

In perfetto equilibrio fra le esigenze degli assicuratori, sempre più cauti nel proporsi alla pubblica amministrazione, e le strutture sanitarie che hanno bisogno di premi sostenibili, massimali elevati e condizioni di polizza non eccessivamente limitative, il broker gioca un ruolo centrale in un quadro in forte evoluzione

## La scelta del broker da parte di un ente pubblico: “intuitu personae” o formali procedure di evidenza pubblica



Fabrizio Petrachi,  
Account Assimedici

Negli ultimi anni le aziende sanitarie pubbliche, si sono trovate ad affrontare crescenti difficoltà nella gestione dei rischi derivanti dall'attività istituzionale. In particolare l'esponentiale aumento del numero di richieste di risarcimenti per danni da parte dei pazienti ha posto seri problemi di sostenibilità per le strutture, che sempre più devono mirare a una corretta prevenzione e gestione del rischio. La conseguenza diretta dell'aumentata conflittualità con i pazienti/uten-

ti ha, infatti, provocato sia l'aumento dei premi delle polizze di responsabilità civile, sia la drastica riduzione delle compagnie di assicurazione disponibili ad assumere detta tipologia di rischi. In questo quadro la figura del broker spesso si rivela la migliore soluzione di collegamento tra le esigenze degli assicuratori, sempre più cauti nel proporsi alla pubblica amministrazione, e le strutture sanitarie che hanno bisogno di premi sostenibili, massimali elevati e condizioni di polizza non eccessivamente limitative.

### Una figura in forte evoluzione

Oggi il broker di assicurazione che si rivolge

agli enti pubblici ha necessariamente dovuto evolvere il suo ruolo rispetto a quello degli anni passati, aggiungendo ai contenuti di “mediazione” quelli di consulenza professionale sulla gestione del rischio. Il reperimento delle migliori coperture assicurative è oggi, infatti, solo uno dei momenti, sia pure il più evidente, in cui si esprime l'attività del broker, ed è sempre più integrato nella gestione globale della problematiche assicurative del cliente. In sintesi, il moderno broker deve saper offrire al cliente non la semplice ricerca della polizza con il minor costo, ma una corretta analisi e definizione delle specifiche contrattuali, con una saggia calibratura delle franchigie correlate all'andamento storico dei sinistri, assistenza nella liquidazione del danno, aggiornamento costante sulle dinamiche dei rischi e sull'andamento del mercato assicurativo. Tutto ciò premesso, poiché l'oggetto della prestazione richiesta al broker da parte degli enti pubblici risulta difficilmente inquadrabile quale “servizio assicurativo” o quale “mera consulenza”, appare di tutta evidenza come solamente l'attento esame delle prestazioni consenta di evidenziare il valore aggiunto offerto. Nel rispetto del decreto legislativo 157/95, che rende necessario il ricorso alle

### Identikit del moderno broker

*evolvere il suo ruolo rispetto a quello degli anni passati, aggiungendo ai contenuti di “mediazione” quelli di consulenza professionale sulla gestione del rischio. Il reperimento delle migliori coperture assicurative è oggi, infatti, solo uno dei momenti, sia pure il più evidente, in cui si esprime l’attività del broker, ed è sempre più integrato nella gestione globale della problematiche assicurative del cliente-ente. In sintesi, il moderno broker deve saper offrire al cliente non la semplice ricerca della polizza con il minor costo, ma una corretta analisi e definizione delle specifiche contrattuali, con una saggia calibratura delle franchigie correlate all’andamento storico dei sinistri, assistenza nella liquidazione del danno, aggiornamento costante sulle dinamiche dei rischi e sull’andamento del mercato assicurativo.*

procedure selettive a evidenza pubblica, si deve qui evidenziare che l’aggiudicazione o meno dell’appalto è necessariamente legata a un punteggio, che poco spazio lascia alle scelte “intuitu personae”. La richiesta dell’ente pubblico è necessariamente e tradizionalmente orientata alla formula del “maggior risparmio” e, proprio perché “pubblico” non può tener conto che di valori oggettivi e calcolabili. Purtroppo spesso il servizio, l’attenzione, la competenza, valori non quantificabili numericamente, sono posti in secondo piano.

### Un’anomalia tutta italiana

Ai fini di una compiuta valutazione delle modalità di scelta del broker, risulta, tuttavia, necessario chiarire anche l’aspetto economico del contratto mediato, posto che la prassi pone a carico delle compagnie di assicurazione le provvigioni sugli affari conclusi dal broker stesso. Circa questo aspetto della questione, si fa presente, in via preliminare, la mancanza di una giurisprudenza concorde in materia. L’attività volta a tutelare la libera concorrenza negli appalti dei servizi assicurativi da parte degli enti pubblici, al fine di garantire maggiore trasparenza alle gare, ha visto con favore l’intervento dei broker, sia pur selezionati secondo le procedure ad evidenza pubblica e nel rispetto della legislazione vigente. Ma l’anomalia, tipicamente Italiana, della prassi che pone a carico delle compagnie di assicurazione il paga-

mento del corrispettivo ai broker, appare in contrasto con la figura di indipendenza che dovrebbero avere questi ultimi, inoltre l’assicuratore solitamente tende a trasferire il relativo onere sull’ente assicurato al momento della determinazione dei premi.

### Criteri di selezione

In conclusione risulta interessante porre l’accento su un controverso elemento di scelta del broker, ovvero la valutazione di elementi non tecnici da parte dell’ente. Anche nei Risk Manager è sempre più diffusa la scuola di pensiero secondo la quale ai soliti criteri meramente tecnici e storici per la scelta del broker vadano aggiunti, con sempre maggiore peso, i criteri di valutazione dei “servizi aggiuntivi”, ovvero servizi creati ad hoc per la struttura in un quadro di personalizzazione del servizio di brokeraggio (si pensi ad esempio alla formazione o al supporto tecnico del Risk Manager dell’ente ospedaliero). Chi sostiene come inopportuno inserire tali criteri nei bandi di gara pensa che spesso i broker utilizzino servizi sempre più fantasiosi che già dovrebbero far parte del complessivo servizio di consulenza prestato da un broker.

**Fabrizio Petrachi,**  
Account Assimedici