

## PRIMO PIANO

## Questi merger non s'han da fare

Salta tutto. Niente più nozze tra Cigna e Anthem, e nemmeno tra Aetna e Humana. Quelli che avrebbero dovuto essere due dei più grandi merger del mercato assicurativo Usa, annunciati con grande enfasi nel 2015, sono naufragati. Una vera e propria catena di reazioni iniziata con lo stop imposto a gennaio da un giudice statunitense alla fusione tra Aetna e Humana, che avevano sottoscritto un accordo da 34 miliardi di dollari. I due colossi delle assicurazioni mediche hanno deciso di non ricorrere in appello contro quanto stabilito dal tribunale, che ha motivato la propria decisione con i possibili problemi di antitrust. I due gruppi assicurativi hanno concordato di chiudere le trattative e di fare saltare definitivamente l'accordo: come si legge in una nota, la decisione "è stata consensuale" e Humana (come previsto dall'accordo originario) pagherà una penale di un miliardo di dollari. Ma la giustizia Usa ha bloccato anche l'altro mega-deal, quello tra Cigna e Anthem, per i medesimi problemi di Antitrust. Cinque giorni dopo, Cigna ha chiesto ad Anthem il versamento di 1,85 miliardi di dollari per la mancata fusione e, in aggiunta, ha reclamato un risarcimento di oltre 13 miliardi di dollari. Secondo Anthem, però, Cigna non ha il diritto di porre unilateralmente fine all'accordo per la fusione da 48 miliardi di dollari.

Beniamino Musto

## NORMATIVA

## Viganotti (Acb), su Idd serve un confronto continuo

**Sebbene l'impianto della nuova direttiva sia nel complesso positivo, il presidente dell'associazione dei broker individua tre punti critici: l'attività dei distributori accessori, le responsabilità degli intermediari nella Product oversight governance e l'impianto sanzionatorio**

La nuova direttiva sulla distribuzione assicurativa sarà un'opportunità positiva per l'intero mercato italiano dei rischi, e quindi per i consumatori, solo se il suo recepimento sarà il frutto di un continuo confronto tra autorità di vigilanza, legislatore e addetti ai lavori. Questi ultimi, finora coinvolti nelle prime fasi di studio della Idd, devono continuare a essere ascoltati, al fine di evitare che il risultato finale, quando il nuovo regime regolamentare sarà in vigore nel febbraio 2018, si riduca alla consegna al cliente di un ulteriore documento.

Ne è convinto il presidente di **Acb**, **Luigi Viganotti**, intervistato da *Insurance Daily*, dopo i primi incontri avvenuti con il Ministero dello Sviluppo economico e poco prima dell'invio del documento ufficiale che l'associazione dei broker presenterà al Mise con proposte e commenti.

"Nel luglio scorso – rivela Viganotti – avevamo chiesto di essere ascoltati nel momento in cui il ministero avesse cominciato l'iter del recepimento della direttiva. Questa richiesta è stata accolta e a gennaio il Mise ha convocato un incontro per trattare i temi principali della Idd. Nei prossimi giorni invieremo, insieme ad **Aiba**, un documento riassuntivo delle posizioni che abbiamo già espresso, con l'aggiunta di osservazioni e commenti tecnici". Per quanto riguarda, invece, le altre associazioni degli intermediari tradizionali, **Sna** e **Anapa Rete ImpresAgenzia** condividono i principi generali delle proposte, ma sugli aspetti più specifici delle rispettive professioni, broker e agenti si distinguono.

"Il nostro giudizio sulla direttiva – spiega Viganotti – è comunque positivo, perché non abbiamo paura di ulteriori obblighi di *compliance*: la norma sarà un'opportunità se sarà interpretata come una nuova spinta alla professionalizzazione dell'intermediario e al suo ruolo centrale nella distribuzione assicurativa". (continua a pag. 2)



Luigi Viganotti, presidente di Acb



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua a pag. 2)

## LE QUESTIONI SUL TAVOLO

Tuttavia, esistono vari punti critici che dovranno essere affrontati per evitare che l'interpretazione della direttiva possa danneggiare gli operatori: i fronti aperti sono la normazione delle attività dei distributori accessori, le responsabilità degli intermediari nel Pog (*Product oversight governance*) e l'impianto sanzionatorio.

“Il cambio di definizione da intermediari e distributori – spiega Viganotti – non è solo forma ma sostanza, perché nella nuova direttiva anche le compagnie sono definite come distributori”. Il broker, per Viganotti, non può essere un distributore di prodotto, ma è altresì un consulente del cliente e, soprattutto, non può essere equiparato al distributore accessorio, cioè colui che offre alla clientela un prodotto assicurativo in abbinamento a un bene o a un servizio. “Per fare un esempio – precisa il presidente di Acb – il concessionario d'auto, che offre oggi un prodotto assicurativo attraverso un agente o un broker, da quando la normativa sarà in vigore potrà farlo autonomamente in quanto potrà iscriversi al registro unico”.

## UNA NUOVA SEZIONE DEL RUI

Acb, a questo proposito, chiede che sia creata una sezione ad hoc di Rui per questa nuova figura di distributore, che dovrà avere gli stessi obblighi degli intermediari tradizionali: cioè fare la formazione, contribuire al fondo di garanzia e sottoscrivere una polizza di Rc professionale.

Inoltre, la direttiva prescrive che il distributore accessorio non possa vendere contratti sia di responsabilità civile (Rc auto, Rc generale, Rc prodotto, ecc.) sia del ramo vita, salvo che questi contratti non siano integrativi del prodotto o del servizio offerto.

“Secondo noi, sottolinea Viganotti bisogna precisare nel recepimento della norma quando, e in che modo, una polizza Rc può essere considerata integrazione di un altro prodotto o servizio. Noi pensiamo che, vista la complessità della materia Rc, non dovrebbe essere permesso al distributore accessorio di vendere garanzie di questo tipo. Occorre avere una grande conoscenza e altrettanta esperienza per trattare queste garanzie: ecco perché, secondo noi, solo chi tratta Rc quotidianamente può rendere un servizio pienamente professionale al cliente”.

## POG, PREMATURA UNA LETTERA AL MERCATO

L'altra questione controversa è il Pog. Questa settimana scadrà la pubblica consultazione della lettera al mercato sul Pog, e Acb, insieme ad altre associazioni di intermediari tradizionali, continua a ribadire quanto sia prematura una lettera al mercato su questo tema, in quanto, di fatto, manca ancora l'interezza della normativa primaria e gli atti delegati. Il rischio, dicono dall'associazione dei broker, è impegnarsi in qualcosa che dovrà essere cambiata già nel prossimo futuro, quando il quadro normativo sarà più definito. “Noi sosteniamo – continua Viganotti – che nella stragrande maggioranza dei casi l'intermediario non sia un *manufacturer de facto*. Il broker, per esempio, non lo è quando costruisce la polizza *tailor made* sulle esigenze del cliente, perché agisce su un prodotto già esistente aggiungendo o togliendo garanzie al contratto. *Manufacturer de facto*, invece, può essere considerato l'intermediario che costruisce un prodotto assicurativo destinato a un target di clientela, e non solo a una singola persona, e che per fare questo si avvale di ricerche di mercato e di tabelle attuariali per la costruzione del premio”.

Insomma, il concetto della direttiva va bene: occorre però che l'interpretazione non sia troppo stringente e quindi anche fuorviante.

## SANZIONI, NO ALLA SOSPENSIONE TEMPORANEA

Preoccupano, infine, le sanzioni. Acb intende puntualizzare che tutti i distributori iscritti al Rui siano trattati nello stesso modo; che le multe siano comminate con proporzionalità e, soprattutto, che tra i provvedimenti non sia prevista la sospensione temporanea dell'attività perché questa metterebbe a rischio la tenuta stessa dell'attività dell'operatore sanzionato.

Per parlare di Idd, ma non solo, Acb ha organizzato una serie d'incontri, il primo dei quali si terrà il prossimo 15 marzo: “gli eventi di approfondimento – conclude Viganotti – sono dedicati sia ai nostri associati sia a chiunque voglia partecipare e confrontarsi per capire in che modo cambierà il lavoro del broker nel prossimo futuro”.

