

La remunerazione degli intermediari

Pubblichiamo un ampio stralcio delle pagine dell'Interim Report della Commissione UE dedicate ai sistemi di remunerazione del broker

La Commissione ha chiesto alle compagnie di assicurazione di fornire informazioni dettagliate sulla remunerazione corrisposta agli intermediari, prevalentemente broker e in numero minore agenti plurimandatari, per poter meglio comprendere il loro sistema di remunerazione.

I quesiti rivolti alle compagnie assicurative riguardano, in particolare, provvigioni ed altre forme di pagamento diretto a favore di vari tipi di intermediari, incluse informazioni riguardanti accordi di “contingent commissions” e “profit commissions”.

Agli intermediari dei 14 Stati Membri selezionati per questa indagine è stato chiesto di fornire informazioni sulla loro remunerazione derivante dalla conclusione di un accordo assicurativo, da altri servizi prestati ai clienti e da servizi prestati alle imprese di assicurazione (...).

I risultati presentati in questa sezione non comprendono dati di quegli Stati Membri in cui il numero di osservazioni affidabili riferite a questo particolare tema è stato ritenuto insufficiente per un apprezzamento statistico adeguato, oppure di quegli Stati, in particolare quelli in cui la dimensione del campione era più piccola, in cui il numero troppo esiguo di osservazioni (...) poteva creare la possibilità di risalire ad una identificazione delle parti svelandone informazioni confidenziali. Ad ogni modo questi Stati non sono stati necessariamente esclusi dalla discussione testuale degli argomenti affrontati (...).

Composizione degli introiti degli intermediari

Oltre alle provvigioni, le entrate degli intermediari possono derivare dalle “contingent commissions”, incluse le “pro-

La Commissione editorà tra breve il Report definitivo. Nel testo diffuso in bozza il tema delle varie forme di remunerazione del broker è esaminato con dovizia di particolari e lascia intravedere un futuro preoccupante ma che è necessario affrontare sin da ora, in cui il sistema sarà probabilmente assai diverso dall'attuale. Il testo, tradotto dall'inglese, è quello diffuso da Assinews, debitamente corretto.

fit commissions”, da quote dei clienti per l’allocazione di polizze e/o per altri servizi a pagamento offerti loro, così come da servizi a pagamento prestati ad assicuratori o riassicuratori. La composizione della remunerazione varia sensibilmente a seconda dei Paesi europei e vi è un animato dibattito su quella che dovrebbe essere la formula più appropriata. Le “contingent commissions”, analizzate in modo molto dettagliato nella sezione 3.4, sono state forse l’argomento più dibattuto nel passato recente.

Provvigioni

La forma tradizionale di remunerazione per gli intermediari è quella delle provvigioni, non solo nel caso degli agenti assicurativi, ma anche per gli altri intermediari.

Le provvigioni sono pagamenti fatti dall’impresa di assicurazione (o riassicurazione) agli intermediari, in cui l’ammontare del pagamento è fissato come parte percentuale del premio della polizza piazzata, comprese eventuali entrate successive dovute alla regolazione dei premi rispetto alle condizioni originarie.

Il premio assicurativo pagato dall’assicurato comprende, in tal caso, il prezzo della copertura del rischio così come la tariffa per il servizio di mediazione,

essendo i due elementi correlati.

“Contingent commissions”

Ai fini di questa inchiesta si sono definite “contingent commissions” tutti quei pagamenti (esclusi i compensi ricevuti dai clienti e le provvigioni descritte sopra) fatti dagli assicuratori agli intermediari (esclusi gli agenti in esclusiva), in cui l’ammontare erogato dipende dal raggiungimento di target concordati relativi al collocamento di un certo volume di business dell’intermediario con quell’assicuratore.

“Profit commissions”

Per “profit commissions” si intendono quelle provvigioni o importi pagate dall'assicuratore agli intermediari per il raggiungimento di obiettivi di rendimento, o altrimenti collegati alla redditività del volume di affari dell'assicuratore con quell'intermediario. Nella misura in cui queste provvigioni non sono pagate agli agenti in esclusiva, le “profit commissions” sono delle sotto-categorie delle “contingent commissions”, legate esclusivamente alla redditività.

Fees

Le “fees” sono remunerazioni pagate agli intermediari dai clienti in aggiunta o in sostituzione delle provvigioni ricevute dagli stessi da parte dell'impresa assicuratrice. Sono relative da un lato, all'allocazione della polizza; ad esempio, vanno a retribuire l'attività degli intermediari nel cercare la soluzione assicurativa per il cliente, che comprende la consulenza prima e dopo la stipula della polizza, dall'altro alla prestazione di ulteriori diversi servizi a pagamento. Mentre l'attività di alcuni intermediari si concentra prevalentemente sull'allocazione della polizza, altri offrono una vasta gamma di servizi ulteriori. Il questionario rivolto agli intermediari definisce e richiede informazioni su un elenco di servizi offerti ai clienti e fatti pagare separatamente, ritenuti ai fini dell'indagine i più comuni e finanziariamente più significativi: gestione delle richieste di liquidazione di sinistro, valutazione dei danni, servizi legali, gestione delle assicurazioni “captive”, risk management, controllo dei rischi, rateizzazione di premio e credito sul premio, pianificazione finanziaria e management delle risorse.

E' da notare che in un passato recente si è avuto un trend verso remunerazioni su base libera (free-based), specialmente rispetto ad accordi commerciali con grandi corporations. Secondo Swiss Re, alcuni broker ricavano circa da un quarto ad un terzo dei loro introiti dalle fees, ma in media la percentuale è ancora bassa.

In un ambiente competitivo i broker potrebbero trovarsi a retrocedere alcune o tutte le loro commissioni in cambio di una fee concordata.

Per i broker vi possono essere dei vantaggi derivanti dalla remunerazione libera, tra cui la possibilità di avere delle entrate più stabili in periodi in cui il volume dei premi o le quote delle provvigioni subiscono dei cali.

Compensi da servizi offerti alle imprese di assicurazione

Il questionario sollecita informazioni riguardo a quegli introiti derivanti dai seguenti servizi agli assicuratori ritenuti più comuni e finanziariamente più significativi: broking ri-

assicurativo, emissione di polizze, accertamento dei danni, gestione delle richieste di risarcimento, amministrazione delle richieste di risarcimento, amministrazione delle polizze, servizi di contabilità, modellizzazione dei rischi e osservazione dei rischi.

Importanza delle differenti fonti di profitto

(...) (E' stata esaminata) la composizione degli introiti degli intermediari come risultante dall'indagine, per tutte le linee di assicurazione non-vita legate al business.

Il dato è rappresentato separatamente per 11 Stati Membri assieme alla media europea, che invece considera le risposte ricevute da tutti e 14 i paesi campione.

Gli elementi considerati sono: 1) provvigioni, 2) fees, 3) “contingent commissions” comprensive delle “profit commissions”, e 4) “profit commissions” (considerate separatamente). Sono escluse le entrate per i servizi prestati alle imprese assicurative.

L'importanza relativa viene misurata come media degli indici delle fonti individuali di guadagno come osservati per Stati Membri e nel campione dei 14 stati sotto la voce ‘EU Total’. I dati riflettono pertanto quella che potrebbe essere la composizione delle entrate di un intermediario nella media tra quelli inclusi nel modello.

Le cifre relative alla media di tutti i paesi UE, così come quelle della maggior parte dei singoli Stati Membri, mostrano che le provvigioni sono di gran lunga la fonte principale di entrate per gli intermediari, arrivando in alcuni casi a rappresentare oltre il 90% delle entrate combinate di placement della copertura e servizi ai clienti. Le fees sono invece più consistenti delle provvigioni in Danimarca e Finlandia, fatto giustificabile con la diffusione in quei paesi di un sistema di definizione del premio al netto. Dei rimanenti paesi la Francia e il Regno Unito emergono con una percentuale di entrate derivanti dalle fees superiore al 20%. Tuttavia, se andiamo a considerare le risposte individuali, le fees e le “contingent commissions” normalmente rappresentano una più alta percentuale degli introiti degli intermediari, con conseguente influenza su un'ampia fetta di mercato. La remunerazione dei servizi di broking su basi fees invece che di commissioni è più comune con i clienti di grandi dimensioni. È tuttavia vero che questi clienti tendono ad affidarsi ai servizi degli intermediari più grandi. Inoltre, gran parte degli intermediari più grandi offre una ampia portata di servizi specializzati e quindi ottiene da questi servizi particolari, fatti pagare separatamente ai clienti.

ti, ricavi che incidono maggiormente sul totale dei profitti rispetto a broker minori. Come per le “contingent commissions” che comprendono le “profit commissions”, che verranno esaminate in modo più articolato nella sezione 3.4, un certo numero di intervistati ha fornito dati incompleti o incoerenti, accusando scarsità di strumenti di supporto informatico o di sistemi di controllo di gestione. Alcuni intervistati che nel 2005 hanno interrotto la pratica delle “contingent commissions”, non hanno dichiarato alcuna entrata di questo tipo nel 2005, nonostante si suppone che abbiano continuato a ricevere “contingent commissions” in virtù di accordi conclusi in precedenza (e continueranno a riceverle in futuro). In genere i pagamenti vengono effettuati con un certo ritardo, dal momento che sono contingenti al raggiungimento di specifici target evidenziati. A nostro avviso è opportuno considerare che i valori ricavati offrono una visione sottostimata di quello che è il peso effettivo delle “contingent commissions” come fonte di guadagno.

(...) (Per quanto concerne) l'importanza relativa delle risorse di guadagno per il totale dei paesi UE dal 2000 al 2005, si mette in luce una diminuzione del peso relativo delle commissioni e un'accresciuta importanza delle fees nel tempo. La proporzione delle “contingent commissions” e delle “profit commissions” sono state più alte negli anni dal 2000 al 2004 rispetto a quanto dichiarato dagli intervistati per il 2005.

Oltre al piazzamento del rischio in cui gli intermediari possono retrocedere le commissioni al cliente o fissare l'accordo con il cliente sulla base del premio netto in cambio di una fee, le fees possono essere collegate alla previsione di servizi fatti pagare separatamente dall'intermediario.

L'indagine mostra come servizi addebitati ai clienti sono più comuni in alcuni mercati, e quasi assenti in altri. Analogamente, la prestazione di questi servizi è generalmente molto più comune tra gli intermediari di maggiori dimensioni, per i quali rappresentano una fonte significativa di guadagno. Emerge dalle risposte degli intervistati che, a seconda delle legislazioni interne, possono esserci restrizioni giuridiche ai servizi che gli intermediari possono prestare ai clienti (è il caso della restrizione alla prestazione di consulenza legale imposta in Germania dal “Rechtsberatungsgesetz” agli intermediari e ad alcune professioni). Inoltre, nel momento in cui viene stipulato un accordo per un contratto di assicurazione, la previsione di alcuni servizi può, secondo la giurisprudenza, rientrare tra i doveri fiduciari del broker (ad esempio, in Germania il “Bundesgerichtshof's Sachwalterurteil”), limitando le possibilità di far pagare se-

paratamente i servizi in questione.

Prestando attenzione solo a quegli intermediari che hanno dichiarato di offrire servizi caricati separatamente ai clienti, (...) (si evidenzia) un calo delle entrate provenienti da diverse categorie di servizi ai clienti nel 2005, Stato per Stato, e nella media totale europea.

Un po' dappertutto la gestione delle richieste risarcitorie, il risk management e il controllo dei rischi sono i servizi ai clienti più diffusi nel nostro campione di Stati Membri.

Nel Regno Unito hanno una posizione di rilievo le reattizzazioni di premio; in altri Stati Membri non viene riportato nessun guadagno collegato a questa voce. Va in ogni caso ricordato che alcuni degli intervistati del campione potrebbe far parte di un gruppo più ampio. In questo caso, le risposte comprenderanno solo i dati degli intervistati e delle loro filiali, non quelli di altre compagnie del gruppo che possono erogare alcuni dei servizi elencati, come ad esempio l'asset management.

Un numero considerevole di intermediari presi in esame dall'indagine deriva una parte delle proprie entrate dalla fornitura di servizi agli assicuratori. Tra questi servizi, il brokeraggio riassicurativo è quello che conta maggiormente nelle entrate degli intermediari, seguito dalla gestione delle richieste di risarcimento, emissione di polizze e amministrazione delle stesse. È opportuno tuttavia notare come il modo in cui gli intermediari hanno strutturato le proprie attività condiziona in modo significativo l'analisi; ad esempio, in alcuni casi il brokeraggio riassicurativo è stato riportato come parte delle attività dell'intervistato, mentre in altri casi la stessa attività è perseguita da un'altra compagnia del gruppo e l'importo corrispondente non viene in tal caso fornito.

Provvigioni

I dati che riguardano il trend dei livelli delle provvigioni sono limitati all'Unione Europea. Altre informazioni addizionali possono rendersi disponibili al livello di alcuni mercati nazionali. Ad esempio, in Germania i broker hanno indicato che i clienti del settore business sono generalmente ben informati sulle provvigioni, perché possono fare riferimento ad articoli di stampa e ad una rassegna delle provvigioni media per le tre principali classi di assicurazione realizzata dall'associazione nazionale dei broker. Questa descrizione aggregata delle provvigioni medie ad ampie linee tuttavia non mette i clienti nelle condizioni di poter quantificare la parte di provvigioni che stanno pagando (...).

Considerando che le provvigioni rappresentano la remun-

nerazione del servizio di mediazione svolto dall'intermediario, e che questo servizio è legato alla fornitura della copertura assicurativa, sorge la questione sulla misura in cui sia possibile la concorrenza sul prezzo del servizio di mediazione. Questo prezzo è concordato tra l'assicuratore e l'intermediario, anche se pagato dal cliente come componente del premio assicurativo.

Alcuni intermediari hanno argomentato che la competitività va valutata sull'insieme del pacchetto, che racchiude la copertura assicurativa e i servizi offerti dall'intermediario, sostenendo inoltre che il prezzo (separato) di un servizio di mediazione non è una cosa che interessa al cliente. Inoltre, essi affermano che non è possibile comparare facilmente il prezzo della mediazione, dato che gli intermediari potrebbero offrire servizi aggiuntivi ai loro clienti senza richiedere un ulteriore compenso, e dato che anche la qualità dei servizi offerti può variare sensibilmente.

In contrasto con questo, alcuni intervistati hanno affermato che potrebbero retrocedere una parte delle provvigioni guadagnate ai loro clienti. Ciò sembra essere più frequente soprattutto con clienti di grandi dimensioni, come conseguenza di una maggiore dipendenza degli intermediari rispetto ai conti economici di queste imprese, e di un più alto livello di esperienza di tali clienti in relazione ai temi assicurativi e di risk management.

Questo principio non vale per la Germania, in cui la pratica della retrocessione delle provvigioni è legalmente proibita.

La trasparenza sembra essere un pre-requisito importante alla base di qualsiasi competitività possibile sul prezzo dei servizi di mediazione. L'indagine raccoglie informazioni dagli intermediari sul fatto di rivelare al cliente l'ammontare delle provvigioni. (...)

(...) Un'alta percentuale di informazione spontanea sulle provvigioni esiste solo in Danimarca, Svezia e Finlandia, riconducibile ai recenti sviluppi che hanno portato in questi paesi all'introduzione del premio netto. Il livello di questa percentuale, relativamente più alto in Estonia che negli altri restanti Stati Membri, è dovuto alla presenza di alcuni grandi broker su un numero piuttosto limitato di broker per questo paese. Per gli altri paesi, la percentuale di intermediari che rivela spontaneamente le provvigioni va da un minimo del 3% in Belgio, ad un massimo del 25% in Francia e Regno Unito.

(...) Comunque, resta il fatto che una buona fetta di clienti, intorno al 50% in Italia e Polonia, è destinata a non ricevere nessuna informazione sulle provvigioni, nemmeno dietro richiesta esplicita. Teniamo presente che questi dati

sono forniti dagli stessi intermediari; è possibile che questi dati non siano completamente veritieri in quanto alcuni intervistati hanno risposto che i clienti non hanno mai rivolto domande circa l'ammontare delle provvigioni ricevute, ed è probabile che se gli venisse richiesto, fornirebbero informazioni sulle proprie provvigioni. Inoltre gli intermediari possono godere di altre forme di remunerazione sull'assicurazione procurata con il servizio di mediazione al cliente. Per i clienti più grandi la mancanza di trasparenza in relazione alle "contingent commissions" include le "profit commissions" rappresenta un problema maggiore.

Per quanto riguarda il costo del servizio di mediazione bisogna constatare che l'inchiesta di settore non ha raccolto informazioni specifiche sulla restituzione delle provvigioni, ma la questione può essere interessante per il prosieguo di questo report. Il divieto di retrocedere le provvigioni da parte delle imprese di assicurazione potrebbe andare a ristabilire il mantenimento del prezzo e, in tal modo, non si avrebbe beneficio dall'esenzione dal blocco garantita dalla Regolamentazione sugli accordi verticali e le pratiche concertate.

Le "contingent commissions" comprehensive delle "profit commissions"

Le "contingent commissions" sono state oggetto di particolare attenzione a seguito delle indagini condotte negli USA dall'ufficio di Eliot Spitzer, all'epoca Procuratore Generale dello Stato di New York. Gli accordi per le "contingent commissions" e dichiarazioni di intese restrittive come il bid-rigging sono stati al centro di un'inchiesta che ha portato all'accoglimento, da parte dell'ufficio di Spitzer, tra il 2004 e il 2005, di numerose denunce contro le più grandi aziende di brokeraggio assicurativo e contro numerose compagnie assicurative.

Le accuse fatte da Spitzer riguardano, tra l'altro, l'infrazione di leggi antitrust, pratiche commerciali fraudolente, frode alla sicurezza e alle regole di common law.

(...) Con il coinvolgimento delle parti coinvolte si è giunti a degli accordi che porteranno all'adozione di riforme di ampia portata nel settore. Tra le altre cose, i broker incriminati hanno accettato la proibizione di alcuni tipi di compensazione incluse le "contingent commissions", così come assumere crediti ('leveraging') dal brokeraggio riassicurativo, e si sono impegnati allo stesso tempo ad una piena informazione vis-à-vis ai clienti rispetto al compenso ricevuto e a tutte le attribuzioni e indicazioni cercate e ricevute in relazione al servizio reso o alla copertura piazzata per il cliente.

te. Gli accordi adottati nelle decisioni giudiziarie negli Stati Uniti sono tuttavia vincolanti solo nel territorio USA.

Portata dell'analisi, dati e limitazioni

Una parte dell'inchiesta di settore è rivolta a stabilire la natura e la prevalenza di accordi per le "contingent commissions" negli Stati Membri dell'Unione Europea.

A questo scopo agli assicuratori è stato richiesto di fornire dettagli su tutti gli accordi di questo tipo con effetto successivo al 1 gennaio 2003 o negoziati a partire da quella data con effetti successivi. Gli elementi da riportare includono dettagli: (i) sugli intermediari coinvolti, sulle date degli accordi e sul loro periodo di validità; (ii) sulle basi della remunerazione; (iii) sulla portata degli interessi di quegli accordi, in termini di classi di business, mercati geografici di riferimento e tipologie di clienti coinvolti; (iv) sull'ammontare di quanto pagato sulla base di tali accordi nell'ultimo anno della loro validità in cui fosse disponibile la data. Inoltre sono state richieste delle copie dei cinque contratti relativamente ai quali gli assicuratori hanno versato le somme più alte a un singolo intermediario per ogni anno a partire dal 2003, cosa che ha permesso che venisse condotta un'analisi più accurata sulla natura di questi accordi. Agli assicuratori è stato chiesto poi di documentare nei dettagli le commissioni di profitto pagate nell'anno 2005 a diversi tipi di intermediari, facendo distinzione tra intermediari con e senza facoltà di sottoscrizione.

Per finire, gli assicuratori hanno dovuto indicare (in percentuale sul totale delle polizze emesse dagli intermediari) quali tipologie di accordi di commissione sono stati applicati alle varie linee di assicurazione e ai diversi segmenti di clienti, distinguendo tra quote al netto, provvigioni, "contingent commissions" e altre voci.

Analogamente, agli intermediari è stato domandato di fornire dettagli sugli accordi relativi alle "contingent commissions" così come le copie dei contratti conclusi con gli assicuratori, con indicazione degli stessi elementi e degli stessi dettagli richiesti agli assicuratori. Gli intermediari so-

no stati interrogati sulle varie fonti di profitto di cui è composto il loro reddito. Essi hanno inoltre dovuto indicare separatamente gli introiti totali generati grazie agli accordi di "contingent commissions" e di "profit commissions" per ciascun anno a partire dal 2000, il numero degli assicuratori e dei gruppi assicurativi con cui tali accordi erano in essere e l'ammontare dei più alti guadagni percepiti dai 5 maggiori assicuratori e gruppi di assicurazione.

In un certo numero di casi, le risposte date da assicuratori e intermediari non erano chiare, o sembravano incorrette o incoerenti. In alcuni di questi casi si sono rese necessarie ulteriori informazioni dalle parti o, dove è stato possibile, le parti di risposte in questione sono state completate o corrette dal team dell'inchiesta di settore con l'utilizzo di informazioni fornite dalle parti e contenute in lettere di accompagnamento, allegate in diversi capitoli del questionario. Le risposte mancanti o i dati chiaramente incorretti che non è stato possibile correggere sono state escluse dal calcolo delle misurazioni statistiche, quali ad esempio medie o mediane.

Dati empirici e loro interpretazione

In questa sezione forniamo un'indicazione di come la pratica delle "contingent commissions" si sia diffusa e diventata significativa nel recente passato nell'UE.



Bisogna tenere presente che le “contingent commissions” sono state un argomento di contestazione e che è stata fatta al riguardo molta pubblicità negativa conseguentemente all’inchiesta di Spitzer. I dati calcolati sulla base delle risposte affermative possono probabilmente ridurre i valori reali del fenomeno, dal momento che alcuni assicuratori e intermediari non hanno risposto all’intero set di dati richiesti. In alcuni casi la mancanza dell’informazione è stata attribuita alla carenza di sistemi di supporto informatico o di gestione della contabilità da parte degli intervistati. In altri casi gli intervistati hanno allegato copie di accordi e aggiunto ulteriori spiegazioni, ma affermando di non considerare tali accordi come quelli per le “contingent commissions” (in alcune occasioni è stato affermato in modo più attenuato che gli accordi non erano comparabili con gli accordi per le “contingent commissions” oggetto delle accuse di Spitzer). L’analisi delle copie degli accordi presentate e le informazioni aggiuntive hanno mostrato, comunque, come in gran parte dei casi gli accordi in questione erano di fatto compresi nella definizione di “contingent commissions” data dal questionario usato per l’indagine e che i corrispondenti dettagli erano stati forniti nelle risposte.

(...) (I dati forniti) mostrano come più del 50% di tutti gli assicuratori nel campione dei 25 Stati Membri dell’UE (UE a 25) hanno operato con accordi di “contingent commissions” nel periodo tra il 2003 e il 2006. Il dato è molto inferiore se riferito ai 10 Stati Membri che si sono uniti all’UE nel 2004 (UE-10) e più alto per gli altri 15 (UE-15).

Il campione degli intermediari comprende 14 Stati Membri, dei quali 11 fanno parte dell’UE-15, e tre dell’UE-10. Per questo campione i dati rivelano che quasi il 60% degli intermediari nell’EU-25 hanno operato con accordi di “contingent commissions”, con un valore leggermente superiore per l’UE-15 ed inferiore per l’UE-10.

Le cifre, che offrono una rappresentazione di tutte le risposte ricevute, dovrebbero essere valutate congiuntamente con gli ulteriori elementi elencati sotto. (...) A causa delle tecniche di campionatura usate, assicuratori e intermediari di maggiori dimensioni hanno una rappresentatività molto più alta nel campione e a maggior ragione nei paesi membri più piccoli, in cui il campione era molto più limitato.

Analogamente, gli Stati Membri piccoli tendono ad essere ultra-rappresentati nel modello in termini di quota di questi mercati nell’ambito delle coperture piazzate.

Gli assicuratori che vendono i loro prodotti solo tramite vendita diretta o con agenti in esclusiva per definizione non operano sotto accordi di “contingent commissions”. Tuttavia la loro presenza nel campione ha un impatto sulla per-

centuale calcolata. Dato che solo tre Stati Membri dell’UE-10 sono compresi nella statistica, il corrispondente dato riportato per gli intermediari nell’UE-10 va considerato con le dovute precauzioni. La presentazione della situazione degli Stati Membri sottolinea l’alta prevalenza delle “contingent commissions” nel campione degli intermediari ungheresi. L’Ungheria, d’altro canto, è super rappresentata nel campione rispetto alla Polonia.

(...) L’indagine sugli assicuratori segnala una alta prevalenza degli accordi per le “contingent commissions” in Belgio, Germania, Danimarca, Spagna, Francia, Ungheria, Paesi Bassi e Regno Unito, in cui circa il 50%, ed in alcuni casi fino al 100% degli intervistati hanno ammesso di operare con questi accordi nel periodo di riferimento. In misura minore, ma sempre considerevole, lo stesso è avvenuto in Portogallo e in Italia, mentre in Polonia il dato è molto inferiore.

Ovviamente le risposte degli intermediari non possono essere comparate direttamente con le risposte degli assicuratori, così come se una compagnia abbia o meno concluso accordi per “contingent commissions” può dipendere da fattori specifici della compagnia, quali la sua politica di business (per gli assicuratori, questo può dipendere dalla scelta dei canali distributivi). Le risposte degli intermediari confermano, tuttavia, in gran parte gli schemi osservati nel sondaggio agli assicuratori.

Per quanto riguarda gli Stati Membri in cui sono stati esaminati solo gli assicuratori, in alcuni casi il numero di osservazioni affidabili o la qualità dei dati forniti erano troppo limitati per consentire di trarre delle conclusioni significative. Assumendo tuttavia che le risposte siano corrette, apparirebbe che le “contingent commissions” abbiano giocato un ruolo ben limitato in gran parte dei paesi UE-10. In Austria, la maggioranza degli intervistati ha affermato che venivano pagate commissioni aggiuntive in relazione al raggiungimento di target di crescita relativi al portafoglio di business con un certo intermediario o su criteri di profittabilità. La maggior parte degli stessi non ha, comunque, consegnato tutte le serie di dati richieste, sostenendo che tali accordi rappresentavano forme tradizionali di remunerazione e che i loro accordi erano differenti rispetto a quelli oggetto della causa Spitzer.

(...) La Commissione ha inoltre chiesto notizie sugli effetti dell’inchiesta di Spitzer e dell’accresciuta attenzione pubblica degli intervistati verso le “contingent commissions”.

(...) In Belgio, Germania, Spagna e Irlanda tra il 20 e il 50% degli intervistati sostiene che l’inchiesta Spitzer ha da-

to impulso a dei cambiamenti nelle loro politiche. Ad ogni modo, in nessuno di questi casi le “contingent commissions” sono state del tutto abbandonate.

Analogamente, nel Regno Unito e in Francia una percentuale tra il 70 e l'80% degli assicuratori ha risposto di aver introdotto dei cambiamenti nelle loro politiche, ma è molto inferiore il numero di assicuratori che sostiene di aver rinunciato del tutto a queste pratiche. Un'analisi dettagliata delle risposte individuali rivela che in alcuni casi le “contingent commissions” basate sul volume dei premi sono state abbandonate in parte o del tutto. Al contrario le commissioni basate sulla redditività sembrano essere percepite come meno controverse da alcuni assicuratori. Alcuni di es-

si sostengono che si tratti di strumenti indispensabili per controllare la propria esposizione al rischio, in particolare laddove gli intermediari hanno un'autorità di stipula. Vincolando gli intermediari con una remunerazione commisurata alla redditività dell'affare procurato, gli assicuratori intendono creare degli incentivi verso un modo prudente di sottoscrivere le polizze e disincentivare eventuali comportamenti opportunistici. Sorgono ovvi conflitti di interesse quando gli intermediari forniscono servizi di sottoscrizione agli assicuratori, rispetto ai clienti cui l'intermediario stesso abbia procurato delle polizze.

Per quanto riguarda gli intermediari, in Belgio, Ungheria e Portogallo, circa il 40% degli intervistati ha ammesso che la loro posizione rispetto alle “contingent commissions” è cambiata in seguito alle indagini di Spitzer. (...) Tuttavia, in UK e Germania meno della metà di coloro che hanno dichiarato di aver introdotto dei cambiamenti hanno rinunciato del tutto alle “contingent commissions” (“profit commissions” comprese).

(...) In particolare in relazione alle “contingent commissions” c'è stata una notevole diminuzione tra il 2004 e il 2005 nel numero medio di assicuratori con cui gli intermediari hanno sottoscritto accordi, e ciò evidenzia gli effetti che ha avuto sul mercato l'indagine di Spitzer. Questa tendenza al calo si è avuta in modo molto evidente nel Regno Unito. In gran parte la caduta nella media riflette il fatto



che alcuni maggiori broker che avevano accordi con un gran numero di assicurazioni hanno abbandonato del tutto o per la maggior parte la pratica degli accordi di “contingent commissions” (...).

Altre forme di remunerazione degli intermediari

Alcuni assicuratori corrispondono agli intermediari remunerazioni collegate agli affari apportati, ma che gli assicuratori sostengono non essere direttamente correlati con il raggiungimento di target definiti (e perciò non riconducibili alla definizione data per le “contingent commissions” ai fini di questa indagine).

Stiamo parlando, invece, ad esempio, delle retribuzioni garantite da un assicuratore per i costi di advertising (pubblicità) a broker o agenti plurimandato. Altri intervistati hanno menzionato la remunerazione complementare per il supporto dei broker all'evoluzione dell'immagine commerciale dell'assicurazione nei confronti dei clienti o per il supporto nel condurre analisi di mercato. In un altro caso, non sono state indicate come “contingent commissions”, ma come altre forme di remunerazione, le speciali commissioni sull'incremento della raccolta premi ricevute dai broker.

Non è da escludersi che in alcuni casi, gli intervistati possono essersi riferiti agli accordi che effettivamente sottendono a “contingent commissions” in un certo qual modo eufemisticamente, determinando la non classificazione di

questi tra le risposte sugli accordi di “contingent commissions” e portando ad una rappresentazione sottostimata della realtà del fenomeno. (...)

Al di là della denominazione formale di questi accordi, si può constatare che, a seconda della somma in gioco e dai tecnicismi usati negli accordi tramite i quali vengono riconosciute ai broker dagli assicuratori queste somme addizionali, tali compensi possono dare adito a conflitti di interesse da parte dell'intermediario e creare incentivi per la manipolazione del business indirizzando il cliente verso un assicuratore piuttosto che un altro, anche se non sono formalmente condizionati al raggiungimento di nessun target concordato.

Ad ogni modo, i dati ricavati nell'ambito di questa ricerca di settore non permettono di trarre conclusioni concrete circa la reale portata ed il peso finanziario di questi pagamenti.

Conclusioni

Sulla base di questa ricerca d'ufficio e dei dati forniti da assicuratori, broker e un piccolo numero di agenti plurimandatari, questo capitolo ha analizzato molteplici problematiche connesse alla struttura dei canali di distribuzione, il ruolo degli intermediari nonché la remunerazione degli

intermediari che non sono vincolati ad una sola impresa di assicurazione.

La struttura dei vari canali di distribuzione varia tra gli Stati Membri; il mercato assicurativo business nell'Unione Europea è servito prevalentemente dai broker.

Gli agenti in esclusiva rappresentano il secondo canale più usato (...).

La presenza di un buon numero di broker può facilitare l'entrata nel mercato agli assicuratori stranieri che non hanno una propria struttura di distribuzione sviluppata in loco.

I broker possono generalmente piazzare i rischi dei propri clienti sfruttando un elevato numero di assicuratori, tuttavia spesso concentrano la maggior parte del volume di affari con un piccolo numero di sottoscrittori.

I broker operano sia come consulenti per i clienti, sia come canale di distribuzione per l'assicuratore, spesso con potere di assumere i rischi (underwriting powers) e con mandato di sottoscrizione (binding authority). Questo duplice ruolo può essere fonte di conflitti di interesse tra l'imparzialità della consulenza offerta al cliente ed il proprio interesse economico.

Sono molteplici le fonti di conflitto di interesse legate alla remunerazione che potrebbero compromettere l'integrità del lavoro dei broker e degli agenti plurimandatari. Tra queste, le “contingent commissions” e le quote per altri servizi resi agli assicuratori. Nonostante l'inchiesta Spitzer abbia avuto un certo impatto, le “contingent commissions” rientrano ancora nelle pratiche commerciali di alcuni di questi intermediari.

La mancanza di trasparenza sulla remunerazione degli intermediari riduce le possibilità di concorrenza dei prezzi in relazione alla mediazione dei servizi. Le “contingent commissions” sono infatti legate alla fornitura stessa della copertura assicurativa.

L'inchiesta non ha consentito di stabilire in che misura le provvigioni vengano retrocesse al cliente sotto forma di uno sconto sul premio. Il fatto di proibire questi sconti potrebbe favorire il mantenimento del prezzo di rivendita e, come tale, non porterebbe a beneficiare dell'esenzione dal blocco stabilita con il Regolamento sugli accordi verticali e le pratiche concordate.

La Commissione si ripropone di riesaminare in futuro questa questione con ulteriori analisi.

(Il testo integrale dell'Interim Report è consultabile al seguente sito: http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/interim_report_24012007.pdf).

