione della nuova legge; subito dopo però, il realismo ha ben presto preso il sopravvento: ciò è dovuto all'art 22, laddove, al comma 12, leggiamo che il legislatore ha sentito l'obbligo di dichiarare nulle per violazione di norme, le pattuizioni speciali tra mandatario ed imprese assicuratrice, qualora incompatibili con le previsioni del comma 10. In questo passaggio giuridico risiede tutta la drammatica condizione dell'intermediario, soprattutto del Sud, che si trova costretto da un mercato ostile, complesso e talvolta pericoloso, a causa del potere in mano alle compagnie di poter imporre revocche ad nutum. La collaborazione, per gli intermediari, diventa innanzitutto un baluardo alla espulsione dal mercato, che ha le sue tante declinazioni dalle forme più subdole, subendo le politiche di prezzo dell'offerta, a quelle più perentorie messe in atto attraverso le revocche, passando prima per le forme più blande, ma comunque drammatiche, quali le disdette massive di contratti e scorpori di interi por-

tafolgi. Scriviamo pochi giorni dopo il periodo natalizio, e non possiamo ancora registrare segnali importanti di questo nuovo mondo che si è inaugurato il 18 dicembre scorso. Vogliamo sperare che sia solo la distrazione tipica del periodo di festività, oltre che l'italica lentezza ad elaborare le novità; i prossimi mesi ci diranno quanta aria nuova sia davvero arrivata. Ad oggi possiamo dire che ha fatto molto più rumore la questione del mancato "tacito rinnovo" delle polizze Rcauto, perché ha generato la paura tra i consumatori di trovarsi senza polizza esposti ad un rischio di scopertura e di sanzionabilità a norma del codice della strada. Siamo però certi che, come accade per le liberalizzazioni introdotte dalla precedente legge Bersani, il tempo ci consegnerà il vero senso di questa epocale svolta: la possibilità di raggiungere un legittimo obiettivo di guadagno, attraverso un altrettanto legittimo e trasparente strumento di collaborazione. Per troppi anni gli intermediari sono stati costretti ad una costante ricerca di equilibrio tra mandanti e clienti, che ha anche portato a rovinose cadute. E' finalmente giunto il tempo di volgere il nostro

sguardo al mercato della domanda assicurativa, e diventare autentici intermediari e non semplici distributori. Le possibilità di crescita professionale ed umana sta proprio in quell'aggettivazione "reciproca", che esalta il concetto di appartenenza ad un sistema in grado di garantire accrescimento e raggiungimento di un obiettivo comune. Se volessimo dare una rappresentazione drammatizzata del nostro pensiero, potremmo immaginare un "ieri", quando dalla scrivania del nostro ufficio, eravamo costretti a dire "Ci spiace, ma la nostra compagnia ha inteso cambiare le proprie strategie commerciali e pertanto non possiamo prendere in considerazione il rischio che lei ci chiede di assumere"; ed un "oggi": dalla stessa scrivania ed allo stesso cliente potremo affermare "Abbiamo valutato la sua richiesta e riteniamo che queste possano essere le migliori soluzioni assicurative che oggi può offrirle il mercato; possiamo vederle insieme, e sarà nostra cura proporre alla sua firma quella che riterrà più soddisfacente". Sfido chiunque a convincermi che quel "ieri" è preferibile a quest' "oggi"!

