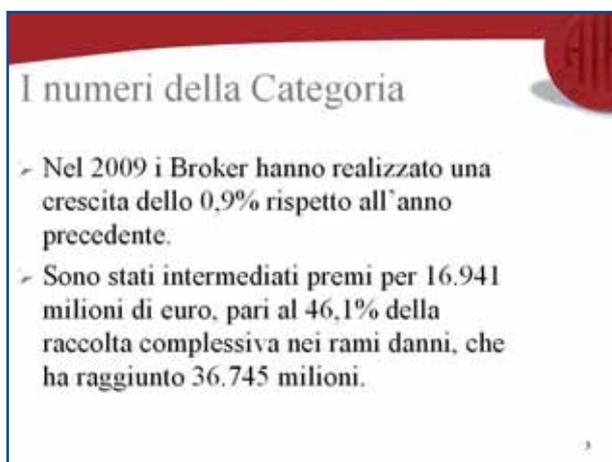


Seconda Direttiva sull'intermediazione IMD2

DOTT. FRANCESCO PAPARELLA
PRESIDENTE AIBA - ASSOCIAZIONE ITALIANA BROKERS
DI ASSICURAZIONE E RIASSICURAZIONE, ROMA

Buongiorno a tutti. Prima di iniziare vorrei innanzitutto ringraziare la RIB per il gradito invito. Nella scelta dell'argomento da presentare al Convegno una delle possibilità era quella di parlare delle normative in essere, ma ritengo sia più utile approfondire il tema – per



quanto possibile, visto che è materia quanto mai fluida ed in divenire – della nuova direttiva sull'intermediazione.

È opportuno fare una premessa su che cosa andrà ad impattare la direttiva sull'intermediazione, per lo meno in Italia. Sappiamo che nel 2009 i rami danni hanno raggiunto il 31,2% contro il 68,8% del ramo vita, nel 2007 i rami danni sono stati il 38% ed i rami vita il 62%, con uno spostamento consistente nella raccolta complessiva tra il Vita e il Danni.

Per i Brokers tutto ciò ha rappresentato, nel 2009, un ulteriore sviluppo della raccolta gestita dagli stessi, arrivando allo 0,9% rispetto al 2008. È però vero che l'aumento si è sostanzialmente attraverso

una perdita dell'1,9% dei rami danni, il che significa che non solo si è mantenuta la quota di mercato già detenuta dai Broker, ma è anche cresciuta, passando dal 45% al 46,1%.

La nuova direttiva come sarà e cosa comporterà? Su tale tema come Aiba ci siamo attivati tempestivamente, a differenza di quanto accaduto con la precedente direttiva, per la quale non siamo riusciti ad intervenire in termini di modifica. Per evitare di ritrovarci nella stessa situazione, d'accordo con il Bipar – l'associazione europea a cui facciamo riferimento – abbiamo deciso di muoverci in anticipo per cercare di capire bene cosa il legislatore europeo intenda fare.



Nella IMD I era già prevista l'immissione di una seconda direttiva di armonizzazione. La data prevista doveva essere il 2010, poi, per un ritardo della Commissione Europea, è presumibile che la seconda direttiva sull'intermediazione sarà emanata a fine 2011. In tale data avremo una nuova direttiva che andrà ad impattare sul nostro modo di lavorare sul mercato. Lo scopo che si propone la Commissione Europea è quello di omogeneizzare le normative nei vari paesi membri rispetto alla normativa emanata in precedenza.

La prima direttiva è entrata in vigore con un metodo di recepimento che ha lasciato molto spazio al legislatore nazionale rispetto a quello europeo. Nel nostro caso tutto questo ha impattato negativamente, come ben sappiamo. Attualmente ci sono delle significative differenze operative fra gli operatori del mercato europeo e gli italiani non sono certo quelli avvantaggiati rispetto agli altri.

Nella direttiva sulla quale si sta lavorando il punto centrale è la trasparenza e l'informativa al cliente, attraverso una attività di raccolta e di consegna di documentazione esaustiva ma sostenibile, che privilegia la sostanza rispetto alla forma. Tutti noi oggi compiamo una serie di adempimenti propedeutici ai contratti che, di fatto, hanno impattato molto pesantemente in termini organizzativi ed economici tutte le nostre strutture. Analizzando i conti del 2008 e del 2009, emerge come gli aumenti dei costi per gli adempimenti vanno dal 3% al 5%: ciò significa che un Broker che opera sul mercato attenendosi a queste normative spende molto di più, in termini organizzativi ed economici, per fare lo stesso lavoro svolto in precedenza, dovendo dedicarsi ad adempimenti che sottraggono tempo rispetto alla sua attività primaria, quella di fornire servizi ai clienti. Siamo però consapevoli che quando si è costretti a dare una serie infinita di notizie il destinatario non ha nemmeno modo di controllarle. Riteniamo sia molto più utile ed opportuno fornire al cliente magari minori informazioni, ma molto più precise ed esaustive, sul prodotto che in quel momento stiamo offrendo, evitando di elencare una serie di notizie collaterali che non aiutano minimamente il consumatore a comprendere la scelta che sta per compiere. In realtà sappiamo benissimo che più notizie si forniscono minore è l'attenzione alle stesse, poiché l'interlocutore non ha modo di seguire e di conseguenza di operare una scelta corretta.

IMD I

- Nel corso del 2011 verrà emanata una versione aggiornata della Direttiva 92/2002 – IMD I
- *Scopo*: porre rimedio alla situazione disomogenea che si è verificata tra gli intermediari nei diversi Paesi europei

- L'intervento a livello sopranazionale è da considerarsi utile per correggere le imperfezioni della IMD I.
- Dovrà essere rivolto ad una maggiore armonizzazione nei singoli Paesi per innalzare il livello di certezza giuridica e evitare un eccesso di oneri amministrativi

Lo Scopo

- **Trasparenza e informativa al cliente** perseguite attraverso un'attività di documentazione esaustiva ma sostenibile, privilegiando la sostanza rispetto alla forma.

Lo Scopo

- **Trasparenza e informativa al cliente perseguite attraverso un'attività di documentazione esaustiva ma sostenibile, privilegiando la sostanza rispetto alla forma.**

Le Criticità

- ❖ **La procedura dell'applicazione non sarà quella della massima armonizzazione, ma quella di una "normale" Direttiva, con successiva trasposizione nelle legislazioni nazionali.**

tivo: molto probabilmente ciò implicherà che gli adempimenti della direttiva MIFID imposti agli intermediari saranno poi traslati sull'intermediazione tradizionale non finanziaria, e quindi corriamo il rischio di confrontarci con una serie di adempimenti che hanno senso per chi vende dei prodotti finanziari, ma sicuramente nessuna logica per chi, come noi, vende prodotti assicurativi. E questo è uno dei motivi del ritardo della seconda normativa, in quanto il legislatore ha deciso di dare priorità alla direttiva MIFID: siamo purtroppo certi che poi, a "cascata", anche il nostro settore ne sarà pesantemente influenzato.

Il criterio di universalità delle direttive dovrebbe, sulla carta, riguardare esclusivamente gli intermediari e non occuparsi di vendita diretta e degli intermediari non in diretto contatto con il cliente. Il legislatore europeo, non operando alcuna distinzione tra brokers, agenti e banche, nell'emanare una normativa non tiene conto delle sostanziali e significative differenze di professionalità tra i vari soggetti che si occupano di distribuzione di prodotti assicurativi. La direttiva non si dovrebbe occupare di coloro i quali svolgono un'attività di mera segnalazione: chi svolge tale attività oggi ha creato dei gravosi problemi alle nostre strutture, perché, in teoria,

Purtroppo la criticità di questa nuova direttiva sta nel fatto che, rispetto a quanto si era stabilito inizialmente, almeno nelle intenzioni del legislatore, cioè procedere ad una massima armonizzazione tra le varie normative limitando gli interventi delle singole autorità nazionali - obiettivo senz'altro auspicabile per noi - verrà emessa una seconda direttiva sull'intermediazione di tipo "normale", che concederà ampi spazi al recepimento della normativa da parte dei singoli legislatori dei vari paesi: si verificheranno in pratica gli stessi problemi che si sono creati con l'attuale legislazione.

Altro aspetto negativo e preoccupante per tutti noi è che la seconda direttiva uscirà dopo la direttiva MIFID - direttiva che riguarda i prodotti finanziari a contenuto assicura-

- ❖ **La Seconda Direttiva MIFID sarà emanata prima della IMD II e la influenzerà dato che riguarda prodotti assicurativi a contenuto finanziario.**

fin quando non è stata fatta un po' di chiarezza da parte dell'Isvap, eravamo costretti a considerare come nostri collaboratori quei soggetti con i quali si interloquiamo, ma che si limitano a segnalare l'opportunità di raggiungere un cliente. Mi auguro che la seconda direttiva non riprenda questo problema, ma che anzi chiarisca meglio le esenzioni.

Quale sarà il punto fondamentale del contendere per questa direttiva? La "disclosure" delle provvigioni. C'è una forte tendenza, tra l'altro portata avanti dall'associazione dei risk management, a obbligare gli intermediari a dichiarare le provvigioni relative al contratto che sta proponendo al cliente. Attualmente le due tendenze sono: farlo obbligatoriamente su qualsiasi tipo di contratto in qualsiasi tipo di situazione oppure esplicitare l'entità delle commissioni solo su richiesta dell'interlocutore. Sul tema si discute molto ed è uno degli aspetti che, in qualche modo, "spaventa" la mia categoria, perché non siamo abituati a questo tipo di obbligo. Ritengo tuttavia che ciò – semmai dovesse diventare obbligatorio – non penalizzerà i brokers, ma probabilmente nuocerà fortemente ad altri tipi di intermediari, perché, nella mia esperienza, la prima reazione del cliente quando viene a conoscere il compenso del broker sul contratto che gli sta vendendo, è quella di un sincero stupore, in quanto veramente limitato. Diversamente accade quando lo stesso cliente è approcciato da un distributore di prodotti assicurativi diverso (come possono essere le banche), perché se il professionista broker dichiara che su quella polizza sta guadagnando il 10% o il 12%, la banca dovrà ammettere che su quella polizza sta ricavando il 60%, e allora questo non solo non creerà problemi alla nostra categoria, ma farà giustizia di guadagni che sono senza dubbio eccessivi. Invito quindi i miei colleghi brokers a non preoccuparsi di dover dichiarare le provvigioni: ed è pur vero che le provvigioni che gravano su un premio non sono solo quelle finali destinate all'intermediario, ma comprendono anche quelle di riasicurazione che dovrebbero – in una situazione di disclosure complessiva – essere oggetto di informativa. La futura normativa fornirà l'occasione di poter valutare in modo più completo la qualità del servizio che offriamo a latere della vendita del contratto assicurativo. Nel nostro mercato siamo abituati a offrire prodotti assicurativi e poi il servizio connesso all'esecuzione dei contratti di assicurazione, senza distinzione rispetto alle due attività svolte, vale a dire quella del consulente e quella dell'intermediario. Viceversa una disclosure di questo tipo potrebbe portare a far apprezzare al nostro cliente – ed è quello che deve dimostrare la nostra categoria – la professionalità e il valore aggiunto della nostra attività rispetto all'intermediazione pura. Un sistema che può riportare redditività alle nostre aziende è proprio offrire ai nostri clienti servizi collaterali, con un pagamento diretto della parcella che il broker addebita al cliente sulla base del lavoro svolto. Abbiamo quindi stimato che in media il guadagno del broker sul portafoglio gestito si aggira intorno al 10-11%; si parla ovviamente di portafoglio lordo: non è una resa così elevata da stupire il nostro cliente!

Un'altra problematica che verrà affrontata dalla seconda direttiva è quella della chiarezza su che cosa sia la libertà di prestazione di servizi (LPS) e il regime di stabilimento. Oggi

Criterio di Universalità

- La IMD II dovrà riguardare esclusivamente gli intermediari, separata perciò dalle Direttive riguardanti la distribuzione diretta;
- Tutti gli operatori/intermediari del mercato dovranno rientrare nella normativa, con lo scopo di garantire adeguata protezione ai clienti/consumatori;
- Le esenzioni dovranno essere estremamente limitate e ricondotte ai casi di attività di sola segnalazione o vendita a distanza.

10

Trasparenza e Disclosure

- **Ampia discussione riguarda l'informativa sulla composizione del premio finale:**
 - *obbligo di esplicitare le provvigioni sempre;*
 - *obbligo di esplicitare le provvigioni solo su richiesta.*

11

stiamo lavorando con dei criteri abbastanza “fumosi”, che certamente stanno creando dei danni al mercato. Come è noto LPS, secondo la definizione del CEIOPS, è una attività svolta da un soggetto terzo che copre, rispetto al paese in cui si trova l'assicurando, il rischio da assicurare senza una forma stabile di organizzazione; viceversa, in regime di stabilimento il soggetto terzo esercita l'attività assicurativa in forma stabile, istituendo un proprio ufficio nel paese dove è ubicato il rischio dell'assicurando. Ora, il problema di fondo che si è verificato, e che continua a persistere, è che le autorità di vigilanza dei singoli paesi non hanno titolo per impedire lo stabilimento di un soggetto autorizzato nel proprio paese d'origine ad operare nel nostro. L'Isvap non può far altro che prendere atto della volontà espressa attraverso la propria autorità di vigilanza, della volontà di quell'assicuratore, di quel broker o di quella compagnia di andare a operare nel nostro paese. Poi, una volta che ciò accade, l'Isvap ha il diritto di verificare e controllare come questo soggetto operi, ma, come è ben noto, per ravvisare una criticità bisogna che questa si manifesti, il che significa – fenomeno a cui abbiamo assistito di recente – compagnie che aprono, operano e chiudono nel giro di un anno, procurando danni catastrofici in un mercato in cui le compagnie stanno dismettendo la propria presenza (Rc auto e cauzioni). Lo ha dimostrato il recentissimo caso della EIG, società entrata in Italia raccogliendo premi nella Rc auto e nelle cauzioni, e che ha rilasciato delle garanzie che sono oggi solo dei “pezzi di carta”: la compagnia è stata chiusa con provvedimento dell'Isvap, ma la stessa ha presentato ricorso al Tar basandosi proprio sul fatto che stavano operando in Italia sulla base della autorizzazione maltese e quindi l'autorità italiana non poteva sospendere la loro attività; fortunatamente, dati i buoni rapporti esistenti tra la nostra authority e quella maltese, Malta a sua volta ha sospeso la validità di licenza rilasciata a tale compagnia. In una analisi successiva si è pure scoperto che questi “signori” avevano ottenuto l'autorizzazione da Malta, ma la stessa authority aveva stabilito che la licenza assicurativa fosse esercitabile solo al di fuori dello Stato di Malta.

Sia la libera prestazione di servizi che lo stabilimento sono uno strumento che dobbiamo utilizzare perché per la categoria dei brokers rappresentano indubbiamente delle opportunità interessanti. Poter andare a operare in un paese di uno stato membro per un nostro cliente potenziale, allargando la nostra sfera al di là dei confini italiani, è sicuramente una grande opportunità, che se non potrà essere colta da tutti, data la forte presenza in Italia di piccole aziende, ma chi vuole venire in Italia deve farlo con le stesse difficoltà in cui noi operiamo nel nostro territorio, perché si possono creare, come è già accaduto, delle anomalie tra il broker che viene da un paese terzo – dove le norme sono meno stringenti e meno vincolanti – e l'intermediario italiano. Alcuni brokers stranieri non hanno la benché minima idea degli obblighi connessi alla nostra attività, come ad esempio l'accensione del conto separato: personalmente la mia azienda ha aperto 5 conti separati, che implicano 10 rapporti bancari, perché ad ogni conto separato corrisponde un conto ordinario. Come facilmente intuibile, gestire tutto questo è estremamente faticoso e comporta costi notevoli per le nostre imprese.

Ci auguriamo che la nuova direttiva armonizzi realmente le diverse realtà e faccia in modo che non ci sia più un divario di regole fra i vari paesi europei, anche perché poi all'interno, come accade in Italia, intervengono le varie normative a livello nazionale. È recentissima l'emanazione della legge sulla tracciabilità dei flussi finanziari al fine di impedire infiltrazioni criminali: que-

Attività Internazionale

- **L'IMD II dovrà:**

- colmare le attuali lacune sui requisiti necessari per svolgere attività in LPS, adottando, ad esempio, la definizione prevista nel Protocollo del Lussemburgo dal CEIOPS;
- Per la LS potrà fare riferimento alla comunicazione C/43/03 pubblicata nel 2000 dalla Commissione Europea.

sta norma prevede che chiunque incassi dei soldi dalla Pubblica Amministrazione debba farlo attraverso un conto separato, ma non esclusivamente dedicato.

Auspico quindi che alla fine dei processi normativi in corso si possa lavorare con serenità come operatori e intermediari del mercato come avviene negli altri paesi europei, operando con regole che non siano quelle italiane, perché non sono certo le più favorevoli a fare chiarezza e a fornire servizi.

Vorrei concludere con una annotazione sull'Aiba, che sono qui a rappresentare: l'Associazione è sempre stata molto attenta a questi temi, e si è a lungo adoperata per far crescere la categoria. Ritengo infatti che la funzione principale di una associazione di categoria sia quella non solo di assistere chi ne fa parte fornendo quei servizi che altrimenti non potrebbero essere acquisiti, specialmente da parte dei piccoli operatori – ovviamente le grandi case di brokeraggio sono in grado di risolvere autonomamente i problemi con le proprie strutture interne – ma alla gran parte dei nostri brokers che, val la pena rammentarlo, rappresentano il tessuto produttivo nazionale, costituito da medie e piccole imprese. Ma oltre a questo dobbiamo impegnarci a far sì che la nostra categoria abbia visibilità e accesso ai tavoli dove queste decisioni vengono assunte: ci stiamo muovendo abbastanza bene in Europa, perché per la prima volta, oltre a servirci dell'attività di Bipar, abbiamo anche una nostra struttura diretta su Bruxelles che lavora con le attività locali per cercare di influenzarne l'attività, perché quando si è in contesti come quello europeo non tutti i paesi sono uguali per capacità decisionale e di condizionamento. Nel settore assicurativo fino ad oggi le esigenze privilegiate sono state quelle espresse dalla Germania, che ha sempre condizionato le decisioni della UE in materia assicurativa: evidentemente il mercato tedesco è profondamente diverso dal nostro e non è sempre vero che gli interessi del mercato tedesco coincidano con gli interessi di quello italiano, anzi, ciò avviene molto raramente. Abbiamo quindi deciso di avvalerci di una nostra struttura parallela con lo scopo di rimarcare le nostre specificità e i nostri interessi particolari, collaborando alla stesura della direttiva. Il nostro obiettivo è quello di dare supporto a una categoria che è in continua crescita anche in un momento di crisi come quello attuale. Il nostro target di riferimento è mediamente quello aziendale, se le aziende entrano in crisi automaticamente lo siamo anche noi, ma i dati evidenziano come siamo riusciti a "tenere" ottenendo un aumento di raccolta di mercato, e ciò significa che siamo una categoria dinamica, attiva, in grado di individuare e proporre soluzioni innovative personalizzate sulle reali esigenze dei nostri clienti: questo ci consente di stare sul mercato assicurativo e di tutelare l'utenza come solo i brokers sanno e possono fare.

Le Aspettative

- Negli ultimi anni il divario tra le regole che delimitano l'operatività tra i broker dei Paesi europei ha penalizzato l'Italia.
- Ci attendiamo che finalmente l'Europa consenta a tutti i suoi cittadini di intraprendere con le stesse regole.
(possibilmente non quelle italiane)

13