

Prot. 0244 Circolare  
Ass. Auto  
Distribuzione  
Legale

Roma, 6 luglio 2006

ALLE IMPRESE ESERCENTI  
LE ASSICURAZIONI  
AUTO

**Decreto legge 4 luglio 2006, n. 223 - Divieto di  
clausole di distribuzione esclusiva e di  
imposizione di prezzi minimi o di sconti  
massimi per l'offerta di polizze relative  
all'assicurazione r.c. auto**

Il decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, emanato dal Governo in materia di manovra economica e sviluppo e crescita della concorrenza ( pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 4 luglio 2006, n. 153 – **v. allegato**) contempla all'articolo 8 alcune disposizioni in tema di distribuzione e di articolazione tariffaria nell'offerta di contratti relativi all'assicurazione obbligatoria r.c. auto.

Il decreto legge è entrato in vigore mercoledì 4 luglio 2006.

Le disposizioni recate dall'articolo 8 sono dirette a vietare, nell'offerta di contratti r.c. auto, le clausole di distribuzione esclusiva per conto dell'impresa nonché le clausole che impongano valori prefissati dall'impresa rispetto a "prezzi minimi o sconti massimi" praticati al consumatore finale.

La presente comunicazione non entra nel merito dei complessi temi concernenti la compatibilità di tali disposizioni con la normativa comunitaria sull'intermediazione assicurativa, con il regolamento comunitario di esenzione degli accordi verticali e delle pratiche concordate in materia di distribuzione di beni e servizi nonché con i principi costituzionali che garantiscono la libertà d'impresa. Su tali temi sono in corso gli approfondimenti necessari per le azioni che il settore intenderà svolgere al riguardo presso tutte le competenti sedi istituzionali.

La comunicazione fornisce un primo commento interpretativo alle disposizioni dettate in via d'urgenza.

In particolare, l'articolo 8:

- Al comma 1, stabilisce, a decorrere dal 4 luglio 2006, data di entrata in vigore del decreto, il divieto per le imprese di assicurazione e per gli agenti di stipulare nuove clausole contrattuali di distribuzione esclusiva e di imposizione di “prezzi minimi o di sconti massimi” per l'offerta di polizze r.c. auto.

Per quanto concerne la clausola di distribuzione in esclusiva, la disposizione determina che limitatamente al ramo r.c. auto non potranno essere stipulati nuovi contratti di agenzia che contemplino il regime di esclusiva, in tutte le tre articolazioni previste dall'Accordo Nazionale Agenti.

Nonostante il tenore letterale della norma, che fa riferimento solo agli agenti, si ritiene che il divieto in parola riguardi qualsiasi figura di intermediario incaricato dall'impresa dell'offerta di contratti di assicurazione r.c. auto. Tale interpretazione, già ricostruibile in base ai noti criteri ermeneutici logico, teleologico, sistematico e costituzionalmente orientato, trova letterale conferma nel comma successivo che, nel predicare la nullità della clausola in questione ai sensi dell'articolo 1418 c.c. e nel fare salvi i rapporti in esclusiva r.c. auto in essere fino, al più tardi, al 1° gennaio 2008, contempla oltre agli agenti qualsiasi altro distributore di servizi assicurativi per conto dell'impresa.

Per quanto riguarda la nullità di clausole che impongano “prezzi minimi o sconti massimi”, in considerazione dei problemi interpretativi che pone la formulazione impiegata, si rinvia alle considerazioni successive.

- Al comma 2, come anticipato, stabilisce la nullità, per contrarietà a norme imperative, delle clausole contrattuali in esame. Peraltro, le clausole sottoscritte prima della data di entrata in vigore del decreto legge sono fatte salve fino alla loro naturale scadenza e comunque non oltre il 1° gennaio 2008.

Ne discende che i contratti di distribuzione in esclusiva, stipulati antecedentemente alla data di entrata in vigore del decreto e che risultino ancora in vigore al 1° gennaio 2008, da tale data non potranno più contemplare clausole che leghino l'intermediario all'impresa in via esclusiva per l'offerta di polizze r.c. auto.

Le clausole che impongano “prezzi minimi o sconti massimi” per la vendita di polizze r.c. auto, vale a dire le clausole che delimitino la flessibilità tariffaria accordata all'intermediario, risultando solitamente concepite a tempo determinato, dovranno cessare definitivamente alla prima scadenza prevista e quindi anche prima del 1° gennaio 2008.

- Al comma 3, stabilisce che l'imposizione di un mandato di distribuzione esclusiva e l'imposizione, nell'ambito del rapporto di intermediazione relativamente all'offerta di contratti r.c. auto, del rispetto di "prezzi minimi o di sconti massimi" da praticare al consumatore finale costituiscono intesa restrittiva ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/1990 ( Norme per la tutela della concorrenza e del mercato).

Ne deriva che - fermo il periodo transitorio per i contratti di distribuzione in esclusiva già stipulati e per le clausole di c.d. flessibilità tariffaria in atto e fino alla loro scadenza - eventuali pattuizioni o prassi che risultassero contrarie alle disposizioni citate sarebbero sanzionate da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ciò premesso, occorre tornare sulla formulazione impiegata dall'articolo 8 in tema di divieto di clausole che impongano agli intermediari "il prezzo minimo o lo sconto massimo praticabili ai consumatori".

Al riguardo, occorre preliminarmente respingere l'interpretazione che, sulla base del tenore letterale della disposizione, potrebbe condurre ad un'applicazione assurda della norma.

In particolare, determinerebbe un'aberrazione, sia dal punto di vista giuridico che sul piano tecnico, attribuire alla disposizione il fine di consentire all'intermediario di fissare del tutto liberamente il prezzo della garanzia quale corrispettivo da attribuire all'impresa per la copertura del rischio. Una sorta di assenza di limiti nella possibile riduzione del premio di tariffa da parte dell'intermediario, che produrrebbe effetti anche nei confronti dell'impresa mandante.

Un tale intendimento sarebbe platealmente in contrasto con i principi giuridici e con le norme di sana e prudente gestione, di stabilità finanziaria e di solvibilità rispetto alle obbligazioni assunte verso gli assicurati che sono alla base dell'esercizio dell'impresa di assicurazione.

A ciò, al di là dei principi tecnici di costruzione delle tariffe assicurative che si applicano naturalmente a tutti i rami, occorre aggiungere che proprio con riferimento all'assicurazione obbligatoria r.c. auto sussistono disposizioni specifiche che predicano la necessaria coerenza delle relative tariffe con le basi tecniche cui occorre riferirsi per la stima del fabbisogno occorrente per il risarcimento dei danni (cfr. articolo 35 del Codice delle assicurazioni).

Esclusa dunque l'interpretazione "aberrante", occorre muovere dalla prassi della flessibilità tariffaria eventualmente concessa dalle imprese alle proprie reti di vendita.

Come è noto, tale prassi era stata formalmente consentita dall'ISVAP, che, con la circolare n. 260 del 1995 in materia di r.c. auto, aveva riconosciuto la possibilità di praticare riduzioni rispetto ai premi stabiliti dalla tariffa, peraltro segnatamente ad un numero limitato di casi e comunque in misura tale da non alterare l'equilibrio tecnico ed il fabbisogno tariffario. In tal senso, le imprese avrebbero dovuto prevedere nelle direttive impartite alla propria rete agenziale che la società si riservava di fare sconti,

la percentuale massima dello sconto nonché la percentuale massima dei contraenti ai quali lo sconto poteva esser concesso e le motivazioni tecnico commerciali dello stesso. Per l'esercizio di tale flessibilità, le imprese dovevano fornire all'ISVAP un accurata nota tecnica che dimostrasse che gli sconti venivano concessi senza compromettere l'equilibrio tariffario.

Con successiva circolare (n. 502/D del 2003), l'ISVAP ha confermato tale prassi, eliminando alcuni vincoli stringenti previsti dal precedente intervento, ma ribadendo la necessità che le imprese impartissero precise istruzioni alla rete in merito all'applicazione degli sconti, conservandone evidenza documentale e contabile a fini di vigilanza. In tal senso, lo stesso regolamento ISVAP sull'attuario incaricato r.c. auto (circolare n. 531/D) impone che la relazione tecnica sulla tariffa predisposta contempli la analisi condotte ai fini della quantificazione della flessibilità concessa alla rete distributiva, anche in coerenza con le comunicazioni che l'impresa impartisce agli intermediari.

Le modalità con cui si articola la flessibilità tariffaria avevano formato oggetto di attenzione anche da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, che, nella nota indagine conoscitiva sulla r.c. auto conclusasi nel 2003, aveva espresso l'avviso che, anche per effetto della circolare ISVAP del 1995, la flessibilità stessa, consentita agli agenti, risultava di scarsa applicazione.

Sempre secondo l'AGCM, l'assetto distributivo caratterizzato dall'impiego massiccio della figura dell'esclusiva e i limiti posti all'agente rispetto agli sconti da concedere sui premi di tariffa, impedirebbero agli stessi di agire sulla leva del prezzo, anche rinunciando ad una parte dei loro compensi.

In tal senso e con la dovuta attenzione alla necessità di non compromettere la stabilità dell'impresa, l'Autorità proponeva un modello di flessibilità fondato sulla previsione di un prezzo di cessione all'agente della polizza (qualificato *prezzo all'ingrosso*) su cui l'intermediario avrebbe potere di intervento per la fissazione del prezzo finale per il consumatore, fermo ovviamente il premio dovuto all'impresa stessa da parte dello stesso agente. Un modello distributivo del tutto analogo a quello operante in altri settori produttivi di beni.

Tutto ciò considerato e visto che l'indagine conoscitiva sulla r.c. auto del 2003 ha costituito l'intervento ispiratore della disposizione in commento (cfr. sul sito del Ministero dello sviluppo economico l'espresso richiamo agli interventi dell'AGCM considerati per l'impostazione del decreto) la disposizione sul divieto di clausole che impongano "prezzi minimi o sconti massimi" potrebbe essere interpretata nel senso che l'impresa non può più impartire direttive che contemplino, rispetto alla tariffa predisposta, la possibilità di riconoscere sconti secondo limiti e misure preventivamente stabiliti.

In sostanza, una prima interpretazione rigorosa della disposizione, suffragata dalla riferita tesi espressa dall'AGCM, condurrebbe a ritenere che dovrebbe venir meno la possibilità di far applicare alla propria rete distributiva una flessibilità tariffaria

concepita in via sistematica da parte dell'impresa. Sconti sul premio di tariffa dovrebbero essere gestiti dagli intermediari a loro carico e non potrebbero essere automaticamente posti a carico delle imprese.

Per quanto concerne gli aspetti operativi connessi con tale probabile nuova concezione della flessibilità del prezzo dell'assicurazione r.c. auto, sono in corso approfondimenti riguardanti la contabilizzazione dei premi effettivamente corrisposti dai contraenti e i correlati profili fiscali.

Naturalmente, si tratta di un primo tentativo di analisi di una disposizione che si presenta assai complessa nelle sue possibili articolazioni, per cui non è da escludersi che una situazione più definita possa emergere solo all'esito dell'iter di conversione in legge del decreto, oltre che, ovviamente, sulla base delle istruzioni e dei chiarimenti che proverranno dall'ISVAP.

Resta peraltro fermo quanto detto con riferimento al periodo transitorio, che consente in ogni caso di mantenere le clausole sulla determinazione della flessibilità tariffaria già esistenti fino alle rispettive scadenze temporali e comunque non oltre il 1° gennaio 2008.

Con riserva di tornare in argomento per i successivi sviluppi della materia e per ogni ulteriore precisazione che dovesse essere necessaria, 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

### **Allegato**

Decreto legge 4 luglio 2006, n. 223