



Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

VERBALE DI AUDIZIONE

Procedimento IC/42: indagine conoscitiva riguardante la procedura di risarcimento diretto e gli assetti concorrenziali del settore R.C. Auto.

Oggetto: Verbale in forma sintetica dell'audizione dei rappresentanti dell'Associazione di Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni (di seguito anche "ACB").

In data 2 aprile 2012, alle ore 11 si è svolta presso gli uffici dell'Autorità l'audizione dei rappresentanti di ACB.

In rappresentanza di ACB hanno partecipato il dott. Luigi Viganotti, Presidente di ACB.

Per l'Autorità hanno partecipato il dott. Giuseppe Galasso, direttore della Direzione Credito, e il dott. Giovanni Notaro, funzionario verbalizzante.

Prende la parola il Dott. Galasso, chiedendo a ACB di indicare quale siano stati i principali effetti della procedura di indennizzo diretto sulla *performance* del settore RC Auto.

Il dott. Viganotti risponde che la procedura di risarcimento diretto, pur avendo introdotto un rapporto più immediato nel rapporto tra compagnia e consumatore, che ha comportato una riduzione dei tempi di risarcimento (in media da 96 giorni nel 2007 a 88 giorni ad oggi), non ha però prodotto i benefici attesi in termini di contenimento dei costi connessi al risarcimento dei sinistri. In particolare, rinviando al documento allegato, ACB evidenzia come, a differenza di altri paesi europei, in Italia continuano ad essere pagati risarcimenti per lesioni che danno luogo invalidità permanente di tipo lieve (1-2 punti). Il dott. Viganotti aggiunge, inoltre, come negli ultimi anni le compagnie abbiano ridimensionato i centri di liquidazione danni o, in alcuni casi, affidato la liquidazione del danno a società esterne in outsourcing. Ciò ha

comportato una dilatazione dei tempi di liquidazione e minori possibilità di controllare efficacemente che la liquidazione fosse congrua rispetto al danno subito.

Il dott. Notaro chiede di descrivere sinteticamente il ruolo svolto dai brokers assicurativi nell'ambito della vendita di polizze RC Auto per la clientela retail.

Risponde il dott. Viganotti, affermando che le agenzie di brokeraggio operano sulla base di "lettere di libera collaborazione", che regolano accordi quadro tra brokers e compagnie di assicurazione o agenti di compagnie di assicurazione. In quest'ultimo caso, la provvigione per l'intermediazione spetta al broker, mentre le polizze vendute risulteranno di produzione dell'agente. Alcune agenzie di brokeraggio, soprattutto quelli operano attraverso Internet, svolgono un servizio consulenziale di guida alla scelta della polizza RC Auto più conveniente, che viene fatturato direttamente all'assicurato. La commissione richiesta per questa attività è nell'ordine dei 75-100 euro, ben inferiore al risparmio che la scelta ottimale può consentire di realizzare.

Il dott. Viganotti rileva, inoltre, come le compagnie siano spesso restie ad operare con i brokers e condizionino la stipula di accordi distributivi con i brokers al procacciamento di determinati volumi di attività di questi ultimi. La conseguenza di ciò è che i brokers non riescono a formulare più di tre/quattro offerte di diverse compagnie ad un ipotetico cliente *retail* che deve acquistare una polizza RC Auto. Spesso le compagnie di assicurazione indirizzano verso i propri agenti i broker che vogliono intermediare le proprie polizze; eventuali rapporti tra agenti e brokers devono comunque essere autorizzati dalla Direzione Generale delle compagnie.

Il dott. Viganotti ritiene che sia possibile addivenire ad un maggiore coinvolgimento dei brokers nell'intermediazione delle polizze, anche, come avviene in altri paesi europei, basando la propria remunerazione sull'attività consulenziale a favore della clientela. Perché ciò abbia maggiore successo, il dott. Viganotti, ritiene, tuttavia che le compagnie debbano fatturare le polizze intermedie dai brokers al netto delle provvigioni di intermediazione, altrimenti ci sarebbe una duplicazione di costi per l'utente.

Il dott. Viganotti, auspica, infine che si possa addivenire ad un superamento dei divieti di collaborazione previsti dall'art. 109 del codice delle assicurazioni private. Infatti, mentre è possibile, sotto specifiche condizioni, che il broker,

 2 

agendo su incarico del cliente, si rivolga per la stipula della polizza ritenuta più adeguata alle esigenze del cliente ad un'agenzia della compagnia, non è invece possibile la collaborazione inversa ovvero tra agente e broker, così come non è possibile la collaborazione tra agente ed agente e/o tra broker e broker.

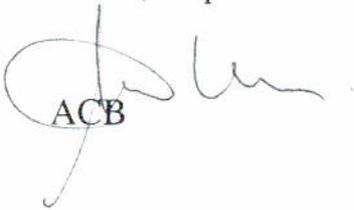
Secondo l'ACB servirebbe modificare il citato vincolo ai rapporti di collaborazione in modo da consentire nella fase distributiva un più agevole ed efficace confronto competitivo tra polizze, superando la scarsa concorrenza nella fase produttiva a monte.

L'audizione si conclude alle ore 12.15.

ACB si impegna a far pervenire all'Autorità, entro il 6 aprile 2012, indicazioni in merito alle eventuali informazioni contenute nel presente verbale che rivestono carattere riservato.

Il presente verbale si compone di n. 3 pagine e di un documento allegato di 5 pagine.

Roma, 2 aprile 2012


ACB

Il funzionario verbalizzante

