

Broker



La salvaguardia dell'ambiente e le opportunità che ne derivano

Il convegno annuale dell'Associazione in programma a Milano il prossimo 26 marzo 2008, dal titolo: *"Industria e impatto ambientale: il ruolo del Broker per una compatibilità possibile"*, è il primo degli appuntamenti messi in calendario dall'Aiba nell'ambito di un programma di attività volte ad estendere la conoscenza sul ruolo del broker anche a quei bacini di clientela potenziale più lontani e non strettamente legati al nostro mondo. Una delle caratteristiche specifiche della nostra professione è sempre stata quella di anticipare i tempi di un mondo delle polizze dal passo lento, dall'atmosfera ovattata e spingerlo verso quelle soluzioni innovative in grado di fornire soluzioni concrete alle necessità emergenti di un sistema produttivo dai ritmi decisamente diversi. In questi ultimi anni abbiamo imparato che la forsennata corsa alla crescita non è una competizione a costo zero per la società. Tutt'altro: i conti da pagare, sia etici sia strutturali, sono infatti salatissimi. Oggi il grande incubo si chiama surriscaldamento del clima. Il cambiamento delle condizioni del pianeta, dovuto almeno in parte all'inquinamento atmosferico da Co2, collegato al progressivo esaurimento dei combustibili fossili e quindi, al rialzo forsennato dei prezzi delle materie prime, alza il velo su scenari apocalittici se non ci si muoverà per tempo. Inevitabilmente, il tema del rischio ambientale ha quindi assunto una grande importanza all'interno delle politiche pubbliche e delle scelte d'impresa. Finora più nelle parole che nei fatti, ma l'applicazione di soluzioni concrete verso uno sviluppo sostenibile è destinata a ridisegnare aspetti e priorità del concetto di crescita economica, in quanto l'ambiente sta per diventare uno dei fattori esterni a maggiore impatto sull'impresa. Un esempio? Nella gestione delle attività industriali il concetto di ecoefficienza significa passare dal puro rispetto delle leggi a un'impostazione tesa ad agire sui problemi. Al di là di ogni pregiudizio ideologico, bisogna prendere coscienza del problema, affrontandolo in maniera pragmatica, in termini di costi e benefici. Il dibattito sulle possibili soluzioni è aperto e i rimedi suggeriti sono talvolta in contraddizione tra loro. Attraverso il convegno, l'Aiba vuole fornire il suo contributo al dibattito in corso, mettendo a confronto idee, opinioni, possibili strategie di alcuni tra i massimi esperti nazionali ed internazionali della questione ambientale, con particolare riferimento al ruolo del broker, quale soggetto capace di gestire con efficienza e sistematicità la complessità e le opportunità in campo ambientale. Secondo un recente studio dell'Università Bocconi, che ha preso a parametro gli obiettivi al 2020 del piano sul clima approvato dall'Unione Europea, in termini di riduzione di gas serra e di fonti alternative, l'investimento atteso in Italia in energie rinnovabili nei prossimi anni è di circa 86 miliardi di euro. Si tratta quindi di un comparto che merita la nostra massima attenzione. Confermiamo perciò il ruolo propositivo della Categoria, stimolando il dibattito e suggerendo, per quanto a noi possibile, soluzioni praticabili. Richiamando lo slogan del Convegno, affermiamo: se non può esserci benessere senza Industria, il suo sviluppo, nella salvaguardia dell'ambiente, rappresenta non solo un'equazione possibile, ma una formidabile opportunità di crescita. In questo spirito lavoriamo per confermare una volta di più che la partnership che offriamo al mercato assicurativo rappresenta sempre e di più un "valore aggiunto".

Francesco G. Paparella

Rapporto tra intermediari

L'Isvap conferma l'interpretazione dell'Associazione sui casi della collaborazione tra intermediari iscritti nelle sez. A e B e tra intermediari iscritti nella sez. B del RUI

Con l'ottavo gruppo di risposte a domande frequenti, pubblicato sul sito www.isvap.it l'Istituto ha affrontato i seguenti temi.

1. Può un broker iscritto nella sezione B del registro collaborare nella attività di intermediazione di polizze con un agente iscritto nella sezione A?

2. Può un broker c.d. "retail" iscritto nella sezione B del registro collaborare con un altro broker c.d. "wholesale" nella attività di intermediazione di polizze?

Quelle che seguono sono le risposte date dall'Istituto.

1. Può un broker iscritto nella sezione B del registro collaborare nella attività di intermediazione di polizze con un agente iscritto nella sezione A?

In via generale, va rilevato che se un intermediario svolge a favore dell'altro un'attività di collaborazione, consistente nel procacciamento di affari dietro compenso, la normativa ne prevede l'iscrizione nella sezione E come collaboratore.

Sul punto, si rinvia a quanto già precisato nel sesto gruppo di FAQ, articolo 4, punto n. 1, in ordine al fatto che in tal modo uno dei due soggetti verrebbe ad esercitare le funzioni di collaboratore dell'altro e, per questo motivo, dovrebbe essere iscritto nella sezione E.

Una particolare valutazione merita il caso del broker che, agendo su incarico del cliente, si rivolge per la stipula della polizza ritenuta più adeguata alle esigenze del cliente non alla direzione generale dell'impresa di

assicurazione ma ad un'agenzia dell'impresa, dislocata sul territorio.

In tal caso, infatti, il broker e l'agente continuano ad esercitare le funzioni che caratterizzano le rispettive figure ed in forza delle quali sono iscritti al registro: l'agente, come soggetto che colloca i prodotti per i quali ha ricevuto mandato dalla compagnia, il broker, come soggetto che agisce su incarico del cliente.

Detta fattispecie, dunque, si qualifica per il fatto che il broker, per ragioni pratiche ed organizzative, anziché rivolgersi per la stipula della polizza alla direzione generale della compagnia, si rivolge ad un'agenzia della stessa che, in quanto munita di procura, agisce come rappresentante della stessa sul territorio.

La possibilità di operare legittimamente nei termini descritti è tuttavia subordinata al rispetto delle condizioni di seguito illustrate, che ne costituiscono la naturale conseguenza e ne garantiscono la coerenza con la disciplina sull'intermediazione assicurativa:

1. al fine di assicurare la necessaria trasparenza, le imprese e gli intermediari dovranno prevedere adeguate procedure di registrazione amministrativa e contabile che consentano l'attribuzione della produzione al broker;

2. sotto il profilo dell'informativa precontrattuale di cui all'art. 49 del Regolamento, detto obbligo grava sull'intermediario che entra in diretto contatto con il cliente,

vale a dire il broker;

3. tenuto conto che ciascun intermediario compie le attività proprie del ruolo che ricopre e quindi della sezione di appartenenza, trova applicazione la disciplina ordinaria in tema di polizza di r.c. professionale, nel senso che ogni intermediario è tenuto a stipularla in proprio ed è responsabile per l'attività svolta;

4. ferma restando la possibilità per le imprese e gli intermediari che intervengono nel processo distributivo di disciplinare liberamente gli aspetti relativi alla remunerazione delle rispettive attività svolte, la circostanza che il broker scelga di stipulare le polizze attraverso un agente e non direttamente con la direzione generale della compagnia non potrà tradursi in alcun caso in un aggravio dei costi di distribuzione a danno degli assicurati;

5. il broker dovrà prestare particolare attenzione a non snaturare le sue caratteristiche di intermediario indipendente che agisce su incarico del cliente, circostanza che potrebbe ad esempio verificarsi ove lo stesso, trattando affari sempre con lo stesso agente, si trovasse a svolgere, di fatto, l'attività del collaboratore di quest'ultimo;

6. gli eventuali accordi che disciplinano i rapporti tra gli intermediari dovranno essere opportunamente adeguati per risultare coerenti con le modalità previste dalla presente comunicazione, anche sotto il profilo della ratifica da parte dell'impresa preponente degli accordi relativi all'incasso dei premi da parte del broker e/o al pagamento delle somme dovute agli assicurati o agli altri aventi diritto, ai sensi dell'art. 55, comma 1, lett. b) del Regolamento.

In merito alla diversa ipotesi della possibilità per un agente di collaborare con un broker, rivolgendosi ad esempio a quest'ultimo per la stipulazione di polizze di rami che la propria compagnia mandante non esercita ed ottenendo per ciò un compenso, si osserva che in tal caso l'agente, anziché collocare prodotti sulla base del mandato ottenuto dalla compagnia come richiesto dall'art. 109, comma 2, lett. a) del Codice, di fatto procaccerebbe clienti al broker.



Nella foto: Palazzo Volpi, sede dell'Isvap

Pertanto, si troverebbe nell'ipotesi tipica di collaboratore del broker, inteso come soggetto che procura allo stesso clienti dietro compenso e, conseguentemente, dovrebbe essere iscritto nella sezione E del registro, previa cancellazione dalla sezione A.

2. Può un broker c.d. "retail" iscritto nella sezione B del registro collaborare con un altro broker c.d. "wholesale" nella attività di intermediazione di polizze?

L'attività del broker grossista ("wholesale") - non disciplinata dalla normativa sull'intermediazione, ma diffusa nella pratica in diversi Paesi europei - consiste nel piazzare nel mercato assicurativo i rischi assunti dal dettagliante (broker c.d. "retail") che non riuscirebbe, da solo, ad ottenere le medesime condizioni di particolare favore per gli assicurati.

Ferme restando le considerazioni svolte al punto n. 1 in ordine alla collaborazione tra intermediari, è consentita la collaborazione tra il broker "retail" e il broker "wholesale", laddove quest'ultimo mette a disposizione del mercato, e dunque anche degli altri broker, la propria esperienza e coperture per le quali, nel tempo, ha

Documenti

negoziato con le imprese di assicurazione condizioni economiche più favorevoli.

Nell'ambito di tale operatività, in particolare, ciascun intermediario eserciterà in proprio ed in piena autonomia l'attività che gli è propria: il broker dettagliante, con la consulenza del grossista, ricercherà le coperture più adeguate alle esigenze del cliente a condizioni che non riuscirebbe altrimenti ad ottenere; il grossista, a sua volta, selezionerà prodotti o servizi da segnalare al dettagliante, fornendogli, con riguardo agli stessi, adeguata consulenza ed assistenza tecnica.

Infine, nell'allegato 7B il broker "retail" renderà adeguata informativa al cliente in ordine alla circostanza che si rivolgerà al broker "wholesale", in modo da assicurare, anche nell'ambito di tale collaborazione, il massimo rispetto dei principi posti dalla disciplina sull'intermediazione assicurativa in materia di informativa precontrattuale.

L'Isvap ha quindi dato risposta ad alcuni dei quesiti proposti dall'Associazione durante lo scorso mese di dicembre in merito al problema del rapporto tra intermediari, fornendo opportune delucidazioni sui temi del rapporto tra agente e broker e tra due broker.

Nel caso di collaborazione tra broker ed agente, peraltro già esplicitamente consentita dall'art. 55 del Regolamento n. 5, vengono chiarite le condizioni alle quali il rapporto deve attenersi.

In particolare si segnala la necessità:

- che l'informativa precontrattuale venga fornita dal broker;

- che la collaborazione non divenga un rapporto di dipendenza tale da snaturare il ruolo del broker;

- che la compagnia preponente dia il previsto assenso a norma del citato art. 55 del Regolamento.

Viene invece esclusa l'eventualità che un agente possa appoggiare propri affari ad un broker in quanto, secondo l'Istituto, in tal modo si creerebbe un rapporto di procacciamento non consentito dal Codice e dal Regolamento se non a seguito di iscrizione nella sezione E dell'agente (e cancellazione dalla sezione A).

Nel caso di collaborazione tra brokers il documento scioglie finalmente le riserve sinora espresse a riguardo da alcuni.

Il caso del rapporto tra un broker che piazza il rischio sul mercato ed un altro broker che, pur avendo il rapporto con il cliente e, quindi, l'incarico, non riuscirebbe ad ottenere le medesime condizioni di particolare favore (il documento utilizza a tal proposito i termini "wholesale broker" e "retail broker"), è lecito ed ammesso.

A tal riguardo si segnala l'esigenza già sottolineata in precedenza che il rapporto tra i due intermediari non venga snaturato e non assuma le caratteristiche della parasubordinazione.

E' inoltre necessario che il broker che abbia il contatto con il cliente fornisca a quest'ultimo adeguata informativa nel modello 7B sull'esistenza di un ulteriore intermediario.

