

SNA-IVASS-TAR, ANATOMIA DI UNA SENTENZA

di FABRIZIO AURILIA

NEL GIUGNO SCORSO IL TRIBUNALE AMMINISTRATIVO HA DATO RAGIONE AL SINDACATO SUL PROVVEDIMENTO 97, ABROGANDO LE NUOVE NORME SULLE COLLABORAZIONI CHE, SECONDO GLI INTERMEDIARI, ERANO ANTICONCORRENZIALI. SARÀ UNA VITTORIA CHE APRIRÀ LA STRADA ANCHE ALLA SEMPLIFICAZIONE BUROCRATICA? DIFFICILE DIRLO

La sentenza 7549, pubblicata il 23 giugno scorso dal Tar del Lazio, rappresenta una piccola pagina storica per l'intermediazione assicurativa tradizionale. Come in molti sanno, con quella decisione il tribunale amministrativo accoglieva il ricorso di **Sna** e abrogava alcune norme contenute nel Provvedimento 97 di **Ivass**, già molto contestate dalla maggioranza degli intermediari italiani.

Le norme riguardavano essenzialmente le collaborazioni tra gli intermediari e la modulistica precontrattuale. L'opposizione a queste disposizioni è stata da subito molto forte presso la classe agenziale e tra i broker medio-piccoli, i quali temevano che, soprattutto riguardo le collaborazioni, le nuove regole avrebbero potuto intaccare la libertà imprenditoriale e la loro capacità concorrenziale.

SNA, UNA CAUSA GIUSTA

Tutto l'iter del ricorso è stato seguito dall'avvocato **Gianluigi Malandrino**, consulente legale di Sna, affiancato nella parte amministrativa dal legale **Antonino Galletti**. "Questa controversia – spiega Malandrino – è stata seguita da Sna con particolare attenzione, sia in fase di redazione del ricorso, sia nel supporto tecnico a tutte le attività necessarie. Il sindacato ha creduto fortemente nella fondatezza della causa". Un ricorso aperto con la fase di sospensiva nel febbraio 2021 e chiuso con la sentenza di giugno, nonché con la presa d'atto pub-

blica di Ivass, durante la relazione annuale del presidente **Luigi Federico Signorini**.

È bene ricordare che le sentenze del Tar sono esecutive nei confronti della Pubblica Amministrazione ma che le autorità di vigilanza possono ricorrere al Consiglio di Stato entro sei mesi. "Io – ribadisce Malandrino – mi attendo comunque un segnale ufficiale di Ivass che dia al mercato la comunicazione della decadenza dei provvedimenti".

I LIMITI DEL PROVVEDIMENTO 97

Ma vediamo nello specifico questi provvedimenti e perché il Tar ha dato ragione a Sna.

Il Sindacato nazionale agenti ha impugnato tre disposizioni del Provvedimento 97, due delle quali riguardano le collaborazioni tra intermediari assicurativi. "Questi accordi – sottolinea l'avvocato – hanno sempre ben funzionato, consentendo agli agenti di offrire ai clienti una più ampia scelta tra prodotti assicurativi".

Fino all'agosto, 2020 queste disposizioni non erano sta-

UNA DICHIARAZIONE SENZA DICHIARANTI

La terza disposizione riguarda il peso burocratico. Sna aveva chiesto a Ivass di ridurre la modulistica soprattutto in fase precontrattuale, ma nel Provvedimento 97, l'istituto aveva imposto un'ulteriore dichiarazione da consegnare al cliente, in cui si garantiva che il prodotto offerto fosse coerente con le esigenze rappresentate dall'assicurato. "Ci è sembrato un documento superfluo perché c'è già una normativa che impone agli agenti di proporre soltanto prodotti coerenti con quanto richiesto dagli assicurati", ha precisato l'avvocato Gianluigi Malandrino. Tra l'altro, come per l'obbligo di esibire le collaborazioni, l'Ivass in fase di consultazione aveva parzialmente accolto l'obiezione, specificando che non servisse che la nuova dichiarazione fosse sottoscritta dall'agente e dal cliente. "Noi l'abbiamo impugnata – ha spiegato l'avvocato – giacché una dichiarazione non sottoscritta da nessuno non ha nemmeno valore giuridico". Anche su questo il Tar ha dato ragione ai ricorrenti.

te oggetto di normazione specifica secondaria da parte di Ivass. Poi, nel Provvedimento 97, il regolatore aveva imposto due distinte disposizioni agli intermediari: una riguardava l'obbligo di comunicare alle mandanti tutte le collaborazioni in essere e l'altra prescriveva agli intermediari di affiggere presso la sede, e pubblicare sul proprio sito internet, tutte le imprese i cui prodotti fossero oggetto di collaborazioni. "Queste due disposizioni – ha continuato Malandrino – limitavano fortemente la libertà imprenditoriale degli agenti, depotenziandone la capacità concorrenziale".

I PROBLEMI CON LA PUBBLICA CONSULTAZIONE

Il ricorso è stato condotto sotto due profili: il primo per violazione di legge, perché tutte le disposizioni regolamentari di Ivass vanno precedute da una pubblica con-

sultazione, prevista dall'articolo 191 del *Codice delle assicurazioni*. "La norma che imponeva agli intermediari di comunicare alle mandanti le collaborazioni in corso non era stata posta in consultazione, quindi c'era una violazione formale", fa notare l'avvocato di Sna.

La direttiva relativa all'obbligo di affissione o pubblicazione era stata effettivamente posta in pubblica consultazione, ma Sna e altri soggetti interessati (per esempio **Acb**) si erano opposti: "a quel punto – racconta Malandrino – Ivass aveva detto che avrebbe accolto le opposizioni, ma alla fine la norma è entrata lo stesso nel Provvedimento 97".

NORME CONTRO LA LEGGE

Il secondo profilo del ricorso è per la violazione della legge sulle collaborazioni, giacché in quella norma non si prevede che chi instaura una collaborazione lo comunichi alla mandante. "Abbiamo spiegato al Tar – riferisce Malandrino – che, secondo noi, il legislatore ha voluto evitare che queste comunicazioni costituissero un serio ostacolo alla diffusione delle collaborazioni. Nel decreto legge 179 del 2011 è prevista la nullità di tutte le norme che possano ostacolare la diffusione delle collaborazioni tra intermediari. Il Tar ha condiviso le nostre perplessità perché le nuove norme del Provvedimento 97 erano frustranti la legge istitutiva delle collaborazioni stesse".

ORA SERVE UN DIALOGO TRASPARENTE

Vinta questa battaglia, gli intermediari si attendono un'intensa attività di Ivass nel campo della semplificazione: "gli agenti soffrono molto il gravame di questi oneri burocratici, per alcuni è più difficile che vendere le polizze", ha detto Malandrino, aggiungendo che "ci vorrebbe un dialogo franco, trasparente e costante che possa portare a una riduzione del carico e a un corretto rapporto tra responsabilità e risultati dell'attività. Quando per guadagnare 20 o 30 euro in più di provvigioni ci si deve esporre a sanzioni da 20, 30mila euro si è molto scoraggiati", ha concluso.

Il compito di Ivass non è certo semplice: armonizzare normative molto diverse tra loro, in nome della tutela del consumatore, alla quale è ispirata tutta la condotta imposta ai player di mercato, è un impegno sempre più complesso, soprattutto in questi anni difficili. ❶