

ASSICURAZIONI

Arriva la stagione dei broker
Pezzatti » pagina 17

INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Dal 2008 in 10mila «lasciano»

Negli ultimi dieci anni il brokeraggio cresce anche grazie al cambio di casacca degli agenti assicurativi

Pagina a cura di
Federica Pezzatti

■ La professione del broker continua a costituire un polo di attrazione per gli operatori assicurativi. Nell'arco degli ultimi dieci anni si rileva una forte crescita numerica sia delle società (+66,2%) sia delle ditte individuali (+85%), dovuta in buona parte al passaggio al brokeraggio da parte di ex agenti. I dati arrivano dall'Aiba, l'associazione italiana più rappresentativa dei broker, ma vengono confermati dall'elaborazione di **Innovation Team** che segnala anche una flessione generalizzata negli ultimi dodici mesi degli iscritti al Registro Unico degli Intermediari assicurativi: il numero delle persone fisiche è diminuito del 3,2% (dati a giugno 2017): i broker sono stabili mentre gli agenti diminuiscono del 3,1%. Così dal 2008 il saldo del numero degli agenti è negativo per quasi 10mila unità. Il numero dei broker è salito di oltre mille unità.

A cosa si deve questo cambio di casacca da agenti a broker? Ci sono due motivazioni principali ma nettamente distinte. Da un lato alcuni agenti plurimandatari di successo desiderano diventare broker per muoversi con maggiore libertà, sganciandosi dalle varie mandanti e dagli obbiettivi fissati dalle compagnie. Ma vi sono poi numerosi agenti, rimasti inoperativi

Il confronto

Saldo annuale iscritti al RUI *Persone fisiche sezione A e B. Base: valore 2008*



(*) La forte decrescita degli iscritti in sezione A è per larga parte riconducibile alla cancellazione d'ufficio, da parte di IVASS, di oltre 4.100 intermediari inoperativi da oltre 3 anni. Il provvedimento ha riguardato anche iscritti in sezione B, anche se in misura inferiore.

Fonte: elab. Innovation Team su dati IVASS

(magari senza mandato o pensionati), che invece si iscrivono tra i broker, nel tentativo di rilanciare l'attività.

Appartiene alla prima categoria Giancarlo Guidolin, ex vicepresidente vicario dello Sna (Sindacato Nazionale Agenti). «In realtà il brokeraggio era il mio traguardo fin dall'inizio della mia carriera quando ero monomandatario - spiega Guidolin -. Poi la Bersani ha regolamentato il plurimandatario e ho sfruttato questa oppor-

tunità: il passo successivo è stato il brokeraggio. Uno status quello della lettera B del RUI che consente maggiori opportunità di business - spiega Guidolin - approcciando il mercato in maniera diversa. Da broker si riescono a soddisfare, con maggiore professionalità e con coperture ad hoc, anche le esigenze delle Pmi e dei professionisti. Cosa difficile da fare, in Italia, restando agenti». Innegabile poi che tra coloro che si trasformano in bro-

ker ci siano anche agenti che cercano una via di fuga dalle marginalità risicate delle agenzie. Forse sottovalutano il fatto che a parità di volume d'affari i margini dei broker sono generalmente minori, inoltre chi opera come broker deve effettuare di solito maggiori investimenti di tasca propria in **compliance**, formazione e così via, mentre l'agente di solito ha il supporto delle compagnie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

