



Francesco G. Paparella
presidente Aiba

LIBERA COLLABORAZIONE: PIU' TRASPARENZA PER IL CLIENTE

di LAURA SERVIDIO

TRASPARENZA VERSO IL CLIENTE

Il nuovo impianto legislativo prevede anche rigorosi presidi nei confronti dei clienti, in termini di trasparenza: "l'intermediario ha l'obbligo di informare il cliente che l'attività di intermediazione è svolta in collaborazione con altri professionisti e deve comunicare l'identità e la sezione di appartenenza al Rui del collaboratore. Inoltre, grazie ad un'informativa trasparente, il cliente potrà verificare che la presenza di più intermediari non produrrà aumento dei costi, ma maggiore consulenza; la provvigione viene stabilita a monte dalla compagnia ed è fissa, indipendentemente dal numero di intermediari che intervengono, laddove, se due o più professionisti cooperano alla conclusione di un affare, la provvigione viene suddivisa tra la catena di intermediari e il cliente pagherà la stessa cifra, sia che acquisti una copertura da un agente o da un agente che collabora con un broker".

**GIUDIZIO POSITIVO DI AIBA
SULLA LIBERA COLLABORAZIONE
TRA INTERMEDIARI.
CHE INCENTIVA LA MOBILITÀ
DEL MERCATO E TUTELA
MAGGIORMENTE IL CLIENTE**

"La libera collaborazione – afferma **Francesco G. Paparella**, presidente **Aiba** – rappresenta una disposizione che ci allinea agli altri paesi europei, dove la collaborazione tra intermediari ha innescato, da tempo, meccanismi virtuosi di contenimento dei costi. In particolare – continua – la nuova disposizione rimuove i vincoli che hanno finora frenato il mercato eliminando le barriere che impedivano la collaborazione tra intermediari iscritti nelle diverse sezioni del Rui, a integrazione delle forme di collaborazione già ammesse dall'Isvap (broker con agente e non viceversa; broker retail e broker wholesale)".

NUOVI SCENARI

La possibilità introdotta dalla legge di collaborare con le banche apre nuovi e importanti scenari di business per i broker che potranno instaurare una serie di rapporti con istituti locali, quali piccole banche popolari e casse di risparmio, senza strutture interne preparate. "L'intervento dei broker riguarderà prevalentemente prodotti retail, come Rc auto e prodotti di tutela per la persona, la famiglia e la casa, garantendo quella consulenza di qualità percepita dalla clientela come dimostrano i risultati del 2012: in controtendenza, i broker hanno aumentato la loro quota di mercato, testimoniando la capacità nel trasferire alla clientela il proprio valore professionale e nel guidare le aziende verso scelte consapevoli, in momenti in cui la protezione assicurativa assume un'importanza determinante. Non è un caso se almeno il 70% dei rischi industriali del Paese è gestito dai broker".