

# Dimissioni: una opzione che i maggiori agenti stanno in numero crescente valutando

*Come salvare le proprie liquidazioni? Come evitare di soccombere sotto il peso degli storni provvigionali a seguito del recesso dalle polizze polieennali? Gli agenti stanno gradatamente rendendosi conto di disporre di un'arma potente, decisiva, per mettere in angolo le mandanti*

*di Mario Dal Cin*

L'introduzione della rescindibilità annuale delle polizze poliennali rami danni, l'unica vera liberalizzazione introdotta dal ministro Bersani, sta producendo effetti devastanti sugli agenti di assicurazione.

Nemmeno all'epoca della paventata provvigione 5% sulla r.c. auto, propugnata dalla coppia Signorile/Colucci, un politico fu più invisato dagli agenti, com'è oggi e sempre più sarà l'on. Bersani.

Per capirlo bisogna meditare sulle possibili, anzi probabili, probabilissime, conseguenze della rescindibilità.

È di comune conoscenza, quanto meno tra i nostri lettori, che la rescindibilità ha avuto come primo effetto la rottura dei vincoli che ingessavano il mercato assicurativo italiano.

Il cliente, cui era stato imposto un vincolo di durata indissolubile, oggi, invece, può ottenere lo scioglimento della polizza, purché sia rimasta in corso per almeno tre anni. E non c'è chi possa azzardarsi a dichiarare negativa, sul pano generale, questa possibilità.

## **Liberi i clienti, ma, di conseguenza, anche gli agenti ed i subagenti**

La possibilità che i contraenti adesso hanno di liberarsi dalle polizze di lunga durata, "libera" pure gli agenti, nel senso che possono trasferirsi da una compagnia all'altra portando con se anche il portafoglio R.E., appunto perché "disdebbabile" dai loro clienti. E si sa, anche se l'ANIA cerca disperatamente di sostenere il contrario, che se un agente cambia compagnia la maggior parte dei clienti se li porta facilmente dietro. Il rapporto fiduciario, infatti, intercorre tra cliente ed agente e non tra cliente e compagnia.

Se l'agente è libero di muoversi per cogliere offerte di collaborazione più interessanti e redditizie, a maggior ragione sono liberi i suoi colla-

boratori, i c.d. subagenti, di passare (col rispettivo portafoglio) ad altro agente o, meglio ancora, ad altra compagnia (e quante ce ne sono!) che offrisse loro la possibilità di diventare agenti.

Perché mai, però, gli agenti ed i subagenti dovrebbero cambiare casacca? Le ragioni che depongono a favore sono diverse e assai "robuste". Essenzialmente economiche, ma anche, nel caso dei subagenti, di status.

Per i subagenti, passare da un agente ad un altro (trascurando volutamente l'ipotesi, tutt'altro che peregrina, della trasformazione in agente diretto di altra compagnia, ma, perché no, pure della stessa compagnia) può facilmente significare la moltiplicazione delle provvigioni dei rami elementari o, meglio, per fare un esempio numerico, passare da una provvigione di incasso del 4% ad una del 12 e più percento.

Chi andrà (o, meglio, sta andando) alla caccia dei subagenti altrui sono i broker e gli agenti che, lavorando in annuale, sono remunerati con provvigioni fisse ricorrenti, le cui aliquote – per la gran parte degli affari trattati dai subagenti – sono nell'ordine del 24%.

# Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?

## ASSINEWS

è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.

### SI ABBONI ORA!

➔ **via web sul sito [www.assinews.it](http://www.assinews.it)**

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

➔ **via fax al numero 0434.20645**

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura



**Abbonamento annuale alla rivista cartacea**

- Compagnie, Banche **150,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **110,00 euro**



**Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2005 su CD (volume unico)**

- Compagnie, Banche **180,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **140,00 euro**

Società/Nome .....

All'attenzione di .....

Via .....

CAP ..... Città ..... Prov. ....

Part. IVA/C.F. ....

Tel. .... Fax ..... e-mail .....

**PRIVACY** Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)

**Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)**