

Reale Mutua: annullati gli effetti negativi della rescindibilità annuale

*Un esemplare accordo tra compagnia e gruppo agenti,
che surclassa quelli di Generali e Fondiaria-Sai*

di Mario Dal Cin

Sapevamo delle trattative in corso, ma non abbiamo voluto sfrugliare per non recare alcun pregiudizio al buon esito delle stesse. Buon esito c'è stato. E quale esito!

Ci ricordiamo di quanto, un secolo fa, l'allora presente del G.A.A. Reale Mutua, Carlantonio Colli, riuscì a "vendere", e molto bene, l'esclusiva territoriale alla mandante. Eravamo agli albori della bancassurance e le compagnie "sbavavano" per avere mano libera.

Colli seppe approfittarne, nell'interesse dei suoi colleghi, ma fu insultato dai rappresentanti dello SNA e bollato come "traditore", perché l'esclusiva territoriale era un valore irrinunciabile e doveva essere difeso a qualsiasi costo.

In ambito UNAPASS le critiche non mancarono, senza tuttavia gli eccessi sgradevoli e inaccettabili che vi furono in SNA.

Chi scrive, parlando in ambito UNAPASS, ebbe allora a contestare i critici e lodare l'iniziativa del Gruppo Agenti Reale, sostenendo che l'esclusiva vita andava venduta finché aveva un valore oppure, se possibile, scambiata col plurimandato nei danni.

Una presa di posizione che fu considerata dagli amici di UNAPASS come una "provocazione intelligente". Immaginarsi, dunque, cosa si disse in SNA.

Finì come tutti sanno, ma come molti continuano a voler ignorare: le compagnie, con la complicità del Ministero dell'Industria e del Consiglio di Stato, si presero l'esclusiva nel vita, le banche ebbero mano libera a dilagare, mentre gli agenti ottennero, come contropartita, uno zero virgola zero.

I sindacati degli agenti persero un'occasione unica, svenandosi in una battaglia di retroguardia a difesa di qualcosa che giorno dopo giorno svaniva. Una stupidità ed una miopia senza pari.

E veniamo ad oggi.

Tutto nasce con l'unica vera liberalizzazione portata a termine dal fabbricante di lenzuola, on. Bersani: *la rescindibilità annuale dei contratti poliennali rami danni*.

Una liberalizzazione non solo non richiesta, ma contro la quale lo SNA si era da sempre battuto pervicacemente, del tutto indifferente alle negatività che la decennalità delle polizze causava agli

assicurati, il più delle volte addirittura ignari di aver sottoscritto un impegno poliennale.

Lo SNA, invece, sommerse di complimenti l'on. Bersani per aver vietato i patti di esclusiva creando così le premesse per il plurimandato. Plurimandato limitato però ai soli rami danni. Come mai, finora ed assai stranamente, nessuno si è mai chiesto perché il plurimandato non valga anche nel vita?

Da una battaglia di retroguardia ad una fuga in avanti: gli agenti pagano il prezzo del massimalismo dello SNA

Da molti anni, lo SNA porta avanti la richiesta del plurimandato, con una costanza e uno zelo degni di miglior causa, quasi che il plurimandato fosse la panacea di ogni male degli agenti.

Se la cieca difesa dell'esclusiva, come abbiamo già detto, fu una battaglia di retroguardia, quella sul plurimandato – tanto per ripeterci ancora una volta – è stata una fuga in avanti, realizzata per non voler affrontare **il vero problema degli agenti, che era e resta quello della redditività**.

Problema che ha già fatto sparire dal mercato alcune migliaia di agenti,

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

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

Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - info@assinews.it