

DOMANDE FREQUENTI SUL REGOLAMENTO INTERMEDIARI**OTTAVO GRUPPO**

Viene pubblicato oggi sul sito dell'Autorità un ottavo gruppo di risposte alle domande più frequenti provenienti dal mercato in merito al Regolamento ISVAP n. 5 del 16 ottobre 2006 sull'intermediazione assicurativa.

Collaborazione tra intermediari iscritti nella sezione B del Registro ed intermediari iscritti nella sezione A e collaborazione tra intermediari iscritti nella sezione B.**Art. 4 – Iscrizione nel registro****1. Può un broker iscritto nella sezione B del registro collaborare nella attività di intermediazione di polizze con un agente iscritto nella sezione A?**

In via generale, va rilevato che se un intermediario svolge a favore dell'altro un'attività di collaborazione, consistente nel procacciamento di affari dietro compenso, la normativa ne prevede l'iscrizione nella sezione E come collaboratore. Sul punto, si rinvia a quanto già precisato nel sesto gruppo di FAQ, articolo 4, punto n. 1, in ordine al fatto che in tal modo uno dei due soggetti verrebbe ad esercitare le funzioni di collaboratore dell'altro e, per questo motivo, dovrebbe essere iscritto nella sezione E.

Una particolare valutazione merita il caso del broker che, agendo su incarico del cliente, si rivolge per la stipula della polizza ritenuta più adeguata alle esigenze del cliente non alla direzione generale dell'impresa di assicurazione ma ad un'agenzia dell'impresa, dislocata sul territorio.

In tal caso, infatti, il broker e l'agente continuano ad esercitare le funzioni che caratterizzano le rispettive figure ed in forza delle quali sono iscritti al registro: l'agente, come soggetto che colloca i prodotti per i quali ha ricevuto mandato dalla compagnia, il broker, come soggetto che agisce su incarico del cliente. Detta fattispecie, dunque, si qualifica per il fatto che il broker, per ragioni pratiche ed organizzative, anziché rivolgersi per la stipula della polizza alla direzione generale della compagnia, si rivolge ad un'agenzia della stessa che, in quanto munita di procura, agisce come rappresentante della stessa sul territorio.

La possibilità di operare legittimamente nei termini descritti è tuttavia subordinata al rispetto delle condizioni di seguito illustrate, che ne costituiscono la naturale conseguenza e ne garantiscono la coerenza con la disciplina sull'intermediazione assicurativa:

1. al fine di assicurare la necessaria trasparenza, le imprese e gli intermediari dovranno prevedere adeguate procedure di registrazione amministrativa e contabile che consentano l'attribuzione della produzione al broker;
2. sotto il profilo dell'informativa precontrattuale di cui all'art. 49 del Regolamento, detto obbligo grava sull'intermediario che entra in diretto contatto con il cliente, vale a dire il broker;
3. tenuto conto che ciascun intermediario compie le attività proprie del ruolo che ricopre e quindi della sezione di appartenenza, trova applicazione la disciplina ordinaria in tema di polizza di r.c. professionale, nel senso che ogni intermediario è tenuto a stipularla in proprio ed è responsabile per l'attività svolta;

4. ferma restando la possibilità per le imprese e gli intermediari che intervengono nel processo distributivo di disciplinare liberamente gli aspetti relativi alla remunerazione delle rispettive attività svolte, la circostanza che il broker scelga di stipulare le polizze attraverso un agente e non direttamente con la direzione generale della compagnia non potrà tradursi in alcun caso in un aggravio dei costi di distribuzione a danno degli assicurati;
5. il broker dovrà prestare particolare attenzione a non snaturare le sue caratteristiche di intermediario indipendente che agisce su incarico del cliente, circostanza che potrebbe ad esempio verificarsi ove lo stesso, trattando affari sempre con lo stesso agente, si trovasse a svolgere, di fatto, l'attività del collaboratore di quest'ultimo;
6. gli eventuali accordi che disciplinano i rapporti tra gli intermediari dovranno essere opportunamente adeguati per risultare coerenti con le modalità previste dalla presente comunicazione, anche sotto il profilo della ratifica da parte dell'impresa preponente degli accordi relativi all'incasso dei premi da parte del broker e/o al pagamento delle somme dovute agli assicurati o agli altri aventi diritto, ai sensi dell'art. 55, comma 1, lett. b) del Regolamento.

In merito alla diversa ipotesi della possibilità per un agente di collaborare con un broker, rivolgendosi ad esempio a quest'ultimo per la stipulazione di polizze di rami che la propria compagnia mandante non esercita ed ottenendo per ciò un compenso, si osserva che in tal caso l'agente, anziché collocare prodotti sulla base del mandato ottenuto dalla compagnia come richiesto dall'art. 109, comma 2, lett. a) del Codice, di fatto procaccerebbe clienti al broker. Pertanto, si troverebbe nell'ipotesi tipica di collaboratore del broker, inteso come soggetto che procura allo stesso clienti dietro compenso e, conseguentemente, dovrebbe essere iscritto nella sezione E del registro, previa cancellazione dalla sezione A.

2. Può un broker c.d. “retail” iscritto nella sezione B del registro collaborare con un altro broker c.d. “wholesale” nella attività di intermediazione di polizze?

L'attività del broker grossista (“wholesale”) – non disciplinata dalla normativa sull'intermediazione, ma diffusa nella pratica in diversi Paesi europei - consiste nel piazzare nel mercato assicurativo i rischi assunti dal dettagliante (broker c.d. “retail”) che non riuscirebbe, da solo, ad ottenere le medesime condizioni di particolare favore per gli assicurati.

Ferme restando le considerazioni svolte al punto n. 1 in ordine alla collaborazione tra intermediari, è consentita la collaborazione tra il broker “retail” e il broker “wholesale”, laddove quest'ultimo mette a disposizione del mercato, e dunque anche degli altri broker, la propria esperienza e coperture per le quali, nel tempo, ha negoziato con le imprese di assicurazione condizioni economiche più favorevoli.

Nell'ambito di tale operatività, in particolare, ciascun intermediario eserciterà in proprio ed in piena autonomia l'attività che gli è propria: il broker dettagliante, con la consulenza del grossista, ricercherà le coperture più adeguate alle esigenze del cliente a condizioni che non riuscirebbe altrimenti ad ottenere; il grossista, a sua volta, selezionerà prodotti o servizi da segnalare al dettagliante, fornendogli, con riguardo agli stessi, adeguata consulenza ed assistenza tecnica.

Infine, nell'allegato 7B il broker "*retail*" renderà adeguata informativa al cliente in ordine alla circostanza che si rivolgerà al broker "*wholesale*", in modo da assicurare, anche nell'ambito di tale collaborazione, il massimo rispetto dei principi posti dalla disciplina sull'intermediazione assicurativa in materia di informativa precontrattuale.

Roma, 29 gennaio 2008