



Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

Prot. 0292 Circolare
Ass. Auto
Distribuzione
Legale
Tributi

Roma, 4 agosto 2006

ALLE IMPRESE ESERCENTI
LE ASSICURAZIONI
AUTO

Decreto legge 4 luglio 2006 – Conversione in legge con modificazioni - Divieto di clausole di distribuzione esclusiva nell’offerta di contratti r.c. auto e obblighi di trasparenza su premi, provvigioni e sconti

Facciamo seguito alla nostra circolare n. 244 del 6 luglio 2006, per comunicare che il decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, è stato convertito in legge, con modificazioni. A decorrere dal giorno successivo a quello della sua pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (il che avverrà entro brevissimo tempo) la legge di conversione entrerà in vigore. Naturalmente, le disposizioni del decreto legge non modificate dalla legge di conversione risultano pienamente in vigore a decorrere dal 4 luglio u.s..

Rispetto al testo contemplato dal decreto legge, l’impianto dell’articolo 8 (*Clausole anticoncorrenziali in tema di responsabilità civile auto*) non è stato sostanzialmente toccato dalla legge di conversione. L’unica modifica intervenuta riguarda, al comma 1, nell’ambito del divieto di stipulare – tra imprese ed agenti - nuove clausole contrattuali che prevedano l’imposizione di *prezzi minimi o sconti massimi*, l’aggiunta dell’espressione “*ai consumatori*” (cfr. testo allegato dell’articolo 8).

Molto più significative sono, invece, le modifiche approvate nell’iter di conversione del decreto con riferimento all’articolo 131 del Codice delle assicurazioni (*Trasparenza dei premi e delle condizioni di contratto*), cui sono stati aggiunti due nuovi commi, che, al di là della loro collocazione specifica, sono destinati ad interagire

con la materia regolata dallo stesso articolo 8, in quanto risultano funzionalmente diretti a disciplinare obblighi di trasparenza strettamente connaturati con il divieto di distribuzione esclusiva di prodotti assicurativi r.c. auto nonché con la normativa sugli sconti ammissibili in tale forma assicurativa (cfr. in allegato il nuovo testo dell'articolo 131 del decreto legislativo n. 209/2005, coordinato con i commi aggiunti in sede di conversione del decreto legge).

Fermo restando che sui problemi posti dalle nuove disposizioni occorrerà attendere necessarie indicazioni da parte dell'Istituto di vigilanza - cui ci siamo ufficialmente rivolti e che si è riservato di pronunciarsi in materia - qui di seguito si forniscono alcune prime linee interpretative sul combinato delle varie norme introdotte dal decreto legge e dalla legge di conversione.

A tal fine, risulta preferibile esaminare il divieto di clausole di distribuzione esclusiva partitamente dalle questioni concernenti gli obblighi di trasparenza e la flessibilità tariffaria ammessa.

1. Divieto di clausole di distribuzione esclusiva per l'offerta di contratti r.c. auto

Come anticipato, da questo punto di vista la legge di conversione non ha modificato la struttura dell'articolo 8, per cui resta confermato che:

- a decorrere dal 4 luglio u.s., le imprese di assicurazione e gli agenti (nonché gli altri intermediari), limitatamente al ramo r.c. auto, non possono stipulare tra loro nuove clausole contrattuali di distribuzione esclusiva, vale a dire che le imprese non possono conferire nuovi mandati di distribuzione che contemplino l'esclusiva nel ramo in questione;
- le clausole in questione sono da considerarsi nulle per contrarietà a norme imperative;
- le clausole di distribuzione esclusiva di contratti r.c. auto sottoscritte prima del 4 luglio 2006 sono fatte salve fino alla loro naturale scadenza e comunque non oltre il 1° gennaio 2008;
- fatto salvo il periodo transitorio, le clausole di distribuzione esclusiva costituiscono intesa restrittiva della concorrenza, ai sensi dell'articolo 2 della legge 10 ottobre 1990, n. 287.

Per quanto concerne le complesse problematiche poste dalle disposizioni in parola rispetto all'esercizio della libertà d'impresa e alla normativa comunitaria in tema di intermediazione e di concorrenza negli accordi verticali di distribuzione in esclusiva, si rinvia alle considerazioni svolte dall'Associazione nel corso dell'audizione tenuta l'11 luglio 2006 presso le Commissioni riunite Bilancio e Finanze del Senato (cfr. nostra circolare, prot. 250 dell'11 luglio 2006).

Per quanto riguarda gli effetti di tali previsioni sulla regolazione di fonte collettiva dei rapporti tra imprese ed agenti di assicurazione, si fa presente che l'Accordo Nazionale Agenti, pur prevedendo oltre alle varie forme di esclusiva la figura dell'agente plurimandatario, non contempla una categoria "mista", in cui debbano convivere mandati con caratteristiche opposte quanto al vincolo contrattuale con l'impresa. Tale circostanza dovrà formare oggetto di approfondimenti sia con riferimento ai contratti di agenzia da stipularsi a decorrere dal 4 luglio u.s. sia riguardo ai contratti in corso, a decorrere dal 1° gennaio 2008.

Rispetto ai numerosi quesiti pervenuti all'Associazione circa i criteri cui attenersi nella redazione di nuovi mandati in regime di esclusiva, riteniamo opportuno che nel mandato venga precisato espressamente che:

- l'esclusiva si applica ad eccezione di quanto previsto dall'articolo 8 del decreto legge n. 223/2006 e con espressa riserva circa la legittimità di tale disposizione e quindi fino a quando la stessa risulti in vigore;
- in caso di conferimento di mandati da parte di altre imprese, l'intermediario debba informarne l'impresa mandante, come del resto già oggi previsto, per gli agenti plurimandatari, dalla relativa disciplina collettiva in vigore.

Rispetto al quesito circa la possibilità che un'eventuale attività successiva in plurimandato sia esercitata nei medesimi locali dell'intermediario nominato dall'impresa, si tratta di argomento da approfondire; anche se, secondo una prima interpretazione, non sembrerebbero sussistere motivi ostativi a regolare tale situazione all'interno del mandato in funzione della definizione concreta dei contenuti economici del rapporto stesso.

2. Divieto di clausole che impongano ai distributori "prezzi minimi o sconti massimi" praticabili ai consumatori

Nonostante anche per questo verso l'articolo 8 non abbia subito modifiche, uno dei due emendamenti approvati nel corso dell'iter di conversione del decreto legge - sempre con riferimento alla materia regolata dalla disposizione in questione, ma oggetto di collocazione nell'articolo 131 del Codice delle assicurazioni - sembra aver riconsiderato la *ratio* della previsione sul divieto di clausole (o di direttive) che fissino per l'intermediario limiti di sconto riconoscibili ai contraenti r.c. auto.

In particolare, il comma 2-ter, inserito nell'articolo 131 citato, dispone che nei preventivi e nelle polizze, oltre al premio di tariffa e alla provvigione spettante all'intermediario, vada indicato anche lo sconto complessivamente riconosciuto al sottoscrittore del contratto.

Circa l'effettiva portata della nuova disciplina - che anche per la parte relativa al divieto di imporre all'intermediario prezzi minimi e sconti massimi trova applicazione

ai contratti di intermediazione stipulati a decorrere dal 4 luglio 2006 - possono essere prospettate due ipotesi interpretative.

Secondo la prima interpretazione, che sembra corrispondere anche ad un primo orientamento manifestatoci per le vie brevi dall'ISVAP – che si è comunque riservato ulteriori riflessioni in merito - il divieto di fissazione di prezzi minimi o di sconti massimi andrebbe considerato come inibizione per le imprese di concepire, nelle direttive impartite alla rete distributiva, una flessibilità tariffaria sistematica. Sulla base di tale interpretazione – secondo cui risulterebbe comunque ammissibile la praticabilità di sconti autorizzati dall'impresa, ma solo di volta in volta ed in modo non ricorrente - le tariffe dovrebbero risultare rigide, ferma restando l'ulteriore possibilità di sconto disposto dall'intermediario, con effetti che si produrrebbero esclusivamente sul suo conto economico.

In base alla seconda interpretazione, invece, la formulazione impiegata in ordine allo sconto *complessivamente* riconosciuto sul premio di tariffa indurrebbe a ritenere che il divieto di fissazione di prezzi minimi o sconti *massimi* da parte dell'impresa stia semplicemente a significare divieto di fissazione, da parte di quest'ultima, di soglie di sconto al di sotto delle quali l'intermediario non potrebbe stabilire ulteriori riduzioni del prezzo pagato dal contraente, “attingendo” alla parte di premio relativa alla provvigione spettante all'intermediario stesso.

Secondo questa tesi, dunque, le direttive impartite dalle imprese alla propria rete distributiva in materia di flessibilità tariffaria potrebbero continuare ad essere adottate, a condizione che la flessibilità accordata non costituisca il massimo livello di sconti praticabili dagli intermediari. In altre parole, i possibili sconti previsti dalle direttive dovrebbero rappresentare gli sconti riconosciuti da parte dell'impresa, ferma dunque la possibilità per l'intermediario di disporre ulteriori riduzioni del premio fino alla capienza della propria remunerazione.

L'incertezza interpretativa segnalata ci ha indotti a chiedere formalmente all'ISVAP di fornire un'interpretazione ufficiale nel tempo più breve possibile, onde consentire alle imprese di operare nel pieno rispetto della normativa in esame.

In ogni caso (vale a dire, a prescindere dalla correttezza dell'una o dell'altra interpretazione), per quanto riguarda lo sconto accordabile direttamente dall'intermediario, occorrerebbe evidentemente distinguere lo “sconto” in senso tecnico giuridico concesso dal medesimo nei limiti del proprio monte provvigionale da qualsiasi altra iniziativa dell'intermediario stesso idonea a far sopportare al consumatore un “costo”, in senso meramente economico, ulteriormente ridotto per la copertura assicurativa. In quest'ultima ipotesi, infatti, l'agente in realtà mette a disposizione del cliente risorse proprie, da qualsiasi fonte provenienti e in qualsiasi modo compensabili, mentre il prezzo della copertura non muta e il relativo quietanzamento così come la contabilizzazione da parte dell'impresa dovrebbero pertanto tener conto di quel prezzo.

A titolo esemplificativo, fatto 100 il premio di tariffa, 10 lo sconto riconosciuto dall'impresa, 10 la provvigione concretamente spettante all'intermediario e 5 lo sconto riconosciuto da quest'ultimo, il prezzo della copertura assicurativa dovrebbe corrispondere a 85, e di tale importo si terrebbe conto ai fini sia del quietanzamento che della contabilizzazione da parte dell'impresa. Va da sé che in questa ipotesi l'impresa riconoscerebbe all'intermediario una provvigione al netto dello sconto da lui stesso concesso al contraente.

Anche ai fini dell'applicazione dell'imposta sui premi di cui alla legge 29 ottobre 1961, n. 1216 – nonché del contributo SSN, che segue la medesima disciplina - avrebbe rilevanza il premio al netto degli sconti complessivamente riconosciuti (nell'esempio, si tratta dell'importo di 85).

Infatti, in base all'art. 4, secondo e terzo comma, di tale legge, le imposte ivi previste sono dovute "proporzionalmente per ogni lira di ciascun pagamento del premio" e l'imponibile "deve essere valutato nella sua integrità con l'aggiunta di tutti gli accessori e senza alcuna detrazione per qualsivoglia titolo, in modo che nell'imponibile sia compreso qualsiasi importo corrisposto dal contraente all'assicuratore, eccezione fatta soltanto delle somme che dal contraente medesimo vengano rifuse all'assicuratore a titolo di imposta sulle assicurazioni ed imposta generale sull'entrata".

Al riguardo, segnaliamo che la nostra interpretazione risulta confortata anche dalla dottrina più autorevole in materia. Si sta tuttavia valutando l'opportunità di chiedere all'Agenzia delle entrate un pronunciamento ufficiale che confermi definitivamente la nostra interpretazione.

Tutto ciò premesso, si ricorda che, quanto ai rapporti di intermediazione sottoscritti prima della data di entrata in vigore del decreto, l'articolo 8 prevede espressamente un regime transitorio, in base al quale sia il mandato in esclusiva sia le clausole di fissazione di prezzi minimi e di sconti massimi "**sono fatte salve fino alla loro naturale scadenza e comunque non oltre il 1° gennaio 2008**".

Ciò naturalmente non impedisce alle imprese di uniformarsi alla nuova disciplina anche per i rapporti di intermediazione in corso anche prima del termine ultimo a tal fine assegnato dalla legge.

3. Trasparenza nei preventivi e nelle polizze in ordine al premio di tariffa, alle provvigioni ed allo sconto complessivamente riconosciuto al contraente

Fermo restando quanto precede in ordine all'interazione delle nuove disposizioni in materia di trasparenza dei premi, delle provvigioni e degli sconti con il disposto dell'articolo 8 del decreto legge, si sottolinea che l'articolo 131 del Codice delle assicurazioni prevede, al comma 3, che l'ISVAP determini, con regolamento, gli obblighi a carico delle imprese e degli intermediari.

Proprio per questo, l'Istituto di vigilanza, nella comunicazione interpretativa n. 2 del 30 marzo 2006 sui limiti di applicabilità delle disposizioni recate dal Codice, aveva escluso l'articolo 131 dalle disposizioni di immediata applicazione, precisando che, per le norme per le quali l'entrata in vigore sia differita al momento dell'emanazione dei regolamenti previsti, avrebbe continuato a trovare applicazione in via transitoria la disciplina previgente.

Nel caso delle norme recate dall'articolo 131, la disciplina previgente è contemplata dalla circolare n. 502/D del 2003, in materia di assicurazione r.c. auto, che regola, tra l'altro, gli obblighi di predisposizione dei preventivi personalizzati di cui al comma 2 dell'articolo in esame e che ovviamente nulla dispone sui nuovi obblighi introdotti dai commi 2-bis e 2-ter in tema di trasparenza provvigionale e di evidenziazione di sconti complessivamente riconosciuti ai contraenti.

Ne deriva che, in assenza di disposizioni attuative, i nuovi commi 2-bis e 2-ter inseriti nell'articolo 131 non dovrebbero considerarsi di immediata applicazione, rivestendo tra l'altro notevole importanza i profili di dettaglio da regolare per consentire alle imprese il corretto rispetto della normativa.

Abbiamo pertanto comunicato all'ISVAP, anche in via formale, che restiamo in attesa dell'emanazione del necessario regolamento, nella stesura del quale occorrerà tener conto del fatto che le imprese avranno bisogno di tempi congrui per applicare la disciplina che verrà definita.

Con riserva di tornare in argomento, si porgono i migliori saluti.

Rif.: Direzione Auto, Consumerismo e Distribuzione
Dott. Vittorio Verdone
tel. 06 32688664 fax: 06 36006300
vittorio.verdone@ania.it

IL DIRETTORE GENERALE
Giampaolo Galli

Allegati

Art. 8 D.L. 223/2006 coordinato con Legge di conversione
Art. 131 Codice assicurazioni modificato da Legge di conversione