

Il punto di vista dei Lloyd's sui cambiamenti

DOTT. ENRICO BERTAGNA - RAPPRESENTANTE GENERALE PER L'ITALIA LLOYD'S, MILANO

Vorrei iniziare facendo una considerazione sul mondo dell'intermediazione in generale, qual è il nostro punto di vista su ciò che sta accadendo anche perché essendo la nostra un'organizzazione che opera in molti mercati del mondo siamo un osservatorio abbastanza informato.

Lo scenario post Spitzer ha dato inizio a tutta una serie di dibattiti non solo nel mercato americano ma in tutto il mondo. Si parla molto della *contingent commission* che sinceramente è un principio che stride parecchio, si parla dell'identità del broker, del rapporto con gli assicuratori e con i clienti e, soprattutto in Europa, è iniziato un dibattito tra le varie organizzazioni di categoria sia del brokeraggio sia degli organi di controllo, su quello che dovrebbe essere l'intermediario del futuro e il principio fondamentale che viene portato avanti è quello della trasparenza. Si è iniziato a valutare la figura dell'intermediario dal punto di vista del servizio e nei confronti di chi è prestatore il servizio, ovviamente questo dibattito ha reso evidente il fatto che l'intermediario di assicurazione – in particolare il broker – è una figura atipica nell'intermediazione in generale perché lavora per conto di una parte e viene pagato dall'altra. Questo, secondo me, è un dibattito necessario e ci auguriamo, come organizzazione, che porti ad un chiarimento perché non è giusto che la "disclosure" delle provvigioni rimanga un argomento tabù, è giusto che ci sia chiarezza, franchezza e soprattutto che si trovi una soluzione che va bene per tutti. Noi siamo favorevoli alla "disclosure" delle provvigioni, peraltro ci sono dei mercati in Europa che già l'adottano, come i mercati scandinavi che ragionano già in base al sistema del "net quoting" che sicuramente è un principio complicato per gli operatori del settore per gli intermediari che devono poi nel day to day spiegarlo ai loro clienti e cioè che invece di pagare il servizio attraverso una provvigione il cliente deve pagare una parcella. È sicuramente una strada in salita, un dibattito a volte difficile da sostenere nei confronti del cliente, ma ci si doveva arrivare a questo punto era necessario trovare un chiarimento che purtroppo, a livello globale, ancora non c'è.

In questo scenario arriva la Direttiva sull'intermediazione lo strumento legislativo che si basa sul principio della trasparenza. In Italia ci troviamo di fronte ad uno scenario abbastanza particolare perché il legislatore ha implementato questa Direttiva con il nuovo Codice delle Assicurazioni, ma decidendo di farlo in maniera abbastanza discutibile mantenendo il principio della distinzione tra broker e agenti quando invece la Direttiva prevedeva che la definizione dell'uno o dell'altra fosse data dal tipo di attività esercitata. In Italia continuiamo a mantenere questa distinzione. L'Organo di Controllo si improvvisa, in un certo senso, legislatore ed emette un regolamento senza confrontarsi con il mercato, ma cosa assai più grave, si esprime in maniera assai negativa rispetto alla collaborazione tra queste diverse categorie di intermediari che vengono mantenute nell'ordinamento italiano, in un certo senso così facendo si tenta di impedire la libertà di azione di questi intermediari. Questa posizione che ad oggi l'Organo di Vigilanza non ha ancora chiarito ha creato molta instabilità ed incertezza nel mercato tra gli operatori, il che non giova in una situazione in cui l'implementazione della Direttiva porterà comunque degli effetti che ad oggi non sono ancora molto visibili. Mi riferisco in pratica al principio della separazione fra fondi della società e fondi degli assicuratori, un principio abbastanza



innovativo in Italia perché la maggior parte degli intermediari ha sempre operato senza una distinzione dei fondi degli assicuratori da quelli della società, quindi questo cambiamento che impone agli intermediari di assicurazione di separare i propri fondi da quelli degli assicuratori porterà qualche cambiamento soprattutto per quelle aziende che non sono finanziariamente solide, basta pensare a quegli intermediari che utilizzano i premi come *working capital*.

Il secondo punto è la *compliance* che è sicuramente un nuovo concetto per le aziende di intermediazione italiane, parecchie aziende di intermediazione soprattutto le medio-piccole non credo che abbiano una struttura adeguata per poter far fronte a questa compliance che di per sé è un principio molto valido e di trasparenza in linea con lo spirito della Direttiva, ma che comporta tutta una serie di adempimenti che per queste aziende di intermediazione richiedono una struttura e un cambio di mentalità.

Gli effetti di questi due cambiamenti importanti si vedranno a partire dall'anno prossimo e il profilo della distribuzione in Italia potrebbe subire dei cambiamenti; sicuramente a questi si aggiunge la sparizione del monomandato che di per sé è un principio in linea con quello che sta facendo il resto del mercato internazionale basti pensare alle reti distributive agenziali in altri paesi che non sono così massicce come quelle che abbiamo in Italia. Però dal 1° gennaio dell'anno prossimo ci saranno migliaia di agenti e subagenti che perderanno la loro identità e dovranno decidere cosa fare: broker o agente plurimandatario, quindi da una parte ci saranno i broker che dovranno avere a che fare con gli effetti dell'implementazione della Direttiva, dall'altra gli agenti che dal 1° di gennaio non saranno più monomandatari e dovranno decidere cosa fare.

Io credo che in questo scenario sia gli assicuratori sia le organizzazioni di categoria – in particolare le associazioni degli intermediari – abbiamo un ruolo fondamentale, noi assicuratori dobbiamo fare cultura non avendola fatta abbastanza fino ad oggi perché abbiamo fatto affidamento sulle reti distributive più dal punto di vista della quantità che della qualità, quindi oggi dobbiamo aiutare gli intermediari a fare il salto di qualità. Le organizzazioni di categoria, secondo me, devono fare in modo che vengono allevate le nuove leve dell'intermediazione, in Italia c'è un gap generazionale abbastanza evidente non si stanno costruendo le nuove leve dell'intermediazione e ciò è particolarmente evidente in questo che è un momento chiave per questa mancanza, perché sono cambiate le disposizioni è cambiata la legge ed è cambiato l'approccio all'intermediazione, abbiamo quindi un'interessante opportunità per cominciare ad istruire le nuove leve dell'intermediazione, come peraltro ha già fatto l'AIBA.

Ci sono pareri discordanti sull'intermediazione, ci sono anche punti di vista che vedono il mercato assicurativo del futuro andare verso la disintermediazione, io non sono d'accordo, credo che l'intermediario continuerà ad avere un ruolo fondamentale nel rapporto con il cliente e nell'aprire i mercati internazionali ai propri clienti, però serve una professionalità che forse oggi non c'è ancora e che il ruolo degli assicuratori e dell'organizzazioni di mercato è fondamentale in questo, io non vedo un futuro di disintermediazione ma vedo un futuro di operatori di mercato istruiti, attivi, aperti sui mercati internazionali da cui non si può più prescindere in quanto oggi l'assicurazione è un business globale.