

Grandi opportunità riservate a pochi

Se non si sciolgono gli attuali nodi legislativi diventerà sempre più difficile per una piccola azienda sostenere i costi di gestione e, dunque, offrire un servizio adeguato di consulenza. L'opinione di Luigi Viganotti, presidente di Acb, associazione che riunisce circa 250 piccoli e medi broker

Per i piccoli e medi broker si profilano tempi duri. L'attuale sistema normativo favorisce solo i grandi operatori e il nuovo Codice porterà ulteriori costi di gestione per le imprese minori, aggravati anche dalla maglie più strette di Basilea II. Luigi Viganotti, presidente di Acb, associazione che riunisce circa 250 piccoli e medi broker in tutta Italia, punta il dito contro un sistema concorrenziale solo sulla carta, ma dove le regole non sono affatto uguali per tutti. "Pensiamo solo agli enti pubblici, sottolinea Viganotti, dove i capitoli contengono una serie di paletti che di fatto tagliano fuori la grande maggioranza delle società di brokeraggio". Eppure aumentano i broker iscritti all'Albo, anche tra le piccole imprese. Non è questo un segno che va in controtendenza al processo di concentrazione degli ultimi anni? "L'aumento dei broker è dovuto anche alla ristrutturazione delle reti agenziali da parte delle compagnie, risponde Viganotti, per cui molti agenti sono rientrati sul mercato creando società di brokeraggio. In ogni caso ben vengano nuovi iscritti, che portano un beneficio al mercato in termini di professionalità. Ma se non si sciolgono gli attuali nodi legislativi diventerà sempre più difficile per una piccola e media azienda sostenere i costi di gestione e, dunque, offrire il servizio al quale siamo tenuti".

Penalizzati nell'Rca

"Il problema infatti non è vendere polizze, continua Viganotti, bensì offrire consulenza a 360 gradi. Va bene specializzarsi, ma non dobbiamo dimenticare il nostro ruolo di consulenti globali in grado di operare in tutti i settori. Obblighi come quello del conto separato, previsto dal nuovo Codice, graverà soprattutto

Luigi Viganotti,
presidente di Acb

sulle spalle dei piccoli operatori, che hanno una struttura patrimoniale più debole. Per quanto riguarda il plurimandato di agenzia, vale lo stesso discorso sulla parità di condizioni. Il broker riesce a ottenere il mandato dalle compagnie solo se promette un certo importo annuo di premi, mentre non potendo emettere i documenti non è in grado di garantire la stessa tempestività dell'agente. Questo ci penalizza in un mercato così importante come l'Rca. Il nuovo Codice inoltre prevede l'obbligo di esplicitare nel mandato che il premio versato al broker libera il cliente anche verso la compagnia. Ma è noto che molte lettere di mandato - soprattutto con gli agenti - non contengono questa clausola. In questi casi il broker è tenuto a dichiararne l'assenza, con la conseguenza di creare sfiducia nel cliente. Non si tratta di casi isolati: fuori dalle grandi città una buona fetta della produzione degli agenti è realizzata dai broker".



R.C.

Bancassicurazione danni? Sì, ma senza privilegi

Ormai non si contano le partnership distributive nella bancassicurazione danni, che sembra promettere margini di crescita ai quali le compagnie non vogliono rinunciare. Ma quale sarà l'impatto per i broker? "Non possiamo andare contro l'evoluzione del mercato, risponde Viganotti, ma non riusciamo a capire perché noi siamo tenuti a rispettare una serie di regole alle quali altri sono esentati. Va bene che la banca venda polizze danni, ma chi spiega il prodotto al cliente? Il broker deve garantire un costante aggiornamento professionale a tutti i dipendenti ed è giusto, perché dobbiamo assicurare professionalità, ma non mi risulta che gli stessi obblighi riguardino altri intermediari. Alla luce di questi fenomeni è ancora più importante per noi espanderci nella line persone, mantenendo la quota di mercato acquisita nel segmento aziende. Per questo dobbiamo investire sulle nostre strutture in termini di professionalità, sistemi informatici e servizi tempestivi".