

Quali rischi per la competitività del sistema dell'intermediazione Italiana

**DOTT. ENRICO BOGLIONE - A.I.B.A. ASSOCIAZIONE ITALIANA BROKERS
DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI, ROMA**

Siamo in un momento di grande trasformazione del sistema dell'intermediazione a livello europeo.

La riforma che ha avuto come risultato finale il regolamento dell'ISVAP, trae origine dalla direttiva europea sull'intermediazione assicurativa.

La direttiva ha voluto creare per gli intermediari, un mercato unico europeo come per gli assicuratori. Per raggiungere questo obiettivo si sono dovute armonizzare le varie definizioni di intermediario date dai paesi membri. Ad esempio la figura da noi identificata come agente plurimandatario, in Inghilterra corrispondeva a quella del broker.

Queste definizioni sono state superate con la creazione del registro unico degli intermediari, previsto dalla direttiva. Il concetto è molto innovativo, condiviso da tutti noi, moderno ed in linea con i trend giuridici più attuali nel campo dei servizi.

L'intermediario non si qualifica più in base a chi è ma in base a che cosa fa. Un punto di partenza semplice e concettualmente preciso il cui recepimento in Italia, dal mio punto di vista, è stato assolutamente discutibile. In buona sostanza l'Italia ha rispedito al mittente la riforma non mettendola in atto nella sostanza e inventando un registro unico articolato in più sezioni.

Questo metodo di attuare la riforma potrebbe essere ridiscusso addirittura di fronte alla commissione europea. Su questo tema, ora che abbiamo un quadro definitivo di normativa di primo livello, il Codice, e di secondo livello concluso da parte dell'ISVAP con il regolamento, ci riserviamo di tornare in argomento a Bruxelles.

Cosa vuol dire che in Italia abbiamo rispedito la riforma al mittente? Vuol dire che abbiamo articolato il Codice in diverse sezioni (A=agenti, B=broker, C=produttori, D=intermediari finanziari, E=dipendenti di tutti gli altri soggetti). Questo sistema è stato poi ulteriormente peggiorato subito prima dell'approvazione definitiva del Codice. Le nostre valutazioni si basavano su un disegno di legge approvato dal Consiglio dei Ministri a luglio 2004 che prevedeva un registro articolato in diverse sezioni. Poco prima dell'approvazione del Codice si è inserita una previsione per cui un intermediario iscritto in una sezione non può essere iscritto in un'altra. In questo modo si sono ricostituite a pieno titolo quelle gabbie che la direttiva europea intendeva eliminare. Questo coinvolge inoltre una serie di problematiche che hanno a che fare con la differenziazione dei requisiti per le varie figure di intermediario.

Gli intermediari finanziari delle banche possono accedere al registro con requisiti professionali decisamente più bassi di quelli previsti per i broker e gli agenti.

Agli intermediari professionali vengono richiesti dei requisiti di accesso molto più alti di quanto non abbiano gli intermediari della lettera D per la ragione che quest'ultimi vendono polizze standard.

Le polizze standard sono una maglia attraverso la quale può passare di tutto.

Nel periodo intercorso tra il disegno di legge e l'approvazione definitiva del Codice avevamo chiesto nella nostra audizione alle commissioni economia e bilancio di Senato e Camera, di definire la polizza standard con dei riferimenti a livello di premio, di somma assicurata, di tipologia di rischio e di cliente. La nostra richiesta non è stata accolta e il risultato è che la definizione di polizza standard è talmente vaga che con delle polizze modulari si può assicurare di tutto.



Passiamo alla polizza di Rc professionale.

Le banche come intermediari assicurativi non devono disporre di una polizza di Rc professionale. Non se ne comprende la ragione, probabilmente è stato considerato che le banche hanno una patrimonializzazione ben superiore di un broker o un agente. Questo non ha senso, allora tutte le automobili che al PRA sono intestate ad una banca dovrebbero andare in giro senza polizze Rca.

L'ISVAP ha previsto per le altre figure una polizza di Responsabilità professionale su base "*loss occurrence*" mentre tutti noi avevamo in corso delle polizze "*claims made*". È una soluzione improponibile e assurda.

Stiamo tuttavia valutando la fattibilità di adeguarci alla richiesta cercando di impostare una polizza *loss occurrence* con una retroattività illimitata. Questo ovviamente per superare l'inconveniente disporre di una copertura valida solo per il futuro.

Stiamo trattando una polizza che sia su base *loss occurrence* con un periodo di osservazione di 3 anni dopo la cessazione, con in più la retroattività.

Abbiamo la preoccupazione che i nostri legislatori (sia di primo livello che di secondo livello) non abbiano ben presente che siamo ormai in un mercato unico.

Gli intermediari possono operare in qualsiasi stato membro avvalendosi delle norme del paese di origine.

In Italia disponevamo di una direttiva che era articolata in 18 articoli, il Codice li ha fatti diventare 15 e il regolamento 78.

Siamo in presenza di un'ossessione regolamentativa così dettagliata che inevitabilmente, oltre ad essere assai complessa da decodificare, perde completamente il punto di vista della dimensione europea.

Un esempio. La direttiva prevede quattro strumenti per la protezione del consumatore dal rischio che l'intermediario non sia in grado di rimettere i premi all'assicuratore.

Questi strumenti sono in alternativa: una capacità patrimoniale pari al 4% dei premi gestiti annualmente dagli intermediari, la previsione che il premio pagato dal cliente all'intermediario è considerato come corrisposto direttamente all'assicuratore, il fondo di garanzia, il patrimonio separato.

Tutti gli stati membri ne hanno scelto uno, la Germania due, l'Italia ne ha scelte due per gli agenti e tre per i broker.

I broker italiani sono gli intermediari europei maggiormente penalizzati.

In queste condizioni dobbiamo confrontarci con concorrenti che vengono a operare in Italia in LPS. Nasce un problema molto forte di concorrenzialità del sistema italiano rispetto ai sistemi degli altri paesi.

Siamo rimasti sconcertati da come l'ISVAP ha gestito la pubblica consultazione prevista dal Codice per l'emanazione del regolamento, che ha portato avanti senza mai interpellarci e senza nessun colloquio preliminare con gli operatori del mercato assicurativo.

A fine luglio ci hanno chiamato per riferirci che i primi giorni di agosto su internet avrebbero pubblicato la bozza del regolamento, chiedendoci di fornire le nostre rispo-

ste entro il 15 settembre. A prescindere dal periodo estivo che non ci ha favorito, abbiamo comunque avuto pochissimi giorni lavorativi a disposizione.

Ciononostante abbiamo rispettato la scadenza fornendo il nostro riscontro, dopodiché abbiamo richiesto un incontro per poter discutere le richieste presentate. Non abbiamo ricevuto risposta.

Per quanto concerne le lettere B ed E del regolamento l'obiettivo che ci prefissiamo è di modificare quanto disposto nella bozza.

La legge 792 prevedeva che per essere amministratore delegato, o direttore generale, o legale rappresentante si doveva essere iscritti all'albo da 3 anni. La nuova norma è stata transata nel Codice e l'ISVAP ne ha dato un'interpretazione rovesciata, cioè soltanto gli amministratori delegati, i direttori generali, i legali rappresentati e i legali dell'intermediazione possono essere iscritti alla lettera B come persone fisiche. Mentre tutti i broker andrebbero a classificarsi nella lettera E.

Il decreto Bersani ha sicuramente le caratteristiche di un atto legislativo affrettato. È un decreto fiscale al quale hanno affiancato qualche previsione di liberalizzazione. Comunque si intravede un certo segnale di voler intervenire, anche se in modo molto approssimato, in una direzione di maggiore liberalizzazione.

Il monomandato sulla sola Rca è una sciocchezza. Un agente che non opera più con un monomandato sulla Rca e poi deve fare la ARD in esclusiva con la compagnia non potrà mai fare una polizza.

Abbiamo richiesto, se si vuole rendere veramente libero e concorrenziale il mercato dell'auto, che venga data agli intermediari la possibilità di gestire in via telematica le tariffe Rca delle compagnie. Nella situazione attuale è estremamente difficile e oneroso ipotizzare per i broker un lavoro di analisi a 360° delle migliori condizioni Rca per tutti i clienti.

Se il broker potesse disporre delle tariffe delle compagnie in via telematica con i relativi continui aggiornamenti sarebbe in grado, imputando il profilo di rischio di un cliente, attraverso un motore di tariffazione, di selezionare e individuare in pochissimi minuti la soluzione migliore.

Se questa richiesta fosse accolta, potremo prevedere di effettuare un secondo ulteriore cambiamento cioè la possibilità di emettere i documenti di polizza in via decentrata e immediata presso la sede dell'intermediario.

Si parla molto di concorrenzialità, di competitività, di far crescere il mercato italiano, tutti si lamentano del fatto che l'industria assicurativa in Italia incide sul Pil per l'1,6% mentre in Europa le percentuali sono quasi il doppio.

Il mercato in Italia è preso in una tenaglia le cui due punte sono rappresentate dalle polizze decennali e da un sistema di esclusiva monomandatario.

Al riguardo constatiamo che nel segmento della clientela aziende le polizze decennali non sono presenti, questo perché la caratteristica dei rischi le rende impossibili.

Il 60% del mercato clienti/aziende è gestito da broker, questa stima di Aiba è stata confermata recentemente da un'indagine svolta da Assolombarda. È un dato significativo che si contrappone all'assenza totale dei broker nella gestione della *personal line o small commercial business*. Quest'ultimo segmento è difatti totalmente ingessato dalla combinazione di polizze decennali e distribuzione attraverso un sistema verticale di reti monomandatari in esclusiva delle compagnie.

Riteniamo sia nell'interesse di tutti rimuovere queste rigidità e siamo certi che una realtà più snella libererebbe energie, si creerebbe competizione, reale concorrenza, vitalità e vivacità del mercato. La percentuale che ho menzionato prima dell'1,6% sarebbe destinata a crescere ma soprattutto verrebbe tutelato il consumatore.

Mi viene in mente e riporto la battuta fatta dal rappresentante dei consumatori ad un convegno: *“noi consumatori vi chiediamo solo una cosa, poche informazioni selezionate e comprensibili, non storditeci con troppe parole perché è il modo migliore per non farci capire niente.”*

La versione iniziale del regolamento prevedeva l'entrata in vigore delle nuove norme dal 1° gennaio. Per le informazioni precontrattuali siamo riusciti a posticipare questa data al 30 giugno 2006. È stato un grande successo, Aiba ha fatto presente all'ISVAP che la decorrenza dal 1° gennaio 2006 era assolutamente impraticabile. Sarebbero serviti almeno sei mesi per istruire il nostro personale, per produrre la modulistica interna, per organizzare le procedure, per istituire dei sistemi di controllo. Siamo molto soddisfatti che la nostra istanza sia stata accolta.