

BRUXELLES DETTA LA LINEA: BROKER PIÙ TRASPARENTI

Cosa cambierà per intermediari e clienti da gennaio 2005. Con la nuova direttiva.

Si fa più trasparente l'attività dei broker nei confronti della clientela, grazie alle novità che il recepimento della direttiva comunitaria 2002 sulla distribuzione dei prodotti assicurativi porteranno nel nostro paese a partire dal 14 gennaio 2005. Anche se di fatto verrà introdotta una armonizzazione solo parziale del settore e si lascerà ai paesi membri un ampio margine di discrezionalità.

La normativa istituisce una licenza unica per la figura di intermediario, parità di trattamento fra essi e tutela del consumatore, in particolare attraverso l'informazione preventiva prima della sottoscrizione di un contratto assicurativo. In fase di proposta di ogni polizza, l'intermediario dovrà dunque specificare al potenziale cliente se egli fornisce una consulenza fondata su un'analisi imparziale dei prodotti disponibili che ab-

bia preso in considerazione un numero significativamente ampio di contratti. O se invece viene proposto un prodotto o una ro-

sa di prodotti in virtù di un obbligo contrattuale di distribuzione stipulato con una o più compagnie.

PRODOTTI IN VETRINA

In fatto di prodotti, il mercato dei broker è molto vivace e sta proponendo coperture dedicate a nuovi bisogni. Alcuni operatori si sono specializzati nel **redesign** di prodotti già conosciuti, con un approccio innovativo. **Assiteca** ha dato il via a una linea di copertura per coprire le aziende sui costi legali e sulle controversie. **Intellectual property litigation** offre coperture per i costi che derivano da controversie in merito alla proprietà intellettuale. Le polizze **Asset pro-**

tection coprono invece i costi di ricerca e sviluppo sostenuti in caso di violazione dei diritti altrui e ritiro forzato di un prodotto. In caso di prodotti già lanciati, coprono per la perdita del profitto. **Aec Broker** ha lanciato una copertura limitata alle garanzie richieste dalla legge Merloni, senza l'obbligo di stipulare la polizza base di responsabilità generale: il prodotto è stato creato per rispondere alle esigenze espresse dalla normativa vigente per la categoria dei dipendenti

FOGLIONE (AIBA): NON PIÙ VENDITORI, MA CONSULENTI

Sulle nuove sfide del brokeraggio assicurativo **INVESTIRE** ha sentito **Enrico Foglione** (nella foto), presidente dell'Aiba.

Come cambierà l'intermediazione assicurativa nel nostro Paese?

La trasformazione sarà profonda e di forte impatto, sia sul consumatore che nei confronti degli intermediari. L'obiettivo è quello di creare un vero mercato unico dell'intermediazione, che produca maggiore offerta e concorrenza. La filosofia di fondo è di allargare il numero di canali di distribuzione e di qualificare l'intermediario non ponendo l'attenzione sulla figura del soggetto, come avviene ora, ma sull'attività da esso svolta. Verranno quindi eliminati gli attuali albi professionali, che saranno sostituiti da un registro unico composto da diverse sezioni riservate rispettivamente agli agenti, ai broker, ai produttori diretti delle compagnie, a banche, inter-

mediari finanziari, società di intermediazione mobiliare, Poste Italiane, nonché ai dipendenti dei soggetti sopraindicati che svolgeranno attività di intermediazione assicurativa. L'intermediario sarà obbligato a fornire al consumatore una serie di informazioni pre-contrattuali. Dovrà indicare se fornisce una "consulenza imparziale" o "se propone determinati prodotti in virtù di un obbligo contrattuale con una o più imprese di assicurazione", dovendone in tal caso comunicare la denominazione. Il broker che fornirà una consulenza imparziale sarà tenuto a documentare per iscritto al cliente le ragioni su cui si fonda la sua consulenza e produrre un'ampia analisi di prodotti a sostegno delle sue scelte. A questo fine, l'Isvap disciplinerà le regole di presentazione e di comportamento nei confronti del contraente, con riferimento alle caratteristiche del contratto proposto, tenendo conto delle dif-

ferenti esigenze di protezione degli assicurati e della diversa tipologia dei rischi. In tale obbligo di informativa non rientrano i grandi rischi nonché



l'intermediazione riassicurativa. Il broker dovrà comunicare se il suo capitale è partecipato per più del 10% da una compagnia di assicurazione e, viceversa, se possiede più del 10% di una compagnia.

Come chiude l'anno il canale broker e cosa si prevede per il 2005?

Nei rami non vita i broker operanti nel nostro paese hanno gestito premi per circa 10.824 milioni di Euro, pari al 31,6% del totale. Nell'anno

Oltre a questa novità ce n'è un'altra che inciderà sul lavoro dell'utenza aziendale. Agenti, broker, banche, Sim, Poste Italiane e i rispettivi collaboratori (in altri paesi anche gli intermediari collegati) saranno iscritti ad uno stesso **registro**, in sezioni separate. L'iscrizione al registro sarà concessa in seguito al superamento di una prova di idoneità le cui caratteristiche saranno individuate dall'Isvap. La registrazione nel paese di origine consentirà agli intermediari assicurativi e riassicurativi di operare in altri stati membri se-

pubblici. E ciò anche nel caso in cui i sottoscrittori abbiano già stipulato una copertura assicurativa senza l'estensione prevista dalla Merloni. **Farad International** società lussemburghese di brokeraggio assicurativo ha siglato una partnership con **AIG Financial Advisor Services**, specializzata in servizi assicurativi e finanziari. Secondo l'accordo, l'intermediario lussemburghese distribuisce sul mercato italiano le polizze di AIG Life. Il primo prodotto entrato sul mercato è AIG Foundation Investments, una unit linked vita intera a premio unico di diritto irlandese.

I QUANDO CIASCUNO SE LO FA SU MISURA

Circa un anno fa ha preso piede una tendenza che ha creato un po' di scompiglio nella categoria e sulla legittimità della quale sta lavorando, al pari di altre tematiche riguardanti la deontologia nella categoria, una commissione formata da 100 associati **Aiba** (associazione italiana dei broker). Piace molto invece alle società e agli organismi che sono riusciti a creare società con un broker azionista di maggioranza che curi espressamente i loro interessi. A lanciare le prime *joint venture* miste sono state **Aon**, holding internazionale di intermediazione (40%), **Puricelli & Grezzi** (40%) e **Telecom Italia** (20%).

Il nuovo soggetto gestisce le attività assicurative di Telecom e ha assorbito i dipendenti della compagnia telefonica che lavoravano sulle coperture. A capo del consiglio di amministrazione di Telecom è stato nominato Marco Dubini Daccò, amministratore delegato di Puricelli & Grezzi, che viene coadiuvato da Carlo Clavarino, amministratore delegato di Aon e Paolo Rubini, *risk manager* di Telecom Italia.

Anche la **Coldiretti** ha la sua società *captive*. Si chiama **Green** e ha sede a Roma, risponde al fabbisogno assicurativo della struttura territoriale di Coldiretti e delle società di servizi collegate. Assiste le imprese associate nella comparazione dei prodotti assicurativi esistenti nel mercato delle polizze agricole. Numero uno della società di brokeraggio è Paolo Bedoni, presidente di Coldiretti.

condo i principi della libertà di stabilimento e della libera prestazione di servizi, previa notificazione fra le autorità dei paesi interessati.

Dunque anche un broker di media taglia potrà seguire il suo cliente nelle attività este-

re, anche se non è agganciato ad un network internazionale. Non sarà più necessario richiedere una autorizzazione distinta per ogni paese né appoggiarsi a un operatore locale. In tal modo ogni broker potrà offrire i suoi servizi esteri da solo o aggregato temporaneamente ad altri broker.

Le società di brokeraggio italiane sono 1.245, in crescita rispetto alle 1.219 del 2001 e alle 1.142 del 2000. La regione con il maggior numero di broker è la Lombardia dove è concentrato il 30,5% degli operatori, seguita dal Lazio con il 14%, dal Veneto con il 9,6%, il Piemonte con il 9%, l'Emilia Romagna con il 7%, la Toscana con il 5,9%, la Liguria con il 5,4% e la Campania con il 5,2%. A Milano è concentrato il 23,5% del totale broker nazionale, seguono Roma con il 13,4%, Torino con il 6,2%, Genova con il 4,6% e Napoli con il 4,5%.

Nel mercato assicurativo i broker detengono una **quota del 13,6%** a fronte del 13,5 dello scorso anno. Aumenta il lavoro dei rami vita, ma soprattutto quello dei **rami danni**: i broker hanno intermediato premi (considerando i versamenti degli iscritti al Fondo di garanzia) per circa 10,824 miliardi di Euro, pari al 31,6% del totale rispetto al 29,9% del 2002 e hanno gestito sinistri per 3,6 miliardi di Euro, pari al 10% del totale.

IN CRESCITA IL PESO NEI RAMI DANNI

RAMI NON VITA	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Premi totali (Mln Euro)	24.498	26.236	27.885	29.931	32.400	34.212
Premi gestiti broker (Mln Euro)	5.939	6.437	7.095	8.304	9.694	10.824
Quota mercato non vita %	24,20	24,50	25,40	27,70	29,90	31,60

IL MERCATO DEI BROKER

INDIVIDUALI	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Imprese e ditte ind.	1.032	1.070	1.142	1.219	1.245	1.271
Introiti (Mln Euro)	597	598	659	804	900	1.008
Premi gestiti (mln Euro)	6.284	7.850	8.653	10.127	11.822	13.200
Premi Italia (Mln Euro)	50.366	61.950	67.619	76.000	87.700	96.993
% mercato Broker	12,50	12,60	12,70	13,30	13,50	13,60

precedente tale percentuale era pari al 29,9%, con un aumento percentuale di un punto e sette. Inoltre l'Aiba, Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni, stima che in Italia la quota di mercato dei broker nel segmento dei rischi aziendali sia superiore al 60%. Queste importanti percentuali sono il risultato di una robusta e costante crescita di mercato dei broker in Italia negli ultimi anni. Tale trend trova conferma nell'andamento del 2004 e con-

sente di prevedere che la crescita continuerà ad aumentare anche nel 2005. Imprese industriali ed i servizi sono tradizionalmente il core business dei broker. Tuttavia sempre più frequentemente i broker si occupano con successo dei rischi delle singole persone con prodotti innovativi e competitivi che vengono gestiti all'interno di programmi cosiddetti di "Affinity Group" per i dipendenti di aziende o ai professionisti membri di associazioni di categoria.