

EUROPA CHIAMA ITALIA

di FABRIZIO AURILIA

IL PERCORSO DELLE DIRETTIVE COMUNITARIE È ARRIVATO A UN PUNTO DI SVOLTA: MA C'È ANCORA TEMPO PER LE LOBBY DEGLI INTERMEDIARI DI INTERVENIRE, COSÌ DA EVITARE DERIVE PERICOLOSE, COME QUELLE AVVENUTE IN ALCUNI PAESI DEL NORD



Antonia Boccadoro
segretario generale di Aiba



Jean François Mossino
presidente degli agenti europei al Bipar

Il viaggio è partito da lontano, da Strasburgo e da Bruxelles, dalle istituzioni europee che con le prossime direttive determineranno il mercato italiano. A dare il via al convegno di **Insurance Connect** sull'intermediazione assicurativa, dal titolo *Intermediari oltre la crisi*, è stata una carrellata sul lavoro delle istituzioni continentali nel campo della distribuzione dei prodotti finanziari e assicurativi.

Ed è proprio la parola “finanza” a dover preoccupare l'intermediazione assicurativa italiana. Parte dalla crisi finanziaria del 2008 l'idea di riformare l'intermediazione dei prodotti finanziari, a cui spesso sono associati anche quelli assicurativi. Si tratta però di un errore. Come lo ha definito il segretario generale di **Aiba**, **Antonia Boccadoro**, che ha evidenziato quanto siamo di fronte a un “effetto trascinamento”.

L'ILLUSIONE DELLA TRASPARENZA

“Le norme più stringenti sui comportamenti degli intermediari finanziari – ha detto in apertura del suo intervento – hanno avuto un effetto di trascinamento sugli intermediari assicurativi”. Questo aspetto non è trascurabile, perché il rischio di ritagliare norme che hanno un senso per la finanza, ma che viceversa non l'hanno per l'assicurazione, è molto tangibile. “Non è corretto sottovalutare l'impatto delle direttive – ha spiegato Boccadoro – e sbaglia chi pensa che *Imd II* avrà conseguenze minimali”. Se è vero che *Imd II* è una direttiva che mira alla trasparenza e alla tutela del consumatore, è anche vero che alcuni principi su cui si sta dibattendo creerebbero l'effetto opposto. È il caso della *soft disclosure* sui prodotti del ramo danni: “il legislatore europeo non fa differenza tra le esigenze di trasparenza nei contratti assicurativi vita, dove i consumatori investono capitali, e le spese, per esempio, per la previdenza. Il rischio è alimentare un'attenzione strabica del consumatore verso il costo dell'intermediazione che, apparentemente, pesa solo nel caso di un prodotto venduto da un broker o da un agente”.



Attraverso i qr code di questa sezione puoi accedere ai video su www.insurancetrade.it

Anche la distribuzione diretta ha un costo di intermediazione, ma non è così facile spiegare al consumatore quale sia: “più informazioni confondono – ha continuato Boccadoro –, non livellano il campo da gioco e non permettono il raggiungimento dell’obiettivo di trasparenza che la direttiva si pone. Il cliente deve ricevere un’adeguata consulenza sulle garanzie del prodotto danni, e non essere convinto, al contrario, che il servizio dell’intermediario sia eliminabile”.

I BENEFICI DELL’INTERMEDIAZIONE

Su questo tema la posizione del **Bipar**, l’organo europeo che unisce agenti e broker ed è l’interlocutore principale delle istituzioni continentali, è chiara: la remunerazione dell’intermediario è totalmente indifferente rispetto alla qualità dell’intermediazione e al prezzo del prodotto in sé. Agenti e broker parlano una sola lingua in Europa, tanto che la distinzione, anche in Italia, è sempre più sottile.

“Se in Italia, già oggi, vigesse la trasparenza totale, il rischio non sarebbe solo per gli intermediari, ma anche per tutto il sistema assicurativo”. Questa la posizione, espressa durante il convegno da **Jean François Mossino**, presidente degli agenti europei al Bipar che ha spiegato quanto sarebbe utile, ora che l’iter della Imd II è bloccato, “avere la forza di fare sistema per cercare di mantenere una distribuzione assicurativa di livello, che possa portare benefici”.

Fare sistema significa intervenire prima che si verifichino quelle disfunzioni del mercato assicurativo che sono già avvenute in certi Paesi del nord Europa, dove il 60% degli intermediari ha cambiato mestiere quando si è imposta a livello nazionale la disclosure sulle remunerazioni. Oppure nel Regno Unito, quando Axa, per essere competitiva nei comparatori on line, ha prima abbassato le tariffe e poi è stata costretta a rialzarle per riconquistare l’equilibrio tecnico, con un danno, prima di tutto, ai consumatori. “C’è il serio rischio – ha continuato Mossino – di una riduzione di qualità nella prossimità al cliente: chiediamoci, finché siamo ancora in tempo, se la distribuzione diretta abbia rappresentato un valore sistemico”.

LIBERE COLLABORAZIONI, SOLUZIONE DI TRANSITO

Il grande tema da sviluppare, almeno in Italia, sono le possibilità del *family welfare* e di quei settori ancora aggredibili da un’intermediazione di qualità che sappia far valere la propria professionalità. Secondo Mossino, questo va fatto attraverso un confronto che esuli dal contesto normativo, che avvenga tra agenti, broker e compagnie e che si concentri sui problemi reali e quotidiani: non sarebbero sufficienti le libere collaborazioni tra intermediari. “In Francia – ha spiegato – un agente, attraverso il *petit courtage*, può essere anche

‘un po’ broker’: è un meccanismo più pulito. Le libere collaborazioni permettono quest’escamotage, ma direi che rappresentano una soluzione di transito: perché dobbiamo chiederci se a regime possano funzionare. Il rischio è di creare una *disintermediazione qualificata e professionale*”.

Tornando agli scenari europei, come si diceva prima, la buona notizia è che c’è ancora tempo per aggiustare le direttive, favorendo così il sistema italiano (o mediterraneo). Il percorso della Imd è fermo e in ritardo rispetto alla Mifid che regola l’intermediazione finanziaria: dato che per l’attuale presidenza lituana dell’Ue, il dossier non è un’urgenza, e molto probabilmente non lo sarà nemmeno per la Grecia che guiderà il primo semestre del 2014, “è verosimile – ha detto in conclusione Boccadoro – che nel secondo semestre 2014, di presidenza italiana, la Imd II possa arrivare in discussione”.



L’ITER DELLE DIRETTIVE

Mifid II, *Markets in financial instruments directive II*, è la direttiva tesa a creare un terreno competitivo uniforme tra tutti gli intermediari finanziari dell’Unione Europea. *Imd II* mira allo stesso obiettivo, ma nel mercato assicurativo, garantendo condizioni paritarie tra tutti i soggetti che partecipano alla vendita di prodotti assicurativi e rafforzando la protezione degli assicurati.

Il parlamento europeo voterà il prossimo **10 dicembre** sul testo definitivo di Mifid II, la cui adozione finale è prevista per fine 2013. Per quanto riguarda Imd II, il voto del parlamento è slittato due volte: originariamente previsto il **23 ottobre**, poi il **18 novembre**, infine il 10 dicembre insieme a Mifid. Il capitolo adozione è però posticipato perché non è tra le priorità della presidenza di turno dell’Unione.