

PROSPETTIVE FUTURE

Brexit e assicurazioni: le conseguenze

Nel nuovo scenario, tra le altre cose che l'uscita dall'Ue comporterà, diviene imprescindibile un coordinamento tra le autorità di vigilanza della Gran Bretagna e quelle del Vecchio Continente, che eviti incrementi di costi per i clienti finali

di **CLAUDIO CACCIAMANI**



Claudio Cacciamani
Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'università degli studi di Parma

James Matthew Barrie crea il personaggio letterario di Peter Pan descrivendolo come un bambino che può volare, si rifiuta di crescere e trascorre un'infanzia avventurosa sull'«Isola che non c'è». Tornando alla realtà,

all'indomani di Brexit anche la Gran Bretagna potrebbe diventare l'«Isola che non c'è» nello scenario economico e finanziario. In particolare, a prescindere dalle implicazioni e dai passaggi di natura politica ancora in atto, è opportuno tentare di analizzare le principali conseguenze possibili della Brexit a livello assicurativo. Almeno cinque sono le principali aree di indagine che devono essere considerate.

La prima concerne il ruolo che la City londinese avrebbe in futuro nel mondo assicurativo.

Come intuibile, Londra potrebbe perdere il ruolo baricentrico globale dei servizi non solo finanziari, ma anche assicurativi. Si pensi ai riassicuratori mondiali, che da sempre hanno una base privilegiata a Londra, e alla connessione, in qualche caso inscindibile, tra i servizi finanziari e quelli assicurativi, entrambi legati nevralgicamente alla Gran Bretagna. Per i riassicuratori, in

particolare, verrebbero meno le importanti vantaggi della piazza londinese, cioè l'accesso ai singoli mercati, gli investimenti esteri diretti e lo scambio agevolato, pur all'interno della Ue, con i paesi al di fuori dell'Ue stessa. Al riguardo, le

principali capitali europee si stanno attivando per attrarre l'eventuale fuga delle compagnie attualmente basate a Londra, in alcuni casi mettendo a disposizione incentivi legislativi, regolamentari e fiscali. Ne discenderebbe un ridisegno sia della localizzazione sia, soprattutto, del quadro normativo e regolamentare in cui, a livello locale, gli operatori assicurativi sarebbero chiamati a muoversi. Allo stesso modo, potrebbe essere rivalutato il ruolo dell'Irlanda sia per motivi linguistici sia per ragioni logistiche. Già numerose multinazionali hanno base in tale paese e non solo la dotazione infrastrutturale, ma anche la cultura locale sembrano pronte ad accogliere operatori finanziari e assicurativi globali. In secondo luogo, le strategie delle compagnie devono essere oggetto di profonda revisione. In particolare, le conseguenze sul medio e lungo termine dipendono dalla natura degli accordi negoziati, soprattutto di quelli commerciali tra il Re-

gno Unito e la Ue. Il «passporting» permette alle compagnie autorizzate di sottoscrivere attività in qualsiasi paese europeo senza avervi una filiale. In assenza di questo accordo, le compagnie europee sarebbero costrette a insediare filiali in Gran Bretagna, con un aggravio di costi. Anche le compagnie britanniche non avrebbero la possibilità di far valere la propria autorizzazione britannica per esercitare questi diritti negli altri paesi Ue. Ne discende come in periodi, quali gli attuali, di forti pressioni sui margini reddituali, diventi molto oneroso per le compagnie europee avere una base strutturata sulla piazza londinese, salvo ritorni, tutti da valutare, in termini di volumi e agevolazioni normative e regolamentari, allo stato attuale ancora da definire. In terzo luogo, la Brexit sta comportando una maggiore volatilità dei mercati e degli investimenti finanziari delle compagnie. Per queste ne potrebbe derivare la necessità di ulteriore capitalizzazione per fronteggiare quanto richiesto da Solvency II. Ciò implicherebbe una maggiore flessibilità degli investimenti, fronteggiando la volatilità di essi con una migliore qualità e una più ampia diversificazione del portafoglio a scapito dei rendimenti. Le più colpite sarebbero le compagnie del comparto vita, che potrebbero vedere deteriorati i propri investimenti, almeno fino a che la realtà dei mercati non si

stabilizzi definitivamente. Il quarto punto riguarda gli intermediari assicurativi. L'archetipo distributivo britannico è basato sui broker, mentre quello europeo, o meglio «latino», si fonda, soprattutto, sugli agenti. In merito, occorre verificare se e come quest'ultimo modello possa vedere rivalutato il proprio ruolo nel momento in cui quello del broker fosse considerato estraneo a quello europeo post Brexit.

Ciò avrebbe forti implicazioni sulle politiche distributive delle compagnie, sul servizio al cliente e sulla tutela di quest'ultimo.

Infine, diviene imprescindibile un coordinamento tra le Autorità di vigilanza della Gran Bretagna e quelle europee, con una reciproca cooperazione che eviti incrementi di costi per i clienti finali, dato il rischio di una possibile duplicazione normativa e regolamentare per le compagnie che vogliono avere contemporaneamente il passaporto europeo e quello inglese. James Matthew Barrie non descrive mai nel dettaglio l'aspetto fisico di Peter Pan, così che ogni lettore possa immaginarlo come meglio desidera. Il futuro del comparto assicurativo successivo a Brexit, per quanto incerto, implica non solo minacce, ma anche opportunità di sviluppo. I mercati, le compagnie e gli intermediari, fin da ora, sapranno come dare concretezza alla loro immaginazione. ■