

Agenti assicurativi, rischio di sanzioni in aumento

Dall'obbligo di consiglio all'adeguatezza e all'execution only aumentano le insidie nella nuova era Idd

Sono in aumento anche in Italia i sinistri rilevati sulle polizze Rc professionali degli intermediari assicurativi riferibili al mancato rispetto dell'obbligo di fornire prodotti adeguati e un comportamento idoneo. E il tutto potrebbe peggiorare anche con il recepimento della direttiva Idd sulla distribuzione.

Cgpa Europe, compagnia specializzata nella responsabilità civile professionale, stima che la percentuale dei sinistri riferibili al "devoir de conseil", per usare un termine che arriva dal mondo francese e che riassume l'obbligo di consigliare correttamente, ammonti ormai al 35% (quando solo dieci anni fa tale tipologia di sinistri era pressoché inesistente).

Le ricette per evitare che si raggiungano i livelli francesi (dove questa mancanza pesa per il 60%-65% sui sinistri rc professionale degli intermediari assicurativi) sono diverse e sta contribuendo a indicare una strada virtuosa anche il Cesia, Centro Studi Intermediazione Assicurativa che presenterà oggi a Roma il suo primo Annual Report 2016 di cui Plus24 dà un'anticipazione. Il documento sintetizza il lavoro realizzato nei seminari condotti dal Cesia a cui hanno partecipato componenti del mondo accademico, rappresentanti di numerosi gruppi agenti e delle due Associazioni di categoria dei brokers (Aiba e Acb).

«Tra le evidenze emerse negli incontri c'è «la necessità di uno scambio più attivo all'interno della filiera distributiva, in particolare tra imprese di assicurazioni e intermediari e la possibilità degli intermediari di potersi adeguare alla normativa in modo efficiente», spiega Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe. «Ne nasce la richiesta di nuovi modelli di gestione e di organizzazione, di automazione di alcuni compiti e di redazione di codici di auto-regolamentazione che possano essere riconosciuti dai soggetti che controllano e vigilano sul settore assicurativo».

Dai seminari tecnici condotti da Cesia coinvolgendo il "laboratorio degli intermediari" e il "comitato scientifico" a cui hanno partecipato di volta in volta i rappresentanti dei sindacati nazionali degli agenti, Anapa e Sna, o esperti provenienti da altri Paesi, è emerso chiaramente che l'evoluzione della professione di intermediario verso una maggiore tutela dei clienti e una consulenza accresciuta nei loro confronti è un'opportunità, che potrebbe essere messa in ombra, però, dall'introduzione di norme inadatte all'operatività che finirebbero per limitare quello che vogliono favorire. «È il caso, per esempio, della possibilità, espressamente prevista nella nuova direttiva europea, di distribuire prodotti assicurativi anche senza un'attività di consiglio e consulenza fornita al cliente (la cosiddetta "Execution Only")», spiega Sapigni.

Esse potrebbero, anche, aprire spazi a nuove sanzioni, che, già oggi, sembrano spesso sproporzionate rispetto alla resa economica dell'attività delle strutture di distribuzione assicurativa. Giusto per fare qualche esempio, nel campo delle collaborazioni tra intermediari, consentite a norma di quanto previsto dalla [Legge 221/2012](#), non è a tutt'oggi per nulla chiaro quali debbano essere le obbligazioni (specialmente in tema di formazione ed aggiornamento professionale) incombenti sull'intermediario "emittente", cioè colui che è in contatto con l'impresa di assicurazioni che assume il rischio dedotto nel contratto assicurativo, e l'intermediario "proponente", cioè colui che è in contatto con il cliente.

«Sarà inoltre centrale rafforzare la collaborazione tra tutte le parti in causa (autorità, intermediari e loro rappresentanze, imprese di assicurazione) per stabilire insieme le prassi di mercato e gli strumenti per operare, in una logica di autoregolamentazione e di adesione ad un preciso codice di comportamento — continua Sapigni —. L'evoluzione del mercato non può e non deve essere frenata. Un'adeguata tutela dei clienti e la risposta alle loro esigenze non può che essere accolta dall'intermediazione professionale, cui spetta il compito di accrescere le proprie competenze. Tuttavia, occorre che il consumatore venga considerato adulto e responsabile, per evitare di dover generare un volume di informazioni che finisca per rendere confusa e non efficace la comunicazione e per impedirgli di esercitare la sua capacità di scelta».