

La professione del broker tra cambiamenti normativi ed evoluzioni di mercato

Dott. Carlo Marietti Andreani - Dott.ssa Antonia Boccadoro

Presidente e Segretario Generale AIBA - Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni, Roma

Dott.ssa Antonia Boccadoro

Cercherò di darvi delle informazioni utili sul mondo dei broker di assicurazione e delle prospettive di questa professione tenuto conto dei cambiamenti sia di scenario economico che di aspetti normativi.

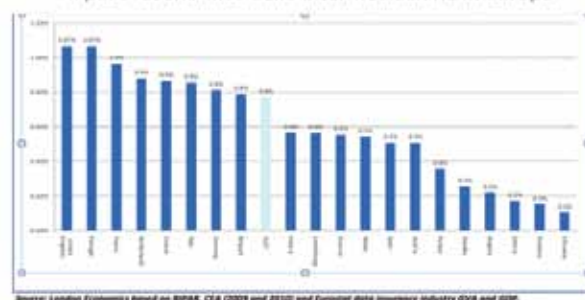
Qualche settimana fa è uscito su Panorama un articolo nel quale si mettevano in evidenza le professioni che, probabilmente, nei prossimi 10 anni avranno alta probabilità di scomparire: tra queste si annovera l'intermediazione assicurativa insieme agli shampisti e ai portalettere. Non sappiamo bene quale tipo di correlazione statistica possa esistere tra queste professioni, ma la notizia è che il mondo dell'intermediazione tradizionale potrebbe essere soggetta a sparire dallo scenario economico.

Oggi non ci sono molti dati sul mondo dell'intermediazione assicurativa e spesso quei pochi che esistono sono condizionati da presupposti di partenza non sempre condivisi, quindi non abbiamo dati sufficientemente consolidati. Ci sono però alcune analisi che vengono periodicamente aggiornate, quali ad esempio le ricerche internazionali in ambito europeo condotte da BIPAR (federazione degli intermediari assicurativi europei) con cui stiamo collaborando, oggi, per il rinnovo di un'indagine compiuta nel 2010 su 20 dei 27 paesi che all'epoca componevano l'UE. L'indagine da aggiornare proponeva la domanda: quanto pesa, sul PIL europeo, l'intermediazione assicurativa? Nel 2010, secondo le stime rilevate, pesava lo 0,8% del PIL e l'Italia si posizionava nella parte alta della media con uno 0,9%, quindi tra i paesi in cui l'intermediazione ha un peso preponderante. Sulla base di questo dato di partenza, BIPAR stimava che tale valore corrispondesse nel 2010 a 94 milioni di euro per i 20 paesi interessati dall'indagine. Parametrato sui 27 paesi che componevano l'UE, il dato si portava a 143 milioni di euro.

Ulteriore caratteristica del mercato dell'intermediazione tradizionale è la sua composizione, prevalentemente rappresentata da



Il peso economico della intermediazione in Europa



Source: London Economics based on BIPAR, CIA (2009 and 2010) and European data Insurance Industry QIR and GDP.

Il peso economico della intermediazione in Europa

(stima London Economics 2010)

- 0.8% EU GDP = 94 milioni di euro (campione di 20 Paesi)
- Riproporzionamento su 27 Paesi: 0.8% EU GDP = 143 milioni di euro
- Mercato composto da PMI
- Diversificazione della concorrenza per effetto di vendita diretta e bancassurance

piccole e medie imprese che si confrontano con colossi multinazionali, grandi player della distribuzione (dalla bancassicurazione ai servizi postali) e ai comparatori professionali. L'ultima novità è l'intervento di Google nella comparazione su prodotti standard in alcuni mercati come in Germania - con un piccolo tentativo in Francia con scarso successo -, ma comunque con un dichiarato interesse a entrare nel mercato della intermediazione assicurativa.

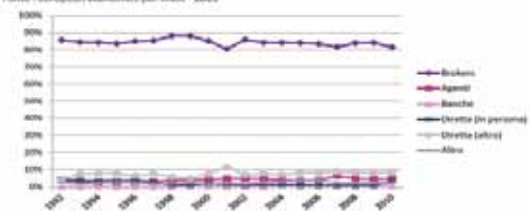
Quando si parla di canali di distribuzione bisogna fare una piccola osservazione: il termine distribuzione piace pochissimo ai broker perché la loro mission non è la distribuzione; il broker, infatti, compara e acquista coperture assicurative. Questo è un dettaglio troppo spesso trascurato, soprattutto a causa di una omogeneizzazione terminologica dettata dalla normativa comunitaria del 2002 che parla indifferentemente di intermediari assicurativi. Come si differenzia l'intermediazione assicurativa per canali di distribuzione? Un recente studio commissionato da ANIA a European Economics mostra le performance della distribuzione nei principali Paesi europei. Dai grafici, a fianco, si evidenzia come il modello inglese sia completamente diverso da quello francese, dove l'intermediazione viene effettuata in maggioranza dalle reti agenziali.

I grafici si riferiscono alla distribuzione assicurativa dei rami elementari. I dati francesi sono molto simili a quelli italiani, ove si registra una preponderanza di intermediazione operata da agenti di assicurazione con una presenza un po' meno ammassata di broker, banche e vendita diretta. Anche su questo dato c'è molto da dire, perché non si tiene conto del fatturato del brokeraggio assicurativo che passa attraverso la collaborazione con gli agenti. Secondo le nostre stime i dati ANIA e

Il posizionamento del brokeraggio nei principali Paesi europei – coperture rami elementari

Il caso Inglese

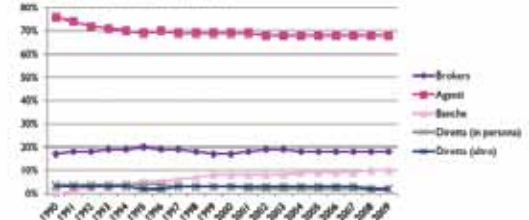
Fonte: European Economics per ANIA - 2013



Il posizionamento del brokeraggio nei principali Paesi europei – coperture rami elementari

Il caso Francese

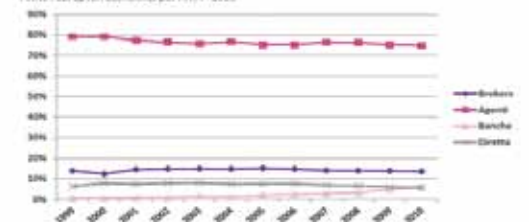
Fonte: European Economics per ANIA - 2013



Il posizionamento del brokeraggio nei principali Paesi europei – coperture rami elementari

Il caso Italiano

Fonte: European Economics per ANIA - 2013



delle compagnie italiane che rilevano soltanto la collaborazione diretta tra broker e compagnie, sono sottostimate del 20% circa. Secondo le rilevazioni di AIBA, la quota di mercato del comparto danni assorbita dai broker assicurativi è intorno al 40%, tenuto conto dell'intermediazione a favore di compagnie non italiane e soprattutto tenuto conto di una collaborazione molto forte tra broker e agenti. Perché quest'ultima è una componente forte sul mercato italiano? Perché spesso le compagnie italiane non hanno interesse a sviluppare un rapporto di collaborazione con i broker sia per motivi commerciali e strategici, sia per motivi dimensionali. Se il broker non produce e non porta un volume di affari consistenti, la compagnia non ha interesse nell'istaurare un rapporto diretto, ma preferisce farlo mediare da un agente di assicurazione. Questo ovviamente non comporta nessun danno per il cliente/consumatore, perché l'eventuale provvigione è suddivisa tra i due intermediari senza che questo porti a una duplicazione di costi per il contraente.

Visto che quella dell'intermediazione potrebbe diventare una professione in via di estinzione, cerchiamo di capire qual è il valore aggiunto che deve dare questa professione e quali sono gli spunti di miglioramento. Dovendo ragionare sul valore aggiunto del broker assicurativo, il primo punto sul quale dobbiamo focalizzare la nostra attenzione è l'attività di consulenza. Per una buona consulenza bisogna, innanzitutto, identificare i rischi, aspetto sostanziale dell'azione di brokeraggio e del suo intrinseco valore aggiunto. Il broker, inoltre, garantisce efficienza nell'analisi di comparazione delle offerte di copertura, soprattutto considerando la poca chiarezza dei testi contrattuali: basti pensare alla difficile interpretazione del wording contrattuale: districarsi tra condizioni generali, speciali e particolari, limitazioni ed esclusioni di rischio non è certamente una delle operazioni più semplici e l'assistenza di un professionista può risultare determinante per la scelta più appropriata delle garanzie, dei massimali e delle franchigie associate.

Certamente il broker contribuisce alla riduzione delle asimmetrie informative, cioè aiuta il cliente a declinare meglio le proprie esigenze e quindi a rappresentarle meglio alla compagnia per individuare le coperture più idonee. Non sarà sempre un best advice, ma sicuramente è un professional advice.

Il contributo del brokeraggio è anche nel supporto alla gestione dei contratti e dei sinistri perché la vendita di una copertura assicurativa in realtà è la vendita di un servizio che non si conclude con il collocamento della copertura, ma prosegue nella sua gestione.

Infine, è giusto ricordarlo, il brokeraggio è una valvola di mitigazione di un problema di concorrenza in un mercato di of-

Le sfide del futuro:

Standardizzazione, comparazione, digitalizzazione

- Identificazione dei rischi: nessun cambiamento
- Migliore efficienza dei costi di analisi del mercato: **necessità di comparatori professionali**
- Riduzione di asimmetrie informative: nessun potenziale cambiamento
- Supporto nella gestione dei contratti e dei sinistri: **potenziale concorrenza con gestione a distanza**
- Sviluppo della concorrenza del mercato di offerta: **eccessiva focalizzazione sul fattore prezzo**

ferta che diventa sempre di più un fattore critico. Nell'ultima relazione IVASS Salvatore Rossi ha denunciato un livello di concentrazione nel comparto dell'offerta assicurativa sui primi 5 gruppi assicurativi che è tre volte superiore alla concentrazione dei primi 5 gruppi bancari. Questo significa che il nostro mercato è fatto di pochissimi player e la presenza di un broker può mitigare questa situazione di assenza o di riduzione sostanziale della concorrenza.

Naturalmente standardizzazione, comparazione e digitalizzazione sono problemi che vanno affrontati anche da parte del brokerraggio assicurativo. Ricordando i 5 punti di forza su cui si basa la consulenza del broker abbiamo cercato di capire quali di questi punti sono minacciati dalla standardizzazione, dalla comparazione e dalla digitalizzazione.

Nell'identificazione dei rischi riteniamo che non ci sia nessun cambiamento. Il cliente continua a non essere il miglior esperto per l'analisi dei propri rischi e quindi riteniamo che da questo punto di vista la consulenza del broker non sia minacciata da questi fenomeni economici che si appalesano. Sulla migliore efficienza dei costi di analisi del mercato bisogna dire che i comparatori, laddove il prodotto è standardizzato, fanno un efficiente lavoro di comparazione, ma spesso lo fanno bene soltanto sul fattore prezzo e un po' meno sulle caratteristiche di copertura. In un contesto da terzo millennio al broker assicurativo serve uno strumento di comparazione professionale che possa costituire il primo screening di comparazione su macro informazioni (prezzi, principali garanzie, massimali, franchigie ed esclusioni) al quale fare seguire l'analisi professionale. Nel mondo anglosassone i comparatori professionali sono ormai noti e accettati da 10 anni e danno un apporto importante sia al broker, per quanto riguarda la sua analisi, che al rapporto quando si tratta di inter-relazionarsi con le compagnie di assicurazione e con i clienti.

Riteniamo che per le riduzioni delle asimmetrie informative la standardizzazione, la comparazione e la digitalizzazione non influenzano e non minano il ruolo del broker.

Nel supporto della gestione dei contratti e dei sinistri il broker dovrà immaginare di dotarsi di strumenti di gestione economicamente più vantaggiosi e meno legati al fattore umano attraverso procedure che possono snellire e favorire un contatto diretto con il cliente, un aggiornamento migliore e una gestione e archiviazione delle informazioni maggiormente efficiente.

Sullo sviluppo della concorrenza del mercato di offerta possiamo dire che c'è un'eccessiva focalizzazione sul fattore prezzo che, specialmente per alcuni prodotti come la RC auto, è un elemento critico per l'attività di un intermediario assicurativo in



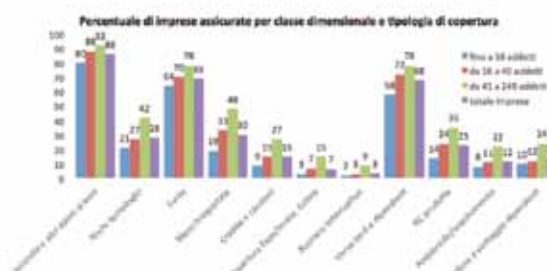
generale. Per il broker pesa molto questo aspetto; in genere si dice che il broker non è interessato a prodotti standardizzati o al mass market, quindi si può dire che questo è un problema marginale. Si tratta di una generalizzazione troppo drastica perché il mondo del brokeraggio è fatto di tante realtà sia grandi che piccole. Forse c'è un elemento critico che è la dimensione minima accettabile in un mondo di cambiamento come questo che potrebbe fare da fattore discriminante nei prossimi anni.

Un'altra considerazione che spesso si fa è sul contributo del brokeraggio all'economia reale. Soprattutto nei confronti delle piccole e medie imprese, il broker è un consulente imprescindibile anche perché il mondo della piccola e media imprenditoria italiana è fortemente sotto assicurato: quindi è un settore che può rappresentare una prateria da investigare, ma in una situazione di crisi economica come quella attuale è una prateria dove non ci sono risorse e una delle prime scelte dell'imprenditoria in crisi è il taglio dei costi, a cui spesso segue, in una catena logica sicuramente poco previdente, il taglio della sicurezza.

Abbiamo fatto un'analisi di quali sono gli elementi che caratterizzano la media imprenditoria italiana di oggi. La crisi continua a mordere e non si fanno investimenti in macchinari, quindi non si investe in nuova tecnologia; di conseguenza non ci si pone il problema di mettere al riparo la continuità di business della piccola e media imprenditoria che naviga a vista. In questo difficile contesto non è chiaro se le maggiori responsabilità della grave sotto assicurazione delle PMI siano da attribuire ai broker che non riescono a far percepire in modo efficiente ai clienti il valore aggiunto di alcune coperture assicurative e quindi piccoli e medi imprenditori rinunciano, sulla base di logiche di risparmio di brevissimo periodo. In ogni caso, si tratta di un circolo vizioso aggravato dai wording contrattuali criptici su cui si alimenta una diffidenza e un'ignoranza che probabilmente porta al mantenimento della sottoassicurazione. Ma la sottoassicurazione è un problema che, se valorizzato dal punto di vista del merito di credito, potrebbe essere contrastato provocando una positiva inversione di tendenza: in altri termini, se il metodo di credito tendesse a valorizzare le coperture assicurative di cui gode il debitore richiedente probabilmente si potrebbe inserire un volano positivo.

In alcuni interventi che ci hanno preceduto, abbiamo sentito che, nonostante la migliore liquidità presente nel sistema finanziario italiano, le banche continuano a non pre-

Il contributo del brokeraggio al sostegno dell'economia reale



Il contributo del brokeraggio al sostegno dell'economia reale



stare denaro esattamente come prima, tenuto conto che chi non si meritava il credito continua a non meritarselo. Ma quali criteri di analisi vengono utilizzati oltre ai bilanci e alla situazione finanziaria? Ci siamo posti più volte questa domanda. ANIA ha suggerito di valutare il merito di credito anche sulla base di un indicatore che segnala il grado di copertura assicurativa. Questa prospettiva rappresenta certamente un elemento da valorizzare, perché riteniamo che, al di là della situazione storica di un bilancio, le garanzie assicurative che mirano alla business continuity potrebbero costituire un indicatore ben più sostanziale e importante per garantire alla banca la continuità dei pagamenti su una posizione debitoria. Di recente abbiamo visto che ANIA ha fatto qualche progresso, non solo in merito ai sistemi di misurazione del grado di copertura assicurativa, ma anche in merito alla correlazione tra grado di copertura assicurativa e merito di credito basato sull'analisi dei default rate a 12 mesi. Certamente lo studio ha bisogno di ulteriori approfondimenti, sia con riferimento ai criteri di determinazione dell'indice di copertura assicurativa, sia con riferimento alla clusterizzazione dei comparti imprenditoriali: in tal modo si potrebbe verificare con maggiore precisione se e in quale misura esiste una correlazione tra grado di copertura assicurativa e default rate a 12 mesi. I dati finora messi a disposizione di ANIA mostrano maggior correlazioni nel settore dell'edilizia, meno evidenti in altri comparti quali il turismo e il settore manifatturiero. Difficile a questo stadio poter trarre conclusioni, ma certamente ci sembra che l'ipotesi di studio individuata sia virtuosa e andrebbe ulteriormente approfondita.

Siamo certi che gli elementi sopra individuati debbano essere valorizzati per un cambio di prospettiva del rapporto tra coperture assicurative, merito di credito e sviluppo della cultura assicurativa, soprattutto nelle piccole e medie imprese.

Una delle questioni che sollevano spesso i nostri associati è che è molto difficile far capire a un imprenditore familiare, o in genere ad un piccolo imprenditore, quanto sia importante una copertura di business continuity. La garanzia assicurativa in questione non è semplice, è difficile da spiegare e spesso i contratti sono lessicalmente complessi. Semplificare il wording contrattuale assicurativo e avere un approccio diverso da parte della finanza della valorizzazione delle coperture assicurative potrebbero rappresentare i due presupposti per lo sviluppo del mercato nazionale. Questi sono i condizionamenti economici, a cui si associano i

Il contributo del brokeraggio al sostegno dell'economia reale

- L'indicatore ANIA GCA (Grado di Copertura Assicurativa) quale strumento di analisi quantitativa del trasferimento di rischio sul settore assicurativo.
- L'analisi di correlazione tra GCA e merito di credito basato su default rate a 12 mesi: qualche correlazione tangibile in alcuni comparti.

Il contributo del brokeraggio al sostegno dell'economia reale



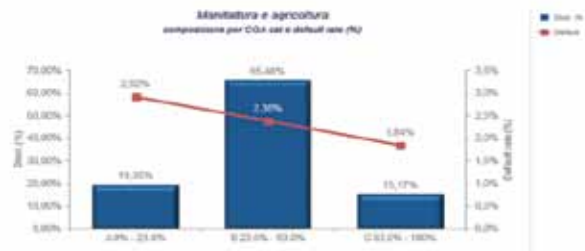
condizionamenti normativi che sono ancora più dirompenti nel breve e medio termine, con una crescente preoccupazione da parte del brokeraggio assicurativo nazionale, con riferimento al rispetto del principio di level playing field. La vigilanza assicurativa è ormai una costola di Banca d'Italia e quest'ultima ha una mentalità e un approccio all'attività regolamentare che guarda ai grandi sistemi. Tuttavia l'intermediazione è caratterizzata dalla compresenza di grandi player, ma anche di realtà molto piccole. Tra le tematiche in discussione, occorre valutare il costo della regolamentazione e della vigilanza di settore.

In Europa il sistema della regolamentazione è molto complesso e articolato. Il primo asse portante è rappresentato dall'analisi macro prudenziale: tale analisi, di tipo sistemico, tiene conto della integrazione dei mercati finanziari e della stretta correlazione esistente tra servizi finanziari ed assicurativi. In anni recenti abbiamo assistito a un sostanziale avvicinamento dei sistemi regolamentari dei differenti mercati finanziari, sia per quanto attiene le regole generali di stabilità, sia con riferimento alle norme di comportamento. Relativamente a quest'ultimo aspetto, se è certamente condivisibile una omologazione delle regole quando ci si riferisce ai prodotti assicurativi di investimento, lo scenario cambia radicalmente quando si parla degli altri prodotti assicurativi di puro rischio (sia Vita che Danni). Indubbiamente, la forza di attrazione della normativa e della regolamentazione dei servizi finanziari sul settore assicurativo è uno degli aspetti di preoccupazione: come si tende ad uniformare il sistema delle regole dell'industria assicurativa, analogamente si ritiene di poter uniformare le regole della intermediazione assicurativa a quelle della intermediazione finanziaria. Tuttavia, non sempre questa operazione si sposa benissimo nel nostro settore, che è caratterizzato da una forte differenziazione di prodotti e servizi.

Un'altra preoccupazione riguarda gli assetti della vigilanza finanziaria e il relativo impatto sugli operatori, in termini sia di

Il contributo del brokeraggio al sostegno dell'economia reale

Fonte: ANA CERUCO 2018

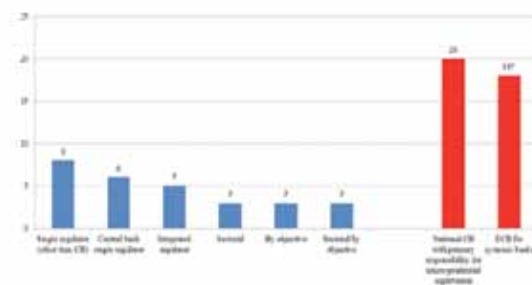


I costi della regolamentazione: la struttura europea

- ERB (European Systemic Risk Board): analisi macro prudenziale e identificazione di rischi sistemici;
- Autorità micro prudenziali (EBA, ESMA, EIOPA): analisi micro prudenziali:
 - Definizione di regole comuni;
 - Gestione conflitti tra supervisori nazionali
 - Stress test
 - Coordinamento in situazioni di crisi

I costi della regolamentazione: le scelte nazionali

Fonte: LUISS 2014



I costi della regolamentazione: le scelte nazionali

- Vigilanza unica
- Vigilanza per finalità
- Vigilanza per soggetti

Ogni modello genera:

- **Costi diretti:** contributi per il funzionamento dell'autorità nazionale e la gestione dei processi di vigilanza
- **Costi indiretti (o di compliance):** conseguenti all'azione regolamentare (procedure, reporting per la vigilanza, obblighi di certificazione, ecc.)
- **Costi di distorsione:** conseguenti all'azione regolamentare e correlati ad un imperfetto level playing field tra operatori

I costi della regolamentazione: le scelte nazionali verso le micro autorità

- Banca d'Italia - OAM
- CONSOB - APF
- IVASS - ORIA
- COVIP

La struttura italiana risulta la più onerosa in termini di costi diretti, seconda soltanto al Regno Unito. Per il settore dell'intermediazione si stimano costi diretti crescenti

azione che di costi. Da una recente indagine condotta dall'università LUISS di Roma è stato messo in evidenza come i modelli regolamentari di vigilanza europei siano molto differenti tra loro. Ci sono paesi che hanno adottato il modello cosiddetto di single regulator, nonché paesi che dopo un primo approccio al single regulator hanno ripensato il modello. Sono state individuate 6 tipologie diverse di organizzazione della regolamentazione: ognuna ha i suoi pregi e i suoi difetti, non esistendo un modello intrinsecamente migliore dell'altro. Abbiamo pertanto vigilanze uniche, sistemi di vigilanza organizzati per finalità, ovvero per soggetti; ognuna di queste strutture deve essere valutata dal punto di vista della efficacia rispetto al sistema nazionale degli operatori, nonché per la sua onerosità economica espressa da costi diretti, indiretti e di distorsione. L'analisi condotta dalla LUISS non si spinge a svolgere una valutazione sulla efficacia dei modelli, ma si concentra sull'aspetto dei costi, evidenziando una sostanziale disomogeneità.

L'analisi ha messo in evidenza come il nostro Paese ha seguito un orientamento piuttosto innovativo che affianca le Autorità di settore e le microstrutture deputate alla vigilanza sugli intermediari di settore. Nasce prima l'APF per la vigilanza sui promotori finanziari, l'OAM per gli intermediari creditizi e infine dovrà nascere l'ORIA, cioè la struttura che si occuperà di vigilare sugli intermediari assicurativi. Nell'ambito di queste autorità di micro vigilanza non esiste nemmeno un'uniformità di obiettivi, probabilmente per una ragione storica, poiché le rispettive norme istitutive sono collocate in momenti storici diversi.

Questa organizzazione non ha equivalenti in Europa e in quelle 6 diverse organizzazioni: nessun paese ha ritenuto di dover organizzarsi con delle microstrutture di vigilanza. L'unico esempio simile, ma non uguale, è la Francia che ha costituito un organismo (ORIAS) che ha competenza di vigilanza su tutti gli intermediari finanziari, creditizi e assicurativi in maniera trasversale.

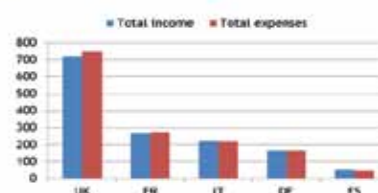
Nell'analisi fatta dall'Università LUISS di Roma si sono comparati i costi diretti per alcuni dei grandi paesi relativamente a tutto l'assetto regolamentare del settore finanziario. In quanto a costi siamo terzi, ma dietro ai costi c'è un giudizio di efficienza che è basato sui fatti di crisi sistemica e default ed è proprio su questo che si basa la sostanza di un sistema regolamentare. All'interno di quei costi ognuno dei paesi ha sperimentato delle situazioni

I costi della regolamentazione: le scelte nazionali verso le micro autorità

	Data effetto	Vigilata da	Finanziata da	soci	Gestione albo	Gestione accesso alla professione	Poteri disciplinari	Poteri ispettivi
APF	2009	CONSOB	Intermediari finanziari	ABI, ANASF, ASSOREF	si	si	si	no
OAM	2010	BANCA D'ITALIA	Intermediari creditizi	ABI, associazioni degli intermediari creditizi	si	si	si	si
ORIAS		IVASS	Intermediari assicurativi	ABI, ANIA, associazioni degli intermediari	si	si	si	si

I costi della regolamentazione: confronti europei

Fonte LUISS 2014



di crisi, più o meno importanti su cui parametrare l'efficienza.

Il nuovo assetto di vigilanza immaginato in Italia si dovrà poi confrontare con le nuove disposizioni comunitarie, a partire dalla MIFID2 che avrà un impatto immediato sul settore assicurativo, poiché modifica parzialmente la direttiva vigente sugli intermediari assicurativi (IMD1) relativamente alla distribuzione di prodotti assicurativi vita quali i PRIPs. I PRIPs sono tutti i prodotti assicurativi vita, anche quelli che di contenuto finanziario hanno solo una parte, quindi questo significa che per effetto delle MIFID, cioè di una regolamentazione che riguarda tutti i prodotti finanziari, si verificherà un immediato effetto nella intermediazione assicurativa a partire dal 2016, con l'implementazione nelle disposizioni nazionali.

I capisaldi della MIFID2 sono una maggiore responsabilizzazione degli intermediari e una maggiore consapevolezza degli investitori. Sostanzialmente queste norme nascono dalla crisi finanziaria del 2007/2008 come un'esigenza per restituire fiducia agli investitori e ai consumatori sugli acquisti di prodotti finanziari. La crisi ha colpito soprattutto i prodotti finanziari, ma ha avuto un impatto anche sul settore delle polizze assicurative, soprattutto su quelle che sono la spina dorsale della crescita e dello sviluppo delle polizze assicurative in Italia: i prodotti di ramo terzo, unit e linked, prevalentemente distribuite dal sistema bancario nazionale, e che di contenuto assicurativo hanno pochissimo. Nel vissuto collettivo italiano spesso sentiamo fare considerazioni legate alla circostanza che solo la bancassurance ha dato uno sviluppo al mercato assicurativo vita: bisognerebbe tuttavia esaminare i dati di portafoglio e le performance dei prodotti collocati via bancassurance con un'analisi sulle trasformazioni contrattuali intervenute. La scelta di MIFID2 è stata di operare direttamente alcune modifiche sul testo attuale della direttiva IMD1, al fine di realizzare un immediato level playing field delle coperture assicurative di investimento comparate con i prodotti finanziari, senza attendere l'implementazione della IMD2; in sostanza, il legislatore europeo si è preoccupato di

Brevi su MIFID2

Approvata il 2 luglio 2014 sarà recepita nelle legislazioni nazionali entro il 2016

Obiettivi:

- Rafforzare la tutela degli investitori retail con misure specifiche sui prodotti finanziari
- Definire le caratteristiche del servizio di consulenza indipendente
- Affinare le regole sulla valutazione di adeguatezza e sugli obblighi di comunicazione alla clientela.

Brevi su MIFID2

Come si realizza l'obiettivo di tutela della clientela retail?

- Maggiore responsabilizzazione degli intermediari;
- Maggiore consapevolezza degli investitori (disponibilità di informazioni più dettagliate e più frequenti)
- Rafforzamento dei poteri sia ex-ante che ex post delle Autorità di vigilanza
- Viene ristretto l'insieme degli strumenti sui quali è possibile prestare il servizio di execution only
- In caso di consulenza indipendente esiste obbligo di remunerazione esclusiva da parte del cliente

Brevi su IMD 1.5

- Per un tempestivo allineamento delle regole tra prodotti di investimento e prodotti assicurativi vita di investimento (PRIPs) sono stati apportati correttivi alla IMD1
- Le regole MIFID saranno applicate ai PRIPs

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

- Ampliato il campo di applicazione (vendite dirette e comparatori web)
- Ridotte le attuali esclusioni dal campo di applicazione
- Introdotta la figura degli intermediari ausiliari
- Modificate le regole in caso di attività transfrontaliera: manca una definizione di attività transfrontaliera dell'intermediario

non dare regole diverse per prodotti simili, con il risultato di avvantaggiare i prodotti assicurativi di investimento.

La IMD2, cioè la normativa sugli intermediari assicurativi, dovrà prendere vita, secondo le dichiarazioni della Presidenza italiana, entro la fine dell'anno, quando si concluderà l'iter legislativo della revisione della direttiva sugli intermediari. La dichiarazione di principio è che questa direttiva amplierà il campo di applicazione e creerà un migliore level playing field perché all'interno delle norme sull'intermediazione assicurativa rientreranno le vendite dirette e i comparatori web. Questo è quello che richiedono i mercati, soprattutto quelli Nordeuropei, perché la concorrenza tra comparatori e vendita diretta è ormai molto forte. Questa dichiarazione di principio è un po' tradita dai fatti perché le esclusioni sono state ridotte ed è stata introdotta la figura di un intermediario ausiliario che risponderà soltanto a una parte delle regole della direttiva con il risultato di sbilanciare, secondo noi, il campo di applicazione di questo nuovo assetto normativo.

Abbiamo già 5 testi che la Presidenza italiana ha elaborato in questi mesi, testi di compromesso per cercare di avvicinarsi sempre più ad una formulazione che sia genericamente soddisfacente per tutti. Uno dei temi che più interessa è proprio il concetto di far rientrare, nell'intermediazione assicurativa, il ruolo dei comparatori. Molti comparatori non concludono il contratto, ma semplicemente orientano i consumi e guadagnano sulla base dei passaggi sul sito internet del comparatore. Uno degli aspetti di maggiore dibattito con la Presidenza italiana ha riguardato l'opportunità di estendere l'applicazione delle nuove disposizioni comunitarie a tutti i comparatori web, compresi quelli che si limitano ad orientare il consumatore senza provvedere alla conclusione del contratto.

Nell'ultimo testo di proposta del Consiglio sotto Presidenza italiana si è cercato di far rientrare nel campo di applicazione della direttiva tutte le forme di comparazione online con esclusione dei siti pubblici a carattere istituzionale come ad esempio il preventivatore IVASS. Tuttavia le ipotesi di esclusione dal campo di applicazione della direttiva sono state riviste in senso estensivo. Per capire meglio l'impatto dei cambiamenti abbiamo riportato in una ta-

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

Forme alternative di intermediazione:

The provision of information on one or more contracts of insurance in response to criteria selected by the customer, whether via an aggregator or price comparison website or other means, or the provision of a ranking of insurance products or a discount on the price of a contract aimed at the conclusion or the performance of an insurance contract, shall also be considered as insurance distribution for the purposes of this Directive when this activity is remunerated directly or indirectly by an insurance distributor or by the customer.

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

ESCLUSIONI IMPOSTAZIONI E COINVOLTO

tema	note	Effetti su finalistica Istit
Il contratto assicurativo riguarda responsabilità civile e/o copertura furto		esclusa
Non si tratta di copertura di responsabilità civile e/o sulla vita		esclusa
L'attività professionale principale del preponente il contratto assicurativo non consiste nella intermediazione assicurativa		esclusa
La copertura assicurativa è accessoria ad un prodotto o servizio e non copre i danni da deterioramento, perdita o danneggiamento, oppure nel caso di viaggi, garantisce la perdita o il danneggiamento del bagaglio o delle cose trasportate	La copertura assicurativa è accessoria ad un prodotto o servizio e non copre i danni da deterioramento, perdita o danneggiamento o servizi o cose trasportate, oppure nel caso di viaggi, garantisce la perdita o il danneggiamento del bagaglio o delle cose trasportate	esclusa
L'importo del premio annuo non eccede i 500 euro e la durata della garanzia non supera i 6 anni	L'importo del premio annuo non eccede i 500 euro, se la durata del contratto supera il periodo annuale, la soglia si deve riferire al premio annuale	esclusa parzialmente

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

DEFINIZIONE DI INTERMEDIARIO AUSILIARIO

Persona fisica o giuridica che svolge attività di distribuzione assicurativa di prodotti assicurativi chiaramente identificati dietro remunerazione e a condizione che si verifichino tutte le seguenti condizioni:

- l'attività professionale principale del preponente il contratto assicurativo non consiste nella intermediazione assicurativa;
- la copertura assicurativa è accessoria ad un prodotto o servizio;
- non si tratta di coperture di responsabilità civile o sulla vita, salvo che non si tratti di garanzia accessoria al prodotto principale

bella l'attuale testo della IMD1 e la proposta prevista dalla IMD2, comparandone gli effetti in termini di rispetto della parità di regole tra operatori. Il level playing field, dal nostro punto di vista, peggiora perché si escludono una serie di condizioni che saranno oggetto di intermediazione senza regole. Questo non è solo un fattore negativo per gli operatori di mercato, ma anche per i consumatori perché gli esclusi necessariamente andranno a sviluppare forme di collocamento assicurativo, soprattutto nei confronti dei clienti retail e dal nostro punto di vista, in questo modo, non si agevola né la conoscenza dei prodotti né la tutela dei clienti, né la percezione finale di quanto sia importante acquistare protezione assicurativa.

Ma la cosa che cambia ancora di più le regole del gioco è la presenza dell'intermediario ausiliario che risponderà a regole più blande rispetto agli intermediari professionali, creando un ulteriore squilibrio concorrenziale.

Sommando l'effetto delle esenzioni con le agevolazioni previste per gli intermediari ausiliari, il nostro bilancio finale è che il quadro normativo peggiora il livellamento del campo di gioco, che era l'obiettivo principale che la direttiva si poneva. Ovviamente ci auguriamo che prima della stesura definitiva ci siano occasioni di revisione del testo: si apre ora la fase più delicata della redazione normativa, rappresentata dal processo cosiddetto di trilogò, ovvero di accordo tra la proposta originaria della Commissione, il testo elaborato dal Parlamento europeo e la proposta del Consiglio europeo.

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

Intermediario ausiliario è un soggetto che opera sotto la responsabilità di un intermediario assicurativo ovvero di una compagnia

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

ESENZIONI E INTERMEDIARI AUSILIARI: IMPOSTAZIONE A CONFRONTO			
ESENZIONI TARI	ESENZIONI TARI	INTERMEDIARIO AUSILIARIO	SPICCIOLI BENEFICI MONETARI
Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.
Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.
Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.	Le esenzioni sono ammesse per i prodotti assicurativi di cui al punto 1 dell'articolo 15 della direttiva 2009/138/CE, con l'eccezione di quelli di cui al punto 2 dello stesso articolo.

Brevi su IMD2

(testo di compromesso della Presidenza italiana n. 1434/14 15.10.2014)

- **L'effetto attrazione della MIFID2 - utilizzo di terminologie inidonee:**
- prodotto assicurativo= prestazione assicurativa
- distribuzione e distributore= intermediazione e intermediario
- art. 15.3: "Gli stati membri possono vietare agli intermediari assicurativi di accettare e ricevere provvigioni, commissioni, o altri benefici monetari e non monetari da parte di terze parti ovvero di persone che agiscono in nome e per conto di terze parti in relazione alla distribuzione di prodotti assicurativi"