



Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

Direzione Auto, Consumatori e Distribuzione

Prot. 0441 Comunicazione
Distribuzione

Roma, 17 dicembre 2007

A TUTTE LE IMPRESE

**Disciplina del rapporto di agenzia di
assicurazione: Sentenze in materia di rivalsa
e di contributi al FGVS e al SSN**

Per opportuna conoscenza, alleghiamo copia di due sentenze concernenti le materie in oggetto relative al rapporto di agenzia di assicurazione.

La prima sentenza – Corte di Cassazione n. 16193/2007 – ha rigettato il ricorso presentato dall’impresa di assicurazione avverso le precedenti pronunce di 1° e 2° grado che avevano stabilito la restituzione, da parte dell’impresa all’agente, degli importi trattenuti a titolo di rivalsa per le indennità corrisposte all’agente cessato.

In particolare, secondo la Suprema Corte, la “ratio” della rivalsa gravante sull’agente subentrante va individuata nel fatto che lo stesso trae immediata utilità dall’avviamento cui accede ed al quale sono strettamente commisurate le indennità di fine rapporto riconosciute all’agente uscente.

Qualora nel trasferimento del portafoglio dall’impresa preponente al nuovo agente si realizzi una decurtazione del suo valore economico, a causa di una riduzione quantitativa dello stesso e dei tassi provvigionali, si determinerebbe nella sfera dell’agente subentrante una diminuzione dei benefici concernenti l’avviamento, tale da incidere in misura proporzionale sull’entità della rivalsa da corrispondere all’impresa stessa.

La seconda sentenza – Tribunale di Milano n. 10553/2007 – ha, viceversa, rigettato la domanda dell’agente in merito alla restituzione della rivalsa corrisposta all’impresa preponente.

In particolare, la richiesta dell’agente si basava sull’assunto che la finalità propria di tale istituto – che pone a carico dell’agente subentrante l’onere economico della rivalsa in misura pari alle indennità liquidate dalla compagnia all’agente cessato, per

compensare il vantaggio ottenuto dall'agente subentrante dall'acquisizione del portafoglio clienti – sarebbe venuto meno con la riduzione delle aliquote provvigionali e dello stesso portafoglio clienti ad opera della compagnia.

Tale tesi non è stata condivisa dal Tribunale, posto che la ratio dell'istituto della rivalsa è, a detta dello stesso, da rinvenire nelle funzioni:

- risarcitoria, del danno subito dall'agente uscente per la perdita della clientela;
- compensativa, per il godimento dell'avviamento da parte del nuovo agente al momento dell'acquisizione del nuovo incarico.

Ed infatti, continua il Tribunale, se nel momento in cui viene conferito l'incarico agenziale, l'agente ha ritenuto di accettare una provvigione inferiore rispetto a quella riconosciuta al suo predecessore, in base ad una libera scelta imprenditoriale, tale circostanza non fa venire meno l'obbligo in capo al subentrante di rivalere l'impresa delle somme versate all'agente cessato a titolo di corrispettivo dell'avviamento goduto.

Inoltre, non è in discussione per il Tribunale il diritto in capo alla preponente di valutare la convenienza economica circa la prosecuzione o meno di determinati rapporti e quindi la possibilità di disdettare le polizze in portafoglio. Tale circostanza, infatti, oltre a determinare la perdita della provvigione per l'agente, provoca, altresì, la perdita dei premi per l'impresa e quindi si sostanzia in una scelta che dal punto di vista economico penalizza la stessa, ma sulle cui valutazioni commerciali l'agente non ha titolo per intervenire.

La stessa pronuncia del Tribunale di Milano ha poi affrontato, respingendola nel merito, la richiesta dell'agente relativa all'errato conteggio delle provvigioni erogate nel corso del rapporto e computate sull'ammontare complessivo dei premi, dedotte le quote relative al Servizio Sanitario Nazionale e al Fondo di Garanzia Vittime della strada.

Il Giudice adito, partendo dalla definizione di “premi” recata dall'art. 3 dell'Accordo Nazionale Agenti – premi ed accessori al netto di tasse ed imposte – e riscontrando che in base al contratto di agenzia stipulato tra le parti le provvigioni debbono essere calcolate sul premio imponibile, ha ritenuto corretto assimilare al concetto di tasse ed imposte i contributi relativi al SSN e al FGVS.

L'esclusione delle tasse ed imposte dalla nozione di premio risiede nel fatto di evitare che oneri di natura pubblicistica, come quelli concernenti i contributi in parola, il cui ammontare è fissato rispettivamente dalla legge e da decreti ministeriali e provvedimenti ISVAP, possano essere ritenuti come un ricavo dell'impresa sul quale poter calcolare la percentuale di spettanza dell'agente.

Se è pur vero che il costo finale per il consumatore comprende sia il prezzo del

servizio assicurativo determinato dall'impresa, che gli oneri di natura pubblicistica, quali per l'appunto le imposte ed i contributi in questione, questi ultimi rappresentano per l'impresa una mera partita di giro, dal momento che come vengono riscossi dai clienti sono riversati all'Erario e agli Enti Pubblici competenti.

Pertanto, se la provvigione ha la funzione di compensare l'agente dell'utilità economica conseguita dalla preponente ed è rappresentata da una percentuale dell'importo del premio percepito dall'impresa, i contributi in parola non possono ritenersi somme realmente incassate dall'impresa, obbligata, a sua volta, a versarli ai predetti enti pubblici.

Per le motivazioni sopra addotte, il Tribunale ha ritenuto che il premio assicurativo, ai fini del calcolo delle provvigioni spettanti all'agente, debba intendersi al netto non solo di tasse ed imposte ma anche dei contributi al SSN ed al FGVS.

Distinti saluti.

Rif.: Direzione Auto, Consumerismo e Distribuzione - Distribuzione
Stefano Montanari
tel. 06 32688663 fax. 06 36006300
stefano.montanari@ania.it

IL DIRETTORE
V. Verdone

Allegati

S.C. n. 16193/07
Trib. Milano n. 10553/07