



PRIMO PIANO
BROKER

TROPPI OSTACOLI ALLA CONCORRENZA

Si rafforza il ruolo della categoria, ma aumentano le difficoltà per i piccoli operatori, già penalizzati dalle politiche delle compagnie. L'opinione di Luigi Viganotti, presidente di Acb, e l'impegno dell'associazione a sostegno delle imprese

La crescita dei broker è un segnale incoraggiante, frutto dei provvedimenti di liberalizzazione e di un apprezzamento crescente del mercato. Ma il comparto è da qualche anno al centro di profonde trasformazioni, che stanno cambiando il volto della distribuzione assicurativa, e a farne le spese in questa fase di transizione sono soprattutto le piccole imprese. La pensa così **Luigi Viganotti**, presidente di Acb, associazione che riunisce oltre 300 società di brokeraggio per lo più di dimensioni medio-piccole. "Il cliente ha capito che il nostro servizio consente di avere una visione più ampia del mercato, dice Viganotti, non solo nell'Rc Auto. Resta il fatto che il nuovo impianto normativo ha aumentato gli obblighi a carico delle imprese di brokeraggio. Le riforme ci volevano ma a farne le spese sono state soprattutto le piccole società, già alle prese con gli ostacoli posti dalle compa-

Luigi Viganotti, presidente di Acb



gnie. In questo contesto competere non è facile. Le compagnie per ora non investono e i sistemi di gestione sono arcaici, con tempi di emissione insostenibili, considerato che i broker non possono emettere polizze. Per questo siamo perdenti sulle linea persone: il cliente dopo un po' si scoraggia e va altrove. Al tempo stesso non è vero che possiamo operare con chiunque: le compagnie rilasciano la lettera di collaborazione solo a coloro che mostrano portafogli consistenti, per ammortizzare i costi di gestione. Ma se vogliono risparmiare dovrebbero anzitutto investire in tecnologia, per velocizzare le procedure e, ad esempio, ridurre i controlli manuali sull'emissione degli estratti conto.

I problemi sono noti da tempo, ma ho l'impressione che manchi la volontà di risolverli. Non è un caso che nella sua relazione annuale il presidente dell'Ania Fabio Cerchiai non abbia nemmeno citato il contributo dei broker, che tuttavia è stato prezioso per le compagnie. Se intendono migliorare il servizio devono metterci nelle condizioni di lavorare, conviene anche a loro, almeno al pari degli agenti. Al contrario assistiamo a battaglie di retroguardia che stanno portando indietro il settore, come la reintroduzione della pluriennalità. Un provvedimento che penalizza il consumatore e restringe il mercato, un regalo del governo alle compagnie, per rifinanziare le loro reti di vendita. Anche sull'Rc Auto servono investimenti. Il ramo ha chiuso l'anno in perdita, ma ci sarebbe da chiedersi il motivo. Il costo dei sinistri è ancora elevato e troppo poco è stato fatto per ridurlo, ad esempio monitorando da vicino l'andamento del sinistro. Anche le tariffe potrebbero essere ulteriormente ridotte. Non dimentichiamoci che la Corte Euro-

3V6W



pea ha decretato l'ammissibilità dell'obbligo a contrarre, ma al tempo stesso non è pensabile proporre sullo stesso veicolo premi che vanno da 300 a 2.000 euro. Non è così che si fa il mercato".

Un mercato concentrato

Acb è oggi impegnata sul tema della poliennalità, ma punta anche a ridefinire la normativa sull'intermediazione. A breve inoltre presenterà alle istituzioni e all'Ania una proposta per le coperture catastrofali. "L'anno scorso abbiamo fatto ricorso alla Corte Europea presentando una denuncia di infrazione dello Stato italiano, in relazione all'applicazione della direttiva europea sull'intermediazione, spiega Viganotti. Se venisse accettata verrebbe rimesso in discussione anche il Registro Unico degli Intermediari (Rui). Non siamo contrari, ma vorremmo realmente un unico registro, nel quale tutti abbiano gli stessi diritti e doveri di fronte al cliente. Inoltre ci si deve qualificare, rivelando il rapporto sottostante con la compagnia e mettere chiaramente in luce il proprio grado di indipendenza. Fatto sta che oggi alcuni intermediari sono privilegiati, come le banche e le poste, mentre altri devono sottostare a una serie di incombenze. Non ci opponiamo all'informativa precontrattuale e alla modulistica da consegnare al cliente, ma allora tutti devono essere sottoposti agli stessi obblighi, compresi gli impiegati di banca".

Sui rapporti interni alla categoria, Viganotti snocciola alcune cifre, che mostrano un mercato dominato da alcuni grandi operatori, tra cui spiccano i nomi

AUMENTARE LA FORZA CONTRATTUALE DEI PICCOLI BROKER

Acb nasce nel 1995 ponendosi quale punto di stimolo a favore della crescita professionale della categoria, con particolare riferimento ai piccoli operatori. Questi ultimi compongono in gran parte la base associativa, anche se non mancano alcune grandi imprese. "In particolare lavoriamo su due fronti, racconta Luigi Viganotti. Il primo concerne i temi comuni alla categoria, come il Regolamento Isvap e il provvedimento sulla poliennalità, il secondo a sostegno dell'operatività delle imprese medio piccole, attraverso iniziative associative. Penso ad esempio alla modulistica e ad accordi con le banche, per i conti correnti, e con alcune compagnie specializzate per determinate tipologie di offerta. La forza contrattuale dell'associazione infatti consente il collocamento di prodotti a condizioni difficilmente ottenibili dal singolo operatore. Anche la possibilità di presentare la fideiussione al posto del conto corrente separato, deve essere sostenuta da una certa forza contrattuale". Tra le realizzazioni all'attivo dell'associazione, a servizio degli associati, Acb ha costituito il primo programma di previdenza complementare per la categoria, denominato Previbrocker, ha stipulato con i Lloyd's of London una convenzione per la copertura del rischio Rc Professionale degli associati a condizioni agevolate, fornisce consulenza per l'iscrizione all'Albo e ha messo a disposizione una serie di servizi online, anche mediante rete intranet dedicata.

noti del brokeraggio a livello globale. "Nel 2007 i primi dieci broker hanno intermediato il 58% dei premi, su un totale di 1.013 società, conferma il presidente Acb. Una situazione che segna un mercato bloccato, lontanissimo da una vera liberalizzazione. Al contrario aumenta la concentrazione intorno a pochi grandi gruppi, come sta avvenendo anche tra le compagnie. E' un ostacolo alla concorrenza e alla libertà di scelta del consumatore. Anche l'integrazione europea presenta qualche difficoltà: mentre un broker straniero può benissimo operare

in Italia con regime di libera prestazione di servizio, per noi è più difficile, considerate anche le diverse legislazioni vigenti in Europa. Del resto, come competere con banche e poste sul piano dei costi? Impossibile. Lo possiamo fare sul piano della professionalità e dell'esperienza, ma in questa fase di crisi l'assicurato è molto più orientato al risparmio, spesso anche a scapito della sicurezza".

R.C.

IL MERCATO COMPLESSIVO DEI BROKER OPERANTI IN ITALIA

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (STIME)
Imprese e ditte ind.	1.070	1.142	1.219	1.245	1.271	1.251	1.289	1.435	1.222	1.289
Introiti (mln)	598	659	804	900	949	985	1.159	1.267	1.438	1.610
Premi gestiti (mln)	7.850	8.653	10.127	11.822	13.928	14.649	17.710	19.368	21.980	24.605
Premi Italia (mln)	61.950	67.619	76.000	87.700	96.993	101.037	109.700	106.600	99.116	92.014
% mercato Brokers	12,60	12,70	13,30	13,50	14,40	14,50	16,10	18,17	22,18	26,74

Fonte: Aiba