

# COLLABORAZIONI – FAQ N. 1

## RISPOSTE A DOMANDE FREQUENTI SU COLLABORAZIONI TRA INTERMEDIARI, EX ART 22 L.221/2012

### PREMESSA

*Le indicazioni qui allegare:*

- ❖ *si propongono di fornire risposta ai numerosi quesiti pervenuti a Sna, anche durante il giro d'Italia “Collaboriamo”*
- ❖ *sono il frutto di un confronto interno alla struttura (gruppo di lavoro, dipendenti) e sono state sottoposte al vaglio dei consulenti legali del Sindacato*
- ❖ *non hanno carattere esaustivo della materia, ma rappresentano un contributo operativo per la categoria ed il mercato, al fine di favorire lo sviluppo delle collaborazioni tra intermediari*

Si segnala che su alcuni aspetti potrebbero maturare in futuro interpretazioni diverse da quelle qui formulate, anche in virtù di eventuali evoluzioni normative.

Per esigenze di sintesi, si omette di riportare annotazioni e riferimenti giuridici, su risposte a quesiti.

Le risposte fornite vanno integrate con la modulistica presente nell'apposito dossier-guida, reperibile sul sito [www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)

(In allegato parere in materia, reso ad Ivass il 03 aprile u.s.)



## ARGOMENTI:

## FAQ

- <i>Operatività immediata delle collaborazioni:</i>	1) 2)
- <i>Informativa a Ivass e alle mandanti:</i>	3) 4) 5)
- <i>Modello 7B :</i>	6) 7) 8) 9)
- <i>Territorialità :</i>	10)
- <i>Ramo Vita:</i>	11)
- <i>Aggiornamento professionale:</i>	12)
- <i>Separatezza patrimoniale:</i>	13) 14) 15) 16)
- <i>Conservazione della documentazione:</i>	17)
- <i>Collaborazione unilaterale:</i>	18)
- <i>Collaborazione a titolo gratuito:</i>	19)
- <i>Collaborazioni spot:</i>	20)
- <i>Collaborazione "indiretta" di E con A, B, D:</i>	21)
- <i>Iscritti in sez. A non operativi:</i>	22)
- <i>Distrazione portafoglio:</i>	23)
- <i>Proposte commerciali a clienti del proponente:</i>	24)
- <i>Polizza RC professionale:</i>	25)
- <i>Collaborazione con iscritto sez. D:</i>	26)
- <i>Incombenze fiscali</i>	27)
- <i>Privacy e gestione banca dati</i>	28)
- <i>Collaborazione indiretta</i>	29)



## FAQ COLLABORAZIONI

**1) E' già possibile porre in essere la collaborazione prevista dalla L. 221/2012 oppure è necessario attendere qualche ulteriore disposizione normativa o regolamentare?**

*R: Non è necessario attendere alcuna ulteriore disposizione al fine di operare, in quanto la L. 221/2012 è già in vigore e non necessita di alcuna norma attuativa di secondo livello.*

**2) Sono previsti nuovi interventi del legislatore in materia di collaborazioni?**

*R: Nell'ambito del tavolo tecnico per la riforma del settore assicurativo istituito presso il Mise, il Governo - tramite il sottosegretario allo Sviluppo economico- ha affermato che:"al momento non si intende normare ulteriormente la collaborazione tra gli intermediari assicurativi; eventualmente, solo dopo un periodo di 12/24 mesi, si valuterà se intervenire per correggere possibili distorsioni che dovessero verificarsi"*

**3) E' prevista qualche forma di comunicazione ad Ivass per l'esercizio della collaborazione prevista dalla L. 221/2012? Esiste un Registro apposito a tale scopo?**

*R: Non è previsto alcun Registro specifico per le collaborazioni in questione, né alcuna forma di comunicazione ad Ivass.*

**4) Vi è obbligo di comunicare alle proprie Compagnie mandanti i rapporti di collaborazione?**



*R: la legge non prevede alcun obbligo di comunicare alle proprie mandanti i rapporti di collaborazione instaurati.*

**5) Cosa accadrebbe se l'obbligo di comunicazione dei rapporti di collaborazione venisse previsto dai singoli mandati o da circolari specifiche delle Compagnie mandanti?**

*R: fermo restando quanto alla faq precedente, un simile obbligo sarebbe " suscettibile di configurare intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 101 del Tfu" ( punto 27 e conclusioni Antitrust, delibera avvio istruttoria del 5/6/13). Come già accaduto, SNA vigilerà sui casi in cui le compagnie intendano introdurre tale adempimento intervenendo opportunamente al fine di preservare l'obiettivo di massima libertà e semplificazione.*

**6) Il modello 7B di un intermediario iscritto alla sezione A del RUI deve essere unico con indicazione anche di tutte le collaborazioni svolte con altri intermediari o può essere diverso a seconda dei casi?**

*R: come noto, Il modello 7b deve essere unico con riferimento ai mandati diretti di un intermediario. Per quel che concerne le collaborazioni, riteniamo sufficiente che, ove un contratto sia concluso attraverso tale modalità, l'intermediario proponente (chi entra in contatto con il contraente), indichi nell'apposito spazio presente sul modello predisposto dal Sindacato: identità, sezione di appartenenza RUI, ruolo svolto dell'intermediario emittente.*

**7) Nel modello 7B l'informativa sulle modalità di adempimento agli obblighi di separatezza patrimoniale/fideiussione va fornita con**



***referimento al proponente, all'emittente, a entrambi o a chi incassa il premio?***

*R: si premette che l'informativa/mod. 7B da consegnare al contraente e' sempre quella relativa all'intermediario proponente che entra in contatto con il contraente. Ciò premesso, nel solo caso il cliente effettuasse il pagamento direttamente all'intermediario emittente, il modello 7B consegnato dovrà contenere anche le informazioni riguardanti gli obblighi di separatezza patrimoniale dello stesso.*

***8) In caso di collaborazione tra intermediari ex articolo 22, qualora ad entrare in contatto con il contraente fosse un collaboratore iscritto in sez.E dell'agente proponente, è corretto/sufficiente, nel modello 7B identificare, tramite spunta, sia il soggetto che entra in contatto col cliente sia l'agente emittente coinvolto nel caso specifico?***

*R: sì, in tal caso il collaboratore dell'intermediario proponente opererà non in maniera autonoma , ma esclusivamente in forza del rapporto di collaborazione che l'agente proponente ha sottoscritto con l'agente emittente, ai sensi della L. 221/2012, e sotto la sua responsabilità.*

*Occorre ricordare che collaborazioni dirette tra altre tipologie di intermediari che non siano quelli previsti dalla L. 221/2012 (cioè gli intermediari iscritti nelle sezioni A, B, D del RUI) non sono invece consentite.*

***9) In materia di rc auto, nell'ambito della collaborazione A con A e in relazione agli obblighi previsti dal Regolamento Isvap n. 23, le provvigioni di quale intermediario vanno indicate nel modello 7B che consegna il proponente?***

*R: L'art. 9 comma 2 del reg. ISVAP 23/2008 prevede che "qualora l'intermediario che entra in contatto con il cliente svolga attività per*



*altro intermediario operante in rapporto diretto con l'impresa, l'informativa di cui al comma 1 [livelli provvigionali percepiti] riguarda il livello provvigionale di quest'ultimo".*

*Si ritiene che tale disposizione sia applicabile anche al caso di collaborazione tra agenti e che pertanto i livelli provvigionali relativi al ramo RC auto da indicare nel modello 7B – come già previsto dal modello predisposto dallo SNA – debbano essere solo quelli dell'agente emittente.*

***10) L'Agente emittente è assoggettato al vincolo di operatività entro i confini territoriali assegnatigli dal suo mandato agenziale quando opera nell'ambito di un rapporto di collaborazione?***

*R: Le collaborazioni, per legge, sono nella completa disponibilità dell'intermediario. Infatti, le clausole fra mandatario e impresa assicuratrice incompatibili con le previsioni del comma 10 dell'art. 22 della L. 221/2012 (libertà di collaborazione), sono nulle per violazione di norma imperativa di legge e si considerano non apposte. Tra queste rientrano le limitazioni territoriali.*

***11) Sono possibili collaborazioni nel ramo vita se il proponente fosse legato da un vincolo di esclusiva con una Compagnia?***

*R: come noto il ramo vita è l'unico a non essere stato interessato dalle liberalizzazioni "Bersani", né il d.l.179/2012 contiene disposizioni specifiche che sanciscano direttamente la nullità di clausole di distribuzione esclusiva in tale ramo.*

*L'Art. 22, comma 10, tuttavia, prevede la nullità delle clausole tra impresa e mandatario incompatibili con le disposizioni dell'articolo citato, e SNA ritiene che tali siano anche quelle che vincolano un intermediario all'esclusiva nel ramo vita.*



*Secondo tale impostazione sarebbe, pertanto, consentita la libera collaborazione tra intermediari anche in questo ramo.*

*Ne deriverebbe che, ferma la preclusione ad operare in virtù di altro mandato diretto, sarebbe possibile offrire soluzioni assicurative di altre Imprese per il tramite della collaborazione con altro intermediario.*

**12) In caso di collaborazione A con A, i corsi di aggiornamento sui prodotti della compagnia dell'emittente vanno effettuati anche dall'agente proponente?**

*R: si esclude che l'agente proponente abbia un obbligo di aggiornamento sui prodotti emessi dalla mandante dell'emittente.*

*Un tale obbligo a carico dell'agente emittente – ove esistente – può essere esclusivamente di fonte contrattuale (mandato agenziale) e non può pertanto estendersi all'agente proponente.*

*Va ricordato, infatti, che né il Codice delle Assicurazioni né il Regolamento Isvap 5/2006 prevedono un obbligo per l'agente di partecipare a corsi di aggiornamento impartiti dalle imprese, e nemmeno l'obbligo per le imprese di organizzare ed impartire tali corsi di aggiornamento professionale agli agenti.*

**13) Nelle ipotesi in cui entrambi gli intermediari operino tramite conto separato, gli incassi effettuati per conto dell'Agente emittente dove devono essere versati ?**

*R: sono possibili tre soluzioni, alternative e a discrezione del cliente, o degli accordi tra intermediari. Le stesse sono riportate anche nel "regolamento dei rapporti tra intermediari – norme generali" (art.7, quarto capoverso, lett.b e c) predisposto dallo SNA.*

*A) Il cliente effettua un bonifico direttamente all'intermediario emittente oppure paga per assegno o contanti al proponente, che a sua volta consegna titolo o valuta nelle mani dell'emittente (ovviamente*



*tale ultima consegna dovrà necessariamente tenere conto del fatto che l'emittente deve provvedere al versamento sul proprio conto separato entro 10 giorni dal pagamento che il cliente ha effettuato al proponente, ai sensi dell'art. 54 Reg. Isvap n. 5/2006);*

*B) Il cliente consegna assegno o contanti al proponente, il quale li versa sul conto dell'emittente in forza di una delega appositamente rilasciatagli dallo stesso (vale anche in questo caso l'osservazione di cui alla lettera A);*

*C) Il cliente effettua bonifico sul conto separato del proponente, oppure gli consegna assegno o contanti, che questi versa sul proprio conto separato (nel rispetto dei 10 gg. di cui sopra). Tale versamento dovrà poi ovviamente essere accreditato sul conto separato dell'emittente.*

***14) Come si conciliano le soluzioni esposte nella FAQ precedente con l'obbligo di rimessa decadale in capo all'emittente nei confronti della propria compagnia mandante, dato che il proponente potrebbe, in ipotesi, versare sul proprio conto il decimo giorno di scadenza ?***

*R: se esistono obblighi di natura contrattuale relativi alle date di versamento delle rimesse, le relative norme sono prevalenti rispetto a quelle di legge.*

*Va ricordato che l'obbligo (pubblicistico) di versamento del premio sul conto separato entro 10 giorni dall'incasso non ha nulla a che vedere con gli ulteriori e più stringenti obblighi (di natura privatistica) che possono derivare sia dal mandato agenziale conferito all'agente emittente, sia dall'accordo di collaborazione tra questo ed il proponente (che dei primi dovrà inevitabilmente tener conto), al fine di garantire il rispetto da parte dell'agente emittente sia dei tempi di rimessa dei premi alla mandante sia, ed ancor più, dei tempi di erogazione della copertura assicurativa al contraente.*

*In relazione a tali circostanze, gli agenti ben potranno stabilire nel loro*



*accordo di collaborazione tempi di versamento del premio da parte del proponente particolarmente brevi o anche immediati.*

*Ciò vale, ovviamente, solo qualora l'incasso effettuato dall'agente proponente, per le particolari modalità con le quali viene posto in essere (ad esempio, con rilascio al contraente di quietanza emessa dall'agente emittente), produca effetti contrattuali in relazione alla data di effettuazione, con riferimento sia al rapporto assicurativo (decorso della copertura), che al rapporto mandante-agente emittente (rimessa decadale del premio) .*

*Negli altri casi, gli effetti contrattuali del pagamento del premio (ivi compreso l'obbligo di provvedere alla rimessa – decadale o con altra periodicità – alla mandante) si produrranno con riferimento alla data in cui il premio è pervenuto all'agente emittente (dal contraente direttamente o dall'agente proponente, indipendentemente – in questo secondo caso – dal fatto che il premio sia o meno transitato sul suo conto separato). In tal caso pertanto la problematica, relativa alla tempistica, accennata nel quesito non si pone.*

*Nel sopra citato "regolamento dei rapporti tra intermediari – norme generali" predisposto da SNA è comunque prevista una definizione della tempistica, che risulta idonea, almeno in parte, a risolvere la problematica accennata.*

***15) In caso di collaborazione tra intermediari, le intestazioni del conto separato necessitano di correzione (o riportando le denominazioni di tutte le compagnie per cui il proponente incassa i premi – mandanti e non - oppure intestando il conto corrente separato in qualità di semplice intermediario di assicurazione)?***

*R: l'agente proponente può legittimamente versare su un unico conto separato sia i premi destinati alla propria mandante (o alle proprie mandanti) che quelli destinati all'agente emittente (e alle sue mandanti), in tale caso il conto dovrà essere intestato all'agente unicamente in qualità di intermediario (o agente) di assicurazioni.*



*A tal fine andrebbe posta attenzione da parte dell'agente a che nell'intestazione del conto (parte finale della denominazione) non siano indicate le imprese mandanti.*

***16) Nel caso in cui il proponente incassasse il premio direttamente (modalita' C, quesito n.11) e si avvalesse di fidejussione bancaria (art 117 CdA e 54 bis regolamento Isvap n. 5 2006), è necessario modificarne il testo?***

*R: sì, è necessario modificare il testo.*

*In questo caso i beneficiari dovranno essere: gli assicurati, le proprie mandanti e le mandanti di intermediari con i quali si collabora ai sensi della L. 221/2012. Il testo della fideiussione è disponibile sul sito [www.snaservice.it](http://www.snaservice.it).*

***17) E' un diritto dell'emittente avere copia od originali, dall'agente proponente, della documentazione concernente le polizze da quest'ultimo intermedate? Quale documentazione devono conservare in agenzia rispettivamente i due soggetti coinvolti nella collaborazione (proponente ed emittente) al fine di essere in regola con le normative vigenti e disposizioni/verifiche amministrative delle rispettive mandanti ?***

*R: l'originale della documentazione contrattuale (polizza, documenti informativi, appendici, etc.) deve essere consegnata all'agente emittente, e a sua cura conservata, ai sensi della vigente normativa. L'agente proponente ha diritto di trattenerne copia in quanto intermediario che ha offerto o proposto il contratto al contraente, avendo interesse a dimostrare (sia nei confronti del contraente che eventualmente dell'IVASS) l'assolvimento degli obblighi precontrattuali nei suoi confronti.*

*Per converso l'originale della documentazione precontrattuale (copia*



*dichiarazione consegna modelli 7A e 7B, questionari di adeguatezza) dovrebbe essere conservata dall'agente proponente, che ne ha curato la redazione e consegnati al contraente.*

*Prudenzialmente riteniamo che copia della predetta documentazione precontrattuale dovrebbe essere consegnata, eventualmente su sua richiesta, all'agente emittente, affinché egli possa agevolmente dimostrare, nei confronti della propria mandante e/o dell'IVASS (in caso di verifiche o di ispezioni), che gli obblighi di informativa precontrattuale – in relazione a polizze appartenenti al suo portafoglio - sono stati assolti dal soggetto su cui gravano ai sensi del codice, ovvero dall'agente proponente, in forza dell'accordo di collaborazione in essere.*

***18) Rientra nell'ambito delle collaborazioni tra intermediari, ai sensi della Legge 221/2012, il caso in cui uno dei due agenti funga costantemente da emittente e l'altro da proponente? Con queste caratteristiche l'attività del proponente diventa analoga e assimilabile, quanto agli obblighi di legge e al rispetto di normative d'impresa, a quella di un tradizionale ausiliario/intermediario nominato dall'agente?***

*R: non sussistono controindicazioni a che uno dei collaboranti assuma la sola veste di emittente, e l'altro di proponente.*

*E' ad esempio il caso di chi voglia mettere a disposizione il proprio mandato per sviluppare la propria offerta assicurativa su clientela raggiungibile solo attraverso la collaborazione di altri intermediari di primo livello, o il caso di agenti monoramo o specialisti.*

*La figura dell'ausiliario nominato dall'agente (sez. E) resta invece ben distinta da quella del collaborante, e mantiene la fondamentale differenza di essere assoggettata agli obblighi di comunicazione alla compagnia e di controllo "gerarchico" (formazione, ispezioni, ecc.)*



**19) E' configurabile una collaborazione tra intermediari a titolo gratuito?**

*R: Sì, l'onerosità non è un requisito della collaborazione, e nulla cambia in ordine agli aspetti di responsabilità solidale.*

**20) E' consentita la collaborazione "spot" tra intermediari? Ovvero, e' possibile utilizzare la collaborazione in maniera occasionale e non continuativa, per es. sulla scorta di una contingente necessità di soluzione ad un particolare bisogno assicurativo del cliente?**

*R: la legge non pone limiti quantitativi/qualitativi alle collaborazioni e di conseguenza non vieta questo tipo di modalità d'esercizio, avendo cura di garantire solo l'interesse del cliente, che dovrà essere preservato nell'un caso e nell'altro.*

*Gli intermediari potranno quindi accordarsi per la conclusione, in regime di collaborazione ex L. 221, anche di un singolo contratto (Collaborazione cd "tattica").*

*Ogni aspetto che riguardi i rapporti tra gli operatori viene lasciato all'autonomia negoziale delle parti interessate, compreso quello di cui al quesito.*

**21) Un intermediario iscritto in E può collaborare con un A, B o D senza un mandato che lo leghi a quest'ultimo, avvalendosi delle prerogative concesse dalla legge 221?**

*R: No.*

*Le collaborazioni dirette tra intermediari diversi da quelli previsti dalla L. 221/2012 (cioè gli intermediari iscritti nelle sezioni A, B, D del RUI) non sono consentite.*

*Indirettamente, però, un iscritto in E potrebbe collaborare con un A, B o D senza un mandato che lo leghi a quest'ultimo, se l'agente al quale è*



*legato avesse a sua volta in corso un rapporto di collaborazione con il medesimo intermediario ai sensi della L. 221/2012, e tale rapporto non escludesse, meglio comprendesse esplicitamente, la possibilità che l'attività di proposizione sia svolta, oltre che dall'intermediario in A, anche dai suoi collaboratori in E).*

*Si ricorda che le responsabilità verso il cliente rimangono in capo agli agenti collaboranti, in regime di solidarietà.*

***22) Può un soggetto (persona fisica e/o giuridica) iscritto in sezione A inoperativo (privo quindi di RC professionale) collaborare con altro intermediario, ai sensi della L. 221/2012?***

*R: Tutti gli Agenti muniti di polizza RC Professionale, iscritti in sezione A, possono operare in qualità di collaboratore di altro intermediario. Ne consegue che sarebbero impossibilitati ad avvalersi del regime delle collaborazioni i soli "inoperativi puri", ovvero i colleghi che non dispongano di polizza RC.*

***23) Un agente può essere chiamato a rispondere civilmente per distrazione portafoglio e/o concorrenza sleale nel caso in cui trasferisca, sporadicamente o con maggiore frequenza, nell'interesse del cliente (migliori condizioni o prezzo), polizze dalla propria mandante ad altra Compagnia, avvalendosi della collaborazione di collega emittente?***

*R: l'agente ha l'obbligo di proporre ai clienti prodotti assicurativi adeguati alle loro esigenze (art.120, comma 3 CdA, art.52, commi 1 e 2 reg.5/2006) e di comportarsi nei loro confronti in modo diligente e corretto (art.183, comma 1.a CdA).*

*Qualora in adempimento di tali obblighi l'agente proponga al cliente la stipula di una polizza assicurativa (nei rami danni) diversa da quella in corso con la propria mandante, sia essa la polizza di un'altra mandante*



*(in caso di agente plurimandatario) o della mandante di un agente con il quale egli collabora, che sia maggiormente adeguata alle esigenze del cliente (per migliori condizioni di premio, di copertura, durata o altre condizioni di polizza), tale comportamento non potrà costituire illecito contrattuale nei confronti della propria mandante.*

*Ciò è escluso dal fatto che l'agente, in forza di disposizioni di legge di carattere imperativo e pertanto inderogabili, i) non ha obblighi di esclusiva (nei rami danni) nei confronti della propria mandante e ii) ha l'obbligo di svolgere la propria attività con adeguatezza rispetto alle specifiche esigenze dei singoli clienti (art.183, comma 2 CdA).*

*Ne' il predetto comportamento potrà costituire illecito concorrenziale, posto che tale illecito è di natura extracontrattuale e non è pertanto configurabile in corso di rapporto agenziale.*

**24) L'agente emittente o la sua mandante possono effettuare proposte commerciali dirette al cliente del proponente?**

*R: lo possono fare solo se a ciò espressamente autorizzati dal Contraente. Ciò premesso gli accordi fra intermediari collaboranti non potranno vincolare le mandanti che, qualora autorizzate all'utilizzo dei dati dal contraente con espressa dichiarazione in polizza, potrebbero effettuare proposte commerciali.*

*Nella "Lettera di collaborazione" A con A (Art. 2 – Lett. E) predisposta dal S.N.A., peraltro, gli intermediari firmatari emittenti si impegnano esplicitamente ad astenersi dall'indirizzare proposte commerciali e attività promozionale ai clienti dell'altra parte e comunque dallo svolgere qualsivoglia attività diretta a sviare i clienti appartenenti al portafoglio dell'altra parte.*

**25) Le polizze RC professionali in corso coprono le collaborazioni tra intermediari, o debbono essere integrate?**



*R: si pone la necessità di ridiscutere con le compagnie garanti della rc i termini contrattuali, al fine di assicurare certezza di copertura agli errori professionali verso i clienti, derivanti dalle nuove responsabilità degli agenti.*

*In particolare si consiglia, per chi riveste la figura di agente proponente, di inviare informativa alla compagnia di R.C. professionale in ordine a tale attività per segnalare la variazione del rischio. Tale richiesta, indirizzata alla Compagnia che presta la garanzia RC professionale e infedeltà, potrà essere assolta anche tramite il gruppo agenti o broker che hanno intermediato la copertura.*

*L'attività di agente emittente risulta invece già coperta dalla polizza in essere, non differenziandosi la raccolta di affari per il tramite di agenti collaboranti, da quella diretta o di qualsiasi altro collaboratore in E, e risultando omnicompresa nel massimale di polizza dichiarato.*

*La polizza R.C. professionale degli agenti, in convenzione SNA, è già estesa alle attività di collaborazione.*

**26) Può un intermediario collaborare con altro intermediario iscritto in sezione D del Rui?**

*R: si senza limitazione alcuna come previsto dalla legge 221.*

*Si precisa che tale collaborazione prescinde dall'eventuale esistenza di specifico incarico rilasciato da una o più compagnie al soggetto iscritto in sezione D.*

**27) Quali incombenze fiscali competono agli agenti che collaborano tra di loro?**

*R: La fattispecie è analoga a quella in materia di coassicurazioni. L'agente proponente dovrà pertanto, tramite scheda anagrafica fiscale, comunicare all'emittente la corretta ritenuta d'acconto da applicare alla provvigione.*



**28) A quali incombenze sono tenuti gli intermediari che collaborino, in materia di privacy e gestione della banca dati della clientela comune?**

*R: Premesso che Sna suggerisce da tempo agli agenti di proporsi al cliente come titolare del trattamento dei dati e della relativa gestione della banca dati e fermi i principi deontologici in materia di contatto verso la clientela (vedi quesito n. 24), è opportuno che ciascun intermediario provveda a detenere propria autonoma autorizzazione debitamente sottoscritta dal cliente, entrambe raccolte a cura dell'intermediario proponente.*

**29) Nel caso in cui un agente abbia in corso un accordo ex lege 221/2012 con un broker, potrà far disporre dell'offerta assicurativa di quest'ultimo anche gli agenti con cui intraprenda successivamente distinti accordi di collaborazione?**

*R: No, per principio generale il delegato non può delegare il potere ricevuto.*

*L'agente potrà limitarsi a estendere l'offerta degli intermediari con cui avesse accordi, solo nei confronti della propria sottorete di cui si avvalga, laddove questa facoltà non fosse esplicitamente esclusa dall'accordo.*