

# Lo Siorino

## L'albo dei Broker assicurativi è cosa fatta: ma l'Italia è pronta?

In questa intervista il vicepresidente della Ross Collins Italia s.p.a., **M.F. Penco** fa il punto della situazione e indica quelle che, a suo parere, sono le strade da seguire per lo sviluppo del settore

— La legge istitutiva dell'albo Broker arriva dopo un'attesa di anni. Come secondo Lei, il mercato si è preparato a questo evento e quale sarà l'effetto immediato dell'applicazione di questa legge?

«In realtà la figura del Broker Assicurativo in Italia non è, a mio avviso, ancora chiara e definita e non credo che il mercato sia preparato ai contenuti specifici della legge che altro non è se non l'applicazione di una direttiva comunitaria. L'effetto immediato, vista la rigidità normativa del testo di legge in questione, sarà la scomparsa di piccole società di brokeraggio individuali dal mercato. Come detto, la legge nella sua normativa e nelle richieste non lascia alcun dubbio in proposito».

— Pensa quindi che lo strumento legislativo sia punitivo nei confronti delle piccole aziende?

«Questo si evince chiaramente dalla lettura dei vari articoli del testo di legge. Ad esempio, quando si parla di costi, (Articolo 4 Comma F) si prevede il versamento di uno 0,50% delle provvigioni incassate dall'iscritto albo e sappiamo bene che, come per le Compagnie di Assicurazione, si comincia con lo 0,50% e non si sa dove si va a finire. Ed ancora, la legge prevede la stipulazione da parte dell'iscritto all'albo, di una polizza che comprenda la Responsabilità Civile Professionale e l'Infedeltà dei Dipendenti, garanzie queste prestate a costi elevatissimi. Per non parlare poi delle restrizioni di natura normativa (Articolo 8 Comma A) relativamente alla diversificazione tra imprese assicuratrici in base al quale l'attività del Bro-

ker deve essere ripartita in maniera tale da non superare il 30% per gruppo assicurativo. Sempre nell'Articolo 8 Comma B e C si fa riferimento espresso a tutte quelle Società di Brokeraggio che operano oggi o hanno operato nel passato con poche Compagnie di Assicurazione o si sono appoggiate a gruppi finanziari operando totalmente o quasi per gli stessi. Queste società in base alla nuova legge cesseranno obbligatoriamente di esistere. Esistono inoltre costi che, con riferimenti specificamente alla legge, risulteranno comunque dalla sua applicazione, parlo di costi che oggi vengono più o meno evidenziati, relativi ad esempio al personale che attualmente non è gestito da un contratto omogeneo bensì con vari contratti che vanno da quello per Studi Professionali, a quello delle Agenzie di Assicurazione o del Commercio, contratti che prevedono livelli retributivi assolutamente diversi. Il Broker deve quindi essere, per la legge e per il cliente, una solida figura finanziaria».

— Ciò vuol dire quindi...?

«Vuol dire che vi è, a mio avviso, un'unica soluzione al problema, la concentrazione ed unificazione di piccole e medie aziende in grosse aziende. D'altro canto è un processo che avviene ormai da anni in Inghilterra, patria del brokeraggio assicurativo, dove esistono megabroker quali la Sedgwick, Bowring, che altro non sono se non il risultato di continue fusioni nel tempo di piccole società di brokeraggio».

— Ciò vuol dire, in qualche modo, che le piccole società devono perdere la loro identità e specializzazione?

«Non voglio affatto dire questo, ancora una volta l'esempio britannico è il migliore. Di fatto una azienda di brokeraggio altro non è che un agglomerato di materiale umano e gli stessi megabroker britannici, di cui si parlava una volta formata la Holding Company hanno, in seno alla holding, affidato, ai vari personaggi settori da curare, creando società nella società che curano in completa autonomia specifici rami e settori. Da quelle parti è tipico l'esempio di un gruppo costituito da una costellazione di società preposte alla gestione di vari rami: hull, carbo, aviation, ecc. Ognuna di queste piccole aziende è indipendente, fatto salvo il tessuto finanziario e di sostegno della holding. Se vogliamo esiste un richiamo ai Lloyd's ed alla loro organizzazione, pensiamo all'Underwriting Room dei Lloyd's dove coesistono fianco a fianco sottoscrittori che operano autonomamente sotto uno stesso nome ed arrivano a farsi concorrenza pur riconoscendo l'Appartenenza allo stesso substrato finanziario».

— Vuol dire quindi che sotto uno stesso marchio si cresce meglio? Cosa sta facendo la Sua Società in questo senso?

«La nostra Azienda ha un vasto programma di espansione che si è mosso esattamente su questa linea e che sin qui ha dato ottimi risultati. È recente l'acquisizione di una piccola ma solida Società di Brokeraggio torinese ed i nostra intenzione espanderci ed essere rappresentati in arre in cui la Ross Collins non lo è stata sino ad oggi gran che, vedi il Veneto, la zona Bologna Firenze, la costa adriatica ed in futuro anche nel Sud: Bari e Napoli, non intendiamo per il momento arrivare oltre. Questo programma si realizza con l'acquisizione da parte nostra di piccole Società di Brokeraggio, acquisizione cioè di portafogli e personale operante in dette strutture cioè spirandoci ad un modello tipicamente anglosassone».