

PRIMO PIANO

Assoreti, maggio in crescita

La raccolta netta del mese di maggio per le reti di consulenti finanziari è stata pari a 3,7 miliardi di euro, in rialzo del 32,1% rispetto al mese precedente. Lo ha comunicato Assoreti, l'associazione delle società che si occupano di vendita e consulenza sugli investimenti. La stragrande maggioranza della raccolta è da attribuirsi a prodotti di risparmio gestito.

Per quanto riguarda, invece, il comparto assicurativo, i premi netti versati ammontano a poco più di un miliardo di euro nel mese di maggio, per una crescita del 25,9% rispetto ad aprile. La raccolta si divide sostanzialmente a metà tra le polizze unit linked, che pesano per 548 milioni, e i prodotti multiramo, che sono valsi 526 milioni. I tassi di crescita sono sempre molto alti, e sono stati rispettivamente pari al 59,3% e al 29,1%. In flessione, invece, le risorse nette destinate alle polizze vita tradizionali di ramo I (55 milioni di euro), meno appetibili per il target dei consulenti finanziari.

Guardando alla classifica degli operatori che utilizzano questo tipo di distribuzione, il gruppo Fideuram, cioè Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking e Sanpaolo Invest Sim, si piazza al primo posto sia del ranking a partire dal primo gennaio, sia di quella mensile di maggio. Gli altri due gradini del podio sono occupati da Banca Generali e Fincobank.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Un'occasione mancata per far evolvere il mercato

Il 28 giugno scorso si è tenuto il congresso annuale di Acb. Parlando con Insurance Daily, il presidente dell'associazione, Luigi Viganotti, ha biasimato la mancata abolizione, nel ddl Concorrenza, del tacito rinnovo delle polizze danni, mossa giudicata come una vittoria delle vecchie tattiche politiche a discapito del cliente. Ora l'attenzione dei broker è puntata al recepimento in Italia della direttiva Idd

Un'occasione persa. Così il presidente di Acb, Luigi Viganotti, giudica la reintroduzione nel ddl Concorrenza del tacito rinnovo per le polizze dei rami danni non auto. Come è ormai noto, la norma, prevista nel provvedimento approvato a maggio dal Senato, è stata rimossa nell'ultimo passaggio alla Camera (ora il ddl è tornato al Senato per la quarta lettura). Come spesso ha ribadito il presidente di Acb, l'abolizione del tacito rinnovo sarebbe andata a tutto vantaggio dei consumatori, allineando la realtà del mercato italiano a quella degli altri grandi Paesi europei. Viganotti ha parlato con Insurance Daily a margine dell'assemblea annuale di Acb, tenutasi a Milano lo scorso 28 giugno. Nel corso della sua relazione il presidente dell'associazione dei broker ha fatto alcune considerazioni sul difficile momento politico e finanziario, e sulla continua instabilità economica che il nostro Paese sta vivendo oggi.

Viganotti ha poi sottolineato l'importanza del rapporto che l'associazione mantiene con le istituzioni, a partire da Ania e Ivass, attraverso la partecipazione al tavolo di lavoro sulla semplificazione e il significativo contributo apportato nell'ambito della ricerca sullo sviluppo del mercato cyber. A tutto questo si aggiungono le proposte sulla concorrenza che Acb ha avanzato al Mise, e le attività internazionali, con la partecipazione al Bipar nello sviluppo e monitoraggio delle normative europee del comparto assicurativo, Idd in primis.

Presidente Viganotti, partiamo dal tacito rinnovo per le polizze danni non auto: l'ultima versione del ddl Concorrenza ha eliminato questa norma. Perché lei parla di un'occasione persa?

Purtroppo hanno prevalso le tattiche politiche e la logica conservativa. Siamo rimasti molto sorpresi e delusi. Si trattava di una vera innovazione per il contesto italiano, perché lo avrebbe avvicinato a quello dei Paesi europei più evoluti dal punto di vista assicurativo, creando un mercato veramente libero.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) Ci sarebbe stata anche l'opportunità di dare il via a una fase più dinamica per le com-



Luigi Viganotti, presidente di Acb

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



pagnie di assicurazione, sulla scorta di quanto avvenuto con l'abolizione del tacito rinnovo nelle polizze Rc auto, dove c'è stato un forte spostamento di clienti. Questo avrebbe portato anche a una maggiore presa di coscienza di tutto il mondo dell'intermediazione, broker, agente o banca che sia, per prendere per mano il proprio cliente e orientarlo nella comprensione della polizza e delle proprie necessità, che mutano nel tempo.

Il giudizio degli intermediari sull'abolizione del tacito rinnovo non è univoco. Gli agenti hanno manifestato più volte la loro netta contrarietà: qualcuno dice che tale norma avvantaggerebbe i broker.

Questo non è vero. L'abolizione del tacito rinnovo andrebbe a vantaggio unicamente del consumatore. L'intermediario, sia esso broker o agente, dovrebbe pensare innanzitutto a essere professionale, e quindi a portare avanti nel suo lavoro tutte quelle azioni che vanno nella direzione della tutela del proprio cliente. Va poi detto che questa norma interessa una porzione molto modesta di premi. Secondo i dati 2016, la raccolta complessiva del mercato italiano è stata di 134 miliardi di euro, di cui 102 ascrivibili ai rami vita. Dei restanti 32 miliardi circa di raccolta, 16 miliardi sono da ascrivere all'Rca, e 15 miliardi ai danni non auto. Di questi 15 miliardi, molti sono ascrivibili al mondo *corporate*, un segmento che praticamente non verrebbe interessato dall'eventuale assenza del tacito rinnovo, per il fatto che è ormai consuetudine, tra le aziende, di rivedere ogni anno le proprie polizze per adeguarle alle necessità dell'impresa. I broker, approssimativamente, intermediano circa il 40/42% di questi 15 miliardi di euro. Quindi la restante quota è di 8 miliardi di euro su 134 miliardi della raccolta complessiva.



Spostiamo lo sguardo su un altro fronte caldo per il mondo dell'intermediazione: Idd. Come si sta preparando la categoria dei broker all'entrata in vigore della normativa?

Ci stiamo preparando approfonditamente già da diverso tempo. Abbiamo presentato delle proposte al ministero dello Sviluppo economico e all'Ivass riguardanti quella che, secondo noi, deve essere la strada corretta da seguire per il recepimento della direttiva: sarà questo il passaggio più delicato da considerare. Il giudizio che Acb dà alla direttiva è complessivamente positivo. I grandi cambiamenti che introdurrà nel mondo dell'intermediazione creeranno un contesto nel quale l'intermediario non potrà più essere un semplice venditore di polizze. A ogni modo, ribadisco, sarà importante osservare in che modo la direttiva verrà recepita in Italia. Noi riteniamo che le Autorità debbano tenere ben presenti le peculiarità del mercato italiano e della nostra clientela.

Lei ha citato i numeri della raccolta 2016. Lo scorso anno i rami danni non auto sono cresciuti. Un segnale positivo, soprattutto per i broker.

L'aumento del 2% dei premi nei rami danni non auto è senza dubbio un segnale molto positivo. Significa che, tanto le aziende italiane quanto i privati, iniziano a preoccuparsi maggiormente della salvaguardia del proprio patrimonio. Un altro aspetto positivo per la nostra categoria è l'aumento dell'incidenza del mondo del brokeraggio nei rami danni. I broker hanno circa 16 miliardi di euro di premi in gestione, con una crescita di 2 miliardi rispetto all'anno precedente. A questo dato va poi aggiunto quello relativo alle imprese assicurative Ue, escluse dal conteggio dell'Ivass, che contano circa 8,8 miliardi di euro di raccolta, quasi tutti in capo ai broker.

La vostra associazione è nata nel 1995, rivolgendosi principalmente alle piccole società di brokeraggio. Com'è attualmente la situazione di queste realtà?

Premetto che attualmente Acb rappresenta sia le realtà medio piccole, sia quelle di grandi dimensioni. Nel contesto attuale, purtroppo, per le società più piccole è sempre più difficile stare sul mercato. Per stare al passo dei tempi io credo che debbano essere seguite due strade: la prima è quello di avviare una sempre più intensa collaborazione con gli altri iscritti alla sezione B. Oggi, e con ancora di più con l'arrivo di Idd, sarà sempre più difficile affrontare i costi di gestione di struttura di un'azienda di brokeraggio. La collaborazione serve dunque per ridurre i costi. Certo, per fare questo occorre un cambio di mentalità, senza avere paura che il nostro collega possa rubarci un cliente. L'altro consiglio che do è quello di specializzarsi, focalizzando il proprio business su specifici segmenti assicurativi o su precisi ambiti merceologici.

Spesso al broker viene chiesto di agire come un vero e proprio risk manager delle aziende. Lei ha riscontrato un maggior interesse alla tematiche del rischio tra le Pmi?

Sì, vedo un maggior interesse, e l'aumento dei danni non auto lo dimostra. Le aziende hanno preso più coscienza dei rischi a cui sono sottoposte, anche grazie al lavoro svolto dal broker. A tale proposito, noi di Acb abbiamo presentato ai nostri associati una nuova iniziativa: il *Quaderno del cliente*. Si tratta di una sorta di cartella *clinica del cliente*, che monitora la sua situazione, a partire dal primo incontro, passando per il monitoraggio e gestione dei rischi, fino al momento dell'eventuale sinistro. Contiene tutte le informazioni necessarie per capire chi è davvero il proprio assicurato, e per mostrare al cliente qual è la sua vera situazione di rischio, il che, poi, può tramutarsi in una copertura assicurativa o in un'altra soluzione. Ma il dovere di un broker è quello di portare sotto braccio il cliente, offrendogli la sicurezza della gestione del patrimonio.