

# LA COMPLIANCE: TROPPIA COSTOSA PER I BROKER

di LAURA SERVIDIO

L'OVER REGULATION MINACCIA LA SOPRAVVIVENZA DI MOLTI INTERMEDIARI ITALIANI. A RIBADIRLO, IL PRESIDENTE DI AIBA, NEL CORSO DI UN CONVEGNO ORGANIZZATO A ROMA, ALLA PRESENZA ANCHE DI IVASS. CON L'OBIETTIVO DI GIUNGERE A UNA REGOLAMENTAZIONE SOSTENIBILE

“Gli elevati costi di *compliance* (prodotti dalla regolamentazione) e di *reporting* verso le Autorità, sempre più complessi e onerosi, rappresentano uno dei principali ostacoli allo sviluppo dell'attività degli intermediari professionali, broker e agenti di assicurazioni”. Così ha esordito **Carlo Marietti Andreani**, presidente di **Aiba**, nel corso del convegno organizzato a Roma, dal titolo *Il futuro del broker, il broker del futuro*, sottolineando come l'elevata competitività e le forti pressioni per fusioni e acquisizioni abbiano notevolmente concentrato il settore assicurativo.

“L'intermediazione assicurativa e in particolare il brokerraggio – afferma il presidente Aiba – continua a presentarsi altamente frammentato, composto in larga prevalenza da operatori di piccole dimensioni e gli aspetti normativi e regolamentari potrebbero agevolare una particolare tipologia di operatori, a discapito di altre, con conseguenze sugli aspetti dimensionali degli operatori, per effetto dell'aggravio dei costi di compliance”.

Secondo una recente ricerca internazionale, sono i broker del Regno Unito a dover sostenere i più elevati costi diretti da regolamentazione (0,98% del totale di commissioni e *fee*), seguiti da quelli di Lussemburgo (0,47%), Finlandia (0,27%), Olanda (0,26%), Irlanda (0,22%), Portogallo (0,07%), Svizzera e Italia (0,03%), Francia (0,02%) e Germania (0%). Per quanto attiene

## IL PESO DEGLI INTERMEDIARI IN EUROPA

- Uk e Olanda presentano il più alto valore del rapporto tra totale premi lordi e Pil nazionale, che, al 2013, è stato pari al 12,2%, mentre l'Italia e, in misura minore, la Francia sono gli unici a mostrare una crescita nel biennio 2012-2013, trainata dal ramo vita (*Fonte: Insurance Europe*).
- In termini di Pil, il contributo degli intermediari britannici è pari all'1,07%; i francesi incidono per l'1%, mentre l'apporto degli intermediari olandesi e italiani è pari allo 0,9% del Prodotto interno lordo, un valore superiore alla media europea pari allo 0,8% (*Fonte: London Economics-2012*)

l'Italia, tuttavia, il dato è sottostimato perché non tiene conto dei costi relativi alla copertura di Rc professionale obbligatoria, nonché ai costi di contribuzione al fondo di garanzia dei mediatori. “Nel caso di un broker con un giro d'affari di cinque milioni di euro – sottolinea Marietti – avremmo 1.500 euro di costi fissi e diretti di compliance, a cui si aggiungono circa 5.000 euro tra Rc professionale obbligatoria e contributo al *Fondo di garanzia dei mediatori*, per un totale di 6.500 euro. La percentuale dei costi diretti dunque sale a oltre l'1%: un peso difficilmente sostenibile soprattutto per i piccoli broker già sotto pressione per il continuo calo di redditività”.

La dimensione delle diverse authority europee è molto eterogenea in termini di ricavi e oneri e, generalmente, il costo del personale rappresenta una percentuale tra il 60% e l'80% del totale dei costi sostenuti, principalmente pagati con le commissioni versate dai soggetti vigilati. I *regulator* italiani appaiono i più costosi, anche senza includere il costo della supervisione bancaria: secondo i dati 2004-2013, la **Consob** è l'authority con il più alto costo del personale pro capite, seguita dalla inglese **Fsa** (Financial services authority) e da **Ivass**.

## REGULATION, TRA VINCOLI E OPPORTUNITÀ

“In Italia – avverte **Domenico Curcio**, professore di economia dei mercati e degli intermediari finanziari all'Università Federico II di Napoli e Casmef, Università Luiss – l'over regulation è il rischio che corre il settore dell'intermediazione assicurativa. Ma se da un lato la troppa regolamentazione può portare a un calo della redditività, dall'altro le nuove regole (*Imd2, Mifid2, Priips*) comportano anche nuove opportunità per gli intermediari professionali, al fine di aumentare il grado di professionalità dell'approccio commerciale e uniformare le regole per i diversi canali di distribuzione delle compagnie assicurative. Decisivo l'aspetto della consulenza e informazione



**Carlo Marietti Andreani**, presidente di Aiba

### I BROKER ITALIANI IN CIFRE

- Secondo Ivass, al 31 dicembre 2013, le società iscritte al Rui (escluse le ditte individuali) erano oltre 1.460 (+6,2%), mentre le persone fisiche raggiungevano le 3.820 unità (+4,2%). Secondo Aiba, gli operatori del mercato del brokeraggio erano, a fine 2013, 2.071, di cui 1.432 società operative e 639 potenziali ditte individuali.
- La quota di mercato dei broker (danni + vita 2013) è pari a circa il 15%, mentre si attesta al 42,1% se si considerano i soli premi dei rami danni.

## LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA EUROPEA

Secondo una ricerca *Europe Economics* (2013), in Francia, Italia e Spagna nel comparto vita emerge il ruolo della bancassicurazione, che intermedia oltre il 70% dei premi vita, mentre nel non vita gli agenti detengono la quota di mercato più alta. In Germania, gli agenti rappresentano, in entrambi i settori, il principale canale distributivo, laddove, nella *bancassurance*, l'elevato numero di piccole banche locali impedisce il raggiungimento di soddisfacenti economie di scala.



al cliente, perché favorisce la costruzione di una relazione di lungo periodo: il *dovere di consigliare* rafforza la differenziazione tra intermediari, accentuando le difficoltà di coloro che si limitano a collocare i prodotti”.

## UN SISTEMA ALLA RICERCA DI SOSTENIBILITÀ

Si parla molto di sistema sostenibile ed efficacia dell'attività regolamentare ed è legittimo chiedersi se può esserci un *trade off* tra regolamentazione ed esigenze del mercato. “Io credo che sia possibile – afferma **Maria Luisa Cavina**, responsabile del servizio di vigilanza

intermediari di **Ivass** – ma a condizione che vi sia un impegno duplice: da una parte, il regolatore deve essere rigoroso e, al tempo stesso, saggio e proporzionato, in un confronto sostanziale con il mercato, al fine di produrre norme modulari e sostenibili; dall'altra, il mercato che deve evitare posizioni pregiudiziali.

Sul Regolamento 6, inerente la formazione – prosegue Cavina – abbiamo avviato un confronto molto positivo con gli operatori e il risultato è stato un prodotto finale migliore del testo messo in pubblica consultazione, più prescrittivo rispetto al Regolamento 5, ma anche più flessibile, per consentire il contenimento dei costi. E anche nel Regolamento 8 sulla semplificazione, pur avendo iniziato con un approccio molto *basic*, nella seconda fase ci impegneremo, con il contributo degli operatori, per agevolare compagnie, intermediari e clienti”.

Infine, il tanto discusso **Oria**, la microautorità che intermedia tra Ivass e i singoli intermediari. “Sappiamo che si teme un peggioramento della situazione – conclude Cavina – ma io credo che questa sia un'occasione unica per gli intermediari di responsabilizzazione, autoregolamentazione e gestione diretta dell'organizzazione del registro e della vita della categoria”.

Segnali di apertura, quindi, già colti dai broker. “L'obiettivo – conclude Marietti – è parlare la stessa lingua. In questo, stiamo trovando grande disponibilità al confronto e speriamo di riuscire a fare un po' di strada insieme, anche grazie allo scambio di esperienze e istanze con i nostri associati. Il mercato è in evoluzione e così anche il settore dell'intermediazione, dove ci sono ancora molte piccole realtà che non possono essere trattate alla pari con il grande brokeraggio, e per questo chiediamo una compliance coerente con il raggiungimento degli obiettivi”.

