

# ASSICURA<sup>®</sup>

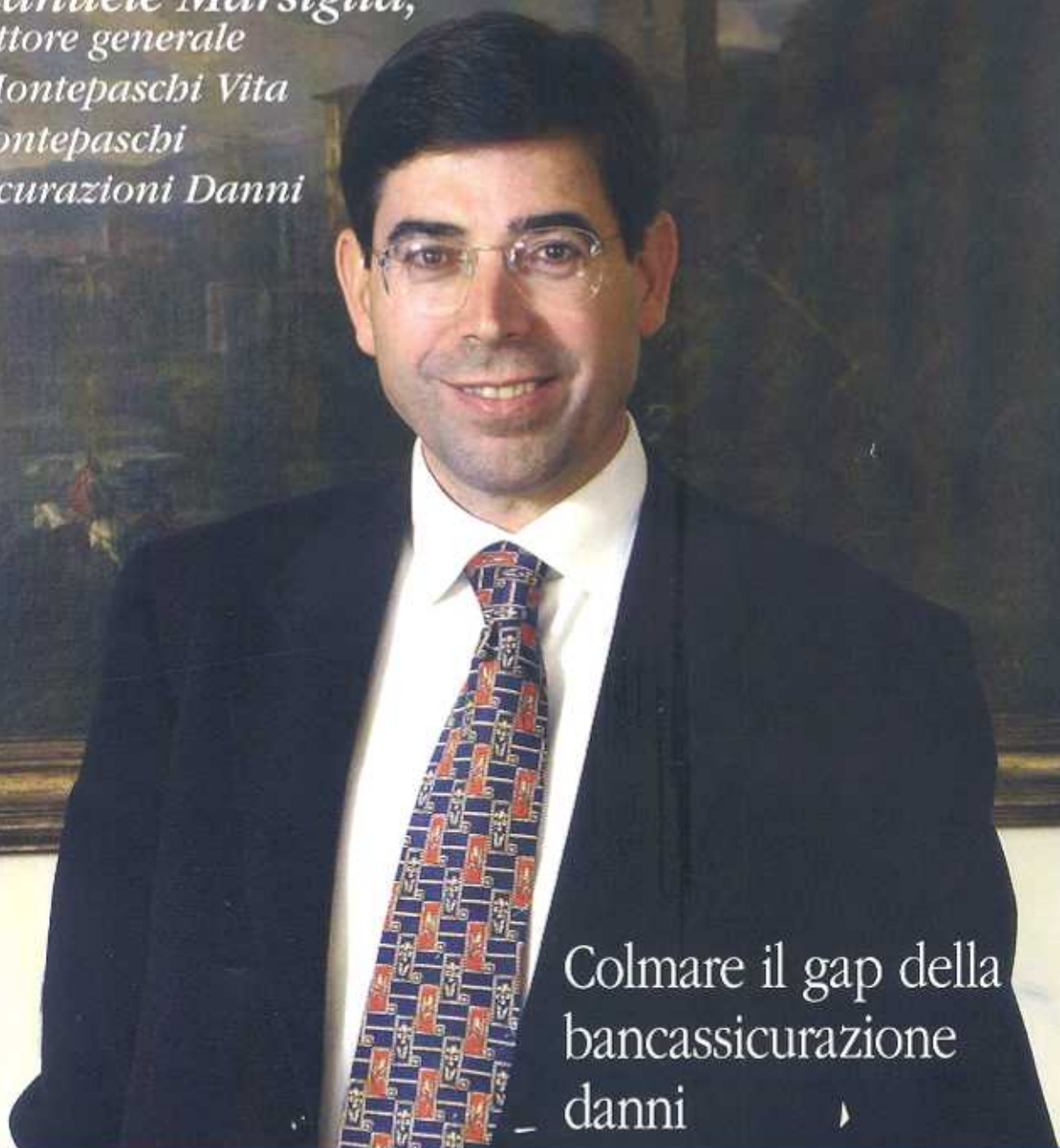
edipi

Strategie, marketing, tecnologia e organizzazione per il mondo assicurativo

N. 3 marzo 2006

## L'INTERVISTA

*Emanuele Marsiglia,  
direttore generale  
di Montepaschi Vita  
e Montepaschi  
Assicurazioni Danni*



Colmare il gap della  
bancassicurazione  
danni

### NEWS

Pensioni: precarietà  
e disinformazione

### PRIMO PIANO

Centro-periferia: quanto con-  
viene industrializzare i processi

### BROKER

I danni della separazione  
patrimoniale

# Le minacce della nuova gestione finanziaria

*Il Codice delle assicurazioni trasforma la gestione finanziaria dei broker in attività cruciale, mettendo in discussione la proficua sopravvivenza delle realtà più piccole. Ma anche per i broker di grandi dimensioni non mancano problemi per il mantenimento di equilibri monetari e per la salvaguardia della propria solvibilità*

## Premessa

Una delle problematiche più rilevanti dell'attività di un intermediario professionale di assicurazioni, quale per eccellenza un broker, risiede nella gestione finanziaria. Questa, in alcuni casi e soprattutto in fasi di mercato di crescente competizione con margini di profitto in diminuzione, diventa, anzi, fondamentale per la sopravvivenza stessa e in modo proficuo dell'intermediario.

La tradizionale gestione finanziaria di un broker, peraltro, è destinata a

modificarsi radicalmente in futuro, in conseguenza dell'approvazione del nuovo Codice delle Assicurazioni.

Sui temi delineati, questo contributo intende porre in evidenza non solo i cambiamenti che dovranno intervenire nella gestione finanziaria dei broker, ma anche le misure atte a garantire un proficuo svolgimento della sua attività anche in futuro.

## La gestione finanziaria di un broker

La gestione di un broker professionale di assicurazioni si caratterizza per alcune specificità così sintetizzabili:

- ricavi connessi in gran parte ai flussi provvigionali e tipicamente concentrati in uno specifico periodo dell'anno (dicembre e/o gennaio);

- proventi diversi, quali consulenza, ottenuti spesso in misura molto meno rilevante rispetto alle provvigioni, seppure maggiormente distribuiti nell'anno;

- spese connesse alla gestione aziendale in gran parte fisse (costo del lavoro, affitti etc);

- flussi provvigionali variabili retrocessi ad altri intermediari;

- altri costi di struttura essenzialmente fissi (noleggi, software etc).

A livello finanziario, le succitate caratteristiche economiche della gestione comportano rilevanti problemi. In primo luogo, si ha una concentrazione delle entrate finanziarie verso la fine dell'anno o l'inizio di

quello successivo, in coincidenza con l'incasso dei premi. Dopo tale fase, il broker, girati i premi alla compagnia di assicurazione ottenendo le sue provvigioni, deve fronteggiare per tutto l'esercizio uscite monetarie connesse alla gestione. In questo senso, si possono creare squilibri finanziari, anche non brevi, relativi alla mancata coincidenza tra le entrate e le uscite monetarie.

In alcuni casi, inoltre, la situazione prevista si aggrava per il mancato incasso effettivo dei premi da parte dei clienti, soprattutto se di piccole e medie dimensioni, le cui somme, anche in un'ottica di marketing e di mantenimento della relazione di clientela, sono anticipate dallo stesso intermediario.

Ne discendono ulteriori fabbisogni di cassa non sempre riequilibrati in tempi rapidi, ma diluiti nel tempo. Tali disavanzi comportano oneri finanziari spesso rilevanti, essendo finanziati come scoperti di conto corrente, con esposizioni che in molti casi assumono il carattere di vere e proprie passività da consolidare o da coprire mediante ulteriori apporti di capitale proprio.

La situazione descritta pone seri problemi alla gestione proficua dell'attività di brokeraggio sia in termini di solidità dell'intermediario, il quale potrebbe essere chiamato a garantire la propria esposizione con garanzie collaterali, reali o personali, sia in relazione alla redditività, erosa dagli oneri finanziari da pagare alle istituzioni finanziarie.

Una soluzione spesso pragmatica, ma senza dubbio efficace a tale ge-

*Claudio Cacciamani, Professore di Economia delle Aziende di Assicurazione e Gestione del Rischi Università degli Studi di Parma, Facoltà di Economia*



## Le innovazioni del nuovo Codice delle Assicurazioni

Tra le regole di comportamento, senza dubbio la parte più innovativa del Codice delle Assicurazioni (articoli 117-121), spicca la separazione patrimoniale fra il conto dell'intermediario e quello per i premi e le somme destinate ai risarcimenti. In particolare, i premi pagati e le somme destinate ai risarcimenti dovuti dalle imprese di assicurazione in futuro devono essere versati in un conto separato da quello dell'intermediario, costituendo un vero e proprio patrimonio autonomo. In ogni caso, lo stesso intermediario può essere titolare del conto.

Sul conto separato non sono ammesse azioni esecutive, quali sequestri, pignoramenti, o azioni da parte dei creditori diversi dagli assicurati e dalle imprese di assicurazione. Inoltre, non operano in ogni caso le compensazioni legale e giudiziale.

A livello di versamenti di premi, il nuovo Codice delle Assicurazioni prevede che i premi pagati all'intermediario o ai suoi collaboratori si presumono versati direttamente all'impresa di assicurazione. Inoltre, i pagamenti effettuati dall'impresa attraverso l'intermediario all'assicurato o al danneggiato devono essere certificati da quietanza scritta.

In particolare, per i broker la regola sull'imputazione del pagamento vale esclusivamente se c'è un accordo sottoscritto con l'impresa, a condizione che il cliente, in ogni caso, sia debitamente informato.

Il broker che non rispetti l'obbligo di comunicazione o fornisca informazioni non veritiere rischia una sanzione che va da 1.000 a 10.000 euro e un provvedimento disciplinare anche per inadempienze commesse da dipendenti o ausiliari.

Sempre sul piano della responsabilità, non solo l'impresa di assicurazione, ma anche gli intermediari rispondono in solido dei danni causati dalle banche o dalle altre società di intermediazione autorizzate a cui abbiano dato incarico.

nera di problemi, è costituita dall'utilizzo di un unico conto corrente, nel quale l'intermediario versa e preleva indistintamente le somme necessarie alla sua gestione, quelle inerenti ai rapporti con le compagnie di assicurazione, come i premi e le provvigioni, e quelle relative agli assicurati, quali premi e rimborsi per sinistri.

Nella maniera descritta, l'intermediario può dimostrare alle istituzioni finanziatrici, tipicamente le banche, sia un elevato ammontare di movimenti sul proprio conto, fonte di incassi per servizi per gli intermediari, sia periodi di forti avanzi monetari a fronte di altri caratterizzati da deficit.

Questa situazione, peraltro, come intuibile, ai vantaggi evidenti per la gestione del broker, unisce una minore tutela dell'assicurato, il quale vede i suoi rapporti finanziari con la compagnia di assicurazione inseriti in quelli più generali del proprio intermediario assicurativo. Lo stesso si può affermare per la compagnia di

assicurazione, la quale non sempre può contare sulla solvibilità dell'intermediario per il periodo intercorrente tra l'incasso del premio da parte di quest'ultimo e la girata della somma a suo favore.

### I riflessi negativi sugli intermediari

La scelta effettuata dal Legislatore è già nota in campo finanziario. Essa equivale a quanto compiuto con riguardo ai fondi comuni di investimento, aperti e chiusi, rispetto alla Società di gestione del risparmio (Sgr) che li ha istituiti. La Sgr, infatti, pur essendo il "gerente" del fondo, è separata da esso sia per quanto riguarda la contabilità sia per quanto concerne la gestione finanziaria. Ne discende la figura di un fondo di investimento che sta alla propria Sgr come un minore sta al proprio tutore legale.

E' intuibile che la scelta compiuta nel campo della gestione del risparmio se, da un lato, tutela al massimo

i risparmiatori, separandone le sorti del fondo da loro sottoscritto rispetto alla Sgr che lo gestisce, dall'altro pone seri problemi in tema di oneri e vincoli gestionali.

L'applicazione di quanto compiuto per i fondi comuni di investimento all'attività di brokeraggio non potrà che avere riflessi negativi sugli intermediari.

Innanzitutto, aumenteranno gli oneri gestionali della separazione dei conti, oltre, evidentemente, a un incremento di obblighi procedurali.

Secondariamente, la gestione finanziaria del broker potrà risentire molto negativamente del mancato flusso finanziario dei premi incassati da portare alla propria banca, quale dimostrazione non solo della capacità di avere saldi attivi sul proprio conto, ma anche quale elemento di forza contrattuale per movimentazione e quantità di lavoro prodotto nei confronti dell'istituzione finanziatrice.

In terza istanza, la stessa solvibilità dell'intermediario potrebbe richiedere un ulteriore fabbisogno di ga-



ranzie collaterali, spesso non disponibili da parte del broker, se non a prezzo di un impegno, magari rilevante, del proprio patrimonio personale.

Infine, ma solo in ordine di esposizione, a fronte di tale separazione dei conti, potrebbe diminuire il rating attribuito dalle banche all'intermediario, con evidente innalzamento dell'onere finanziario pagato. Ciò, conseguentemente, potrebbe indurre un'ulteriore riduzione del margine di profitto dell'attività di intermediazione assicurativa.

## Più gravi le possibili conseguenze per i piccoli broker

Di fronte a tali problemi, il quadro è duplice:

■ per i grandi broker, quanto previsto dal nuovo Codice delle Assicurazioni condurrà senza dubbio a maggiori oneri gestionali e a una riduzione dei margini. Tali oneri, tuttavia, dati i volumi rilevanti di premi intermediati, costituiranno probabilmente un ulteriore costo fisso da essere

coperto. Non dovrebbero esserci riflessi rilevanti sulla solvibilità. Si tratterà, quindi, anche mediante appositi sistemi gestionali, di aumentare l'efficienza nell'adempimento dei nuovi obblighi imposti, magari tramite apposite procedure di pianificazione finanziaria e mirati software di gestione monetaria.

■ per i broker di minore dimensione la separazione dei conti diventa di vitale importanza. In merito, sia per il venire meno dei flussi positivi sia per i maggiori oneri gestionali, essa potrebbe mettere in difficoltà l'economico svolgimento dell'attività.

Al riguardo, una possibile soluzione molto efficace potrebbe risiedere nello svolgimento dell'attività finanziaria in modo consortile. Ciò potrebbe sia accrescere la forza contrattuale dei singoli intermediari nei confronti delle proprie banche, sia migliorare, nel complesso, la gestione finanziaria complessiva. In merito, si potrebbe procedere a una tesoreria unica accentrata, con conti bilaterali di corrispondenza tra i singoli broker. In questo modo, si potrebbe rendere finanziariamente accettabile un'attività che altrimenti diven-

terebbe esclusivamente un assorbimento di risorse finanziarie per i singoli.

## Conclusioni

Il nuovo Codice delle Assicurazioni si pone quale ulteriore elemento di riduzione dell'attività degli intermediari assicurativi, quali i broker. Per essi, la gestione finanziaria, sia negli aspetti di mantenimento di equilibri monetari di medio e lungo termine sia nelle problematiche di salvaguardia della propria solvibilità, diventerà cruciale.

Come già accaduto in altri settori, il problema si porrà in modo forte non solo per i broker maggiori, i quali andranno incontro a più alti oneri gestionali e a un incremento della propria complessità nei rapporti con le banche, ma soprattutto per quelli medi e minori. Per essi potrebbe essere in discussione la stessa proficua sopravvivenza. Una soluzione a tali problemi potrebbe risiedere nella ricerca di soluzioni consortili, che possano innalzare la loro forza contrattuale verso i finanziatori. Con essi, anche tramite efficaci convenzioni, si potrebbero porre in essere servizi mirati non solo di gestione finanziaria, esternalizzando le fasi meramente di back office, ma anche di finanziamento dell'attività.

In questo modo, si potrebbe procedere a rendere nuovamente proficua un'attività per la quale gli oneri finanziari rischierebbero di eroderne in modo irreversibile i margini.

**Claudio Cacciamani,**

*Professore di Economia delle Aziende di Assicurazione e Gestione dei Rischi Università degli Studi di Parma, Facoltà di Economia*