

ASSEMBLEA ANNUALE



Relazione del Presidente

Milano, 10 maggio 2018

Relazione del Presidente Assemblea Annuale 2018

Buongiorno a tutti e grazie per la vostra partecipazione a questa nostra Assemblea Annuale, che quest'anno sarà particolarmente importante, perché, oltre ad affrontare i temi che riguardano la nostra attività quotidiana, avrà anche l'obiettivo di eleggere il nuovo Consiglio, che sarà in carica per i prossimi tre anni e avrà l'oneroso compito di contribuire allo sviluppo e alla crescita della nostra Associazione in un contesto certamente non facile quale quello attuale.

Permettetemi quindi, prima di affrontare i temi della nostra vita associativa, di dare uno sguardo al panorama economico sociale nel quale ci stiamo muovendo.

La situazione politica ed economica nazionale si presenta alquanto complicata e instabile.

L'economia, nonostante alcuni segnali positivi, stenta a riprendere un livello apprezzabile, la confusione politica che regna nel nostro Paese non ne facilita il compito, gli investitori stranieri mostrano ancora scarsa fiducia nelle aziende italiane, nonostante i nostri imprenditori siano considerati tra i migliori in tema di ricerca di nuove tecnologie e di innovazione dei prodotti, manca comunque la disponibilità ad investire ed è facile identificarne le ragioni.

Rimane la speranza che i segnali positivi che arrivano da alcuni settori del sistema Italia contribuiscano a rafforzare la credibilità e offrano la possibilità alle nostre aziende di affermare sempre più il prodotto italiano nel mondo.

In questi ultimi tempi si è molto parlato di innovazione tecnologica applicata ad alcuni settori in particolare alla domotica, automotive, allo sviluppo di internet e al cyber risk, problematiche che acquisiscono ogni giorno maggiore rilevanza.

Il mondo dell'intermediazione è rimasto per troppo tempo al di fuori di tale sviluppo tecnologico.

E' pur vero che la nostra professione si basa essenzialmente su esperienza e preparazione professionale, ma è ormai inevitabile doverci evolvere tecnologicamente utilizzando gli strumenti che ci vengono messi a disposizione, tramite i quali aggiornare le nostre conoscenze, conoscere meglio le funzionalità del mercato e nondimeno ridurre i costi di gestione delle nostre aziende, che con il passare del tempo sono diventati sempre più importanti.

Su questi discorsi torneremo più avanti; iniziamo ad osservare il mercato assicurativo e in particolare il nostro mondo: il brokeraggio assicurativo.

Dalle rilevazioni del 20 aprile scorso fatte sul sito IVASS, i broker risultano essere oltre 5.600; in realtà non sappiamo esattamente quanti operino effettivamente oggi in Italia: di certo le società iscritte sono più di 1.600.

È necessario inoltre tener conto delle ditte individuali iscritte al RUI come persone fisiche, quindi potremmo dedurre che i broker presenti nel nostro Paese siano circa 1.800.

La nostra Associazione ne comprende poco più di 400 di cui il 97% sono società (di capitale o individuali), ma non sappiamo quanti siano quelli non iscritti ad alcuna associazione ed è verso di loro che dobbiamo principalmente rivolgere il nostro sguardo per coinvolgerli nel nostro progetto.

Un punto di orgoglio è che alcuni dei più grandi broker italiani sono associati ACB e non hanno mai condizionato con la loro presenza le politiche associative, anzi hanno contribuito alla difesa della categoria in generale e in particolare dei broker di piccole dimensioni, che certamente fanno molta più fatica nell'affrontare il quotidiano.

ACB è nata nel 1995 per volontà di alcuni singoli broker che sentivano la necessità di avere un'Associazione più vicina ai problemi degli intermediari, che fosse attenta alle Istituzioni ma che soprattutto rispondesse alle necessità nascenti dal mercato, in particolare per i broker di media o piccola dimensione.

A chi facesse considerazioni diverse andrebbe ricordato che anche in questo caso la malizia starebbe tutta negli occhi di chi guarda.

Tornando al mercato assicurativo, non abbiamo ancora i dati definitivi della raccolta premi 2017, ma, sulla scorta delle dichiarazioni della Presidente di ANIA, il 2017 si chiuderebbe con una contrazione globale del 2,2% rispetto al 2016 (un totale di 131 miliardi di euro), dovuta essenzialmente alla diminuzione della

raccolta Vita (-3,6% ovvero 98,6 miliardi), e nel complessivo Rami Danni della RC Auto, diminuita del 2,2% (15,7 miliardi). Di contro si è registrato un aumento dei Rami Danni non auto pari a circa il 3% (16,6 miliardi).

In questo contesto il mondo del brokeraggio si conferma di elevata importanza e aumenta la sua incidenza, considerato che nel settore Rami Danni l'apporto dei broker si aggira intorno al 42% per una intermediazione di oltre 16,5 miliardi di euro (nella raccolta premi dei broker si comprende anche il mercato delle compagnie extra UE).

Cosa ci aspetta nel futuro? Come tutti sappiamo, siamo prossimi ad un cambiamento epocale della nostra professione: l'entrata in vigore della normativa europea e dei regolamenti ad essa correlati inciderà sulla nostra attività quotidiana in termini sia culturali sia organizzativi e ci "costringerà" ad affrontare il nostro lavoro con una professionalità anche maggiore di quella che sinora è stata messa in campo.

Ci troveremo pure di fronte a una nuova definizione della nostra attività: infatti la nuova normativa ci definisce "distributori" al pari delle compagnie di assicurazione, degli agenti e di tutti coloro che fino a oggi sono stati definiti più propriamente intermediari.

Questa definizione andrà interpretata nel giusto significato, perché non vorremmo che la battaglia fatta per tanti anni nei confronti delle imprese di assicurazione per affermare che il broker non è un componente della rete distributiva dell'impresa, venisse stravolta: noi broker siamo indipendenti e tali vogliamo rimanere.

Vi sarà inoltre una nuova figura di intermediario, ovvero l'intermediario "accessorio" che avrà molti meno vincoli rispetto all'intermediario professionale e di cui ancora non sappiamo come sarà regolamentata nel dettaglio l'attività: certamente sarà una figura che interverrà significativamente sul mercato e che contribuirà ad aumentare la concorrenza, anche se in misura limitata al poter offrire solo polizze assicurative complementari al prodotto o al servizio offerto.

Vi sono comunque altri cambiamenti sostanziali che saranno affrontati e discussi durante i Road Show, che faremo per incontrare i nostri Associati nelle varie Regioni italiane.

In tali sedi dovremo ad esempio approfondire la portata del POG e dell'ADVISE piuttosto che delle nuove sanzioni, che introducono una responsabilità personale dei manager.

Il 2018 sarà comunque un anno intenso dal punto di vista dei cambiamenti regolamentari e non solo: oltre alla IDD, ci troveremo a misurarci con le nuove disposizioni in merito alla privacy, alla gestione dei dati, alle indicazioni di IVASS sui cyber risk, con una conseguente necessità di riorganizzazione delle nostre aziende per adeguarsi all'evoluzione delle situazioni.

Dovremo anche affrontare le tematiche relative alle disposizioni in materia di RC Auto; come ben sapete sono uscite recentemente le nuove regolamentazioni conseguenti al Decreto Legge sulla Concorrenza, che riguarda principalmente il settore automotive in merito agli sconti previsti, al "Preventivatore" IVASS, alla scatola nera, ecc.; e verso fine anno è prevista la nuova normativa sull'antiriciclaggio che introdurrà certamente delle variazioni inerenti la nostra attività.

Tornando al presente, va sottolineato come l'attività associativa nell'anno appena trascorso sia stata intensa e abbia visto l'impegno di tanti.

Approfitto di questo momento per ringraziare tutti coloro che hanno lavorato con dedizione, sottraendo tempo alla loro attività professionale per dedicarsi ai problemi di tutti noi, della nostra categoria e in generale del nostro settore.

Dobbiamo ricordare alcune delle attività effettuate durante il 2017 e i primi mesi del 2018, iniziando dal tour svolto per incontrare i nostri associati, che ha riscosso notevole interesse e che continuerà anche quest'anno.

È stata anche l'occasione per discutere dei problemi della nostra categoria e confrontarci sulle problematiche locali ma, soprattutto, per far capire che, pur con la sede a Milano, l'Associazione è presente in tutto il territorio e vicino ai propri Associati.

Come sapete sono state costituite le "Aree Geografiche" e nominati i responsabili, che hanno iniziato la loro attività con successo, coordinando le varie fasi degli incontri e sviluppando i rapporti con gli Associati della loro zona: a loro va il mio personale ringraziamento.

Come avrete letto nella convocazione dell'Assemblea, al termine di quella ordinaria si svolgerà l'assemblea straordinaria, che avrà il compito di modificare lo Statuto istituendo ufficialmente dette Aree e, per migliorare ulteriormente il dialogo con gli Associati, anche le "Delegazioni Regionali".

Durante il 2017 abbiamo rilevato un significativo interessamento in merito alle problematiche di compliance e, come avrete visto, abbiamo deciso di riassumere tutte le regole cui siamo sottoposti durante la nostra attività in un “Quaderno”, del quale abbiamo fatto omaggio ai nostri Associati durante il tour in Italia.

Riteniamo infatti che sia importante poter avere una possibilità di consultazione veloce, anche al fine di prevenire spiacevoli interventi dell’Autorità, con sanzioni che possano mettere a rischio l’attività stessa, ma soprattutto per poter svolgere al meglio il lavoro con la massima professionalità.

Durante il 2018 il nuovo Consiglio potrà intervenire per aggiornare il “Quaderno”, sulla scorta delle nuove disposizioni di legge e dei nuovi regolamenti.

I Gruppi di Lavoro hanno operato sui temi loro destinati affrontando le problematiche via via nascenti dalle situazioni prospettate.

Vorrei ringraziarne tutti i componenti per la dedizione e il contributo offerto ed in particolare vorrei soffermarmi sul Gruppo di Lavoro che si sta occupando della riforma degli accordi ACB-AIBA in merito alle norme di autoregolamentazione e di passaggi di portafoglio.

Lo scorso anno abbiamo inviato una lettera al Presidente e al Consiglio di AIBA, invocando una radicale riforma di tali accordi che, alla luce dell’esperienza maturata nei tre anni dall’entrata in vigore, hanno evidenziato la mancata rispondenza alle corrette esigenze di mercato, spesso prestandosi ad essere utilizzati come armi commerciali per confondere il cliente a detrimento della validità dell’incarico di brokeraggio fornito dal cliente stesso.

Riteniamo al riguardo doveroso riaffermare che non solo i broker devono rispettare le regole deontologiche e il contenuto dell'incarico che ricevono, ma anche i clienti devono essere edotti sulla validità di quanto rilasciano, sottoscrivendolo, al broker.

E' necessario approfondire la materia e prepararci al fatto che, se non si troverà un accordo con AIBA, dovremo dare disdetta all'accordo stesso rendendone pubbliche le motivazioni.

Tra le varie attività svolte in questo periodo non possiamo inoltre dimenticare ciò che riguarda la parte informatica della nostra attività. Come avevamo promesso lo scorso anno abbiamo lavorato con SHARE per portare avanti il progetto del "Portale del Broker", ovvero uno strumento che offra la possibilità di operare in forma elettronica sulle richieste di quotazioni, sullo scambio dei dati con gli assicuratori, e sulla gestione amministrativa degli incassi e degli estratti conto.

Un ringraziamento particolare va in proposito al nostro associato Carlo Bonfanti che si è reso disponibile a seguire il progetto, che allo stato attuale può dirsi operante per quanto attiene la parte amministrativa: sono stati fatti con esito positivo test con delle compagnie e alcuni nostri Associati stanno già utilizzando il sistema.

Non abbiamo dato un nostro nome a questo progetto perché vorremmo che, quando sarà definito e completato, ACB possa metterlo a disposizione di tutti coloro che ne vorranno far parte con la propria realtà.

Ancora molto lavoro ci sarà da svolgere ma siamo sicuri che mantenendo questo impegno riusciremo nel nostro intento.

Fra le altre attività è piacevole ricordare l'accordo stipulato con l'Università Bocconi di Milano per ottenere la possibilità di avere studenti interessati alla nostra professione e disponibili per uno stage presso i nostri associati: per ora abbiamo iniziato con un certo numero di società in Lombardia e pensiamo di espandere l'accordo ad altre Regioni, anche stipulando accordi con altre università nelle varie città italiane.

Nell'esame delle nostre attività non possiamo poi che ulteriormente ricordare ciò che per ACB è un impegno importante di servizio ai nostri Associati e non solo: la nostra Scuola di formazione L'Officina del Sapere, che nel 2017 ha operato erogando diversi corsi nelle varie forme previste dal Regolamento IVASS sulla formazione ovvero E-learning, Webinar e Master Class. A titolo riassuntivo possono citarsi:

- ✓ 22 corsi di aggiornamento in Webinar, con una media di 130 partecipanti a corso;
- ✓ 10 corsi di aggiornamento in E-learning, con una media di 350 partecipanti a corso;
- ✓ 3 Master Class di aggiornamento, con una media di 16 partecipanti a corso;
- ✓ 7 corsi presso società di brokeraggio, con una media di 20 partecipanti a corso;
- ✓ oltre alla formazione in E-learning, con una media di 35 partecipanti a corso.

La nostra Scuola è motivo di orgoglio per i riconoscimenti che ogni giorno ottiene da coloro che partecipano ai corsi, di cui vengono riconosciuti i contenuti altamente professionali e utili alla formazione e all'aggiornamento dei discenti.

Ulteriore vanto è stata la chiamata dell'Università di Parma per la nostra partecipazione, sia nel comitato di gestione sia nella docenza, all'organizzazione di Master sulla Intermediazione e sul Risk Management nelle piccole e medie industrie: il primo Master è in corso di svolgimento e durerà sino al prossimo ottobre.

La nostra Associazione ha messo a disposizione degli studenti tre borse di studio molto apprezzate, che prevedono per un vincitore anche uno stage presso la nostra sede.

L'Officina del Sapere è anche molto attiva sulla diffusione della cultura assicurativa, che si pone quale elemento essenziale tra i nostri doveri istituzionali, perché riteniamo fondamentale diffondere la conoscenza assicurativa non solo agli addetti ai lavori ma anche alla clientela, che deve comprendere essa stessa i concetti basilari del rischio e del trasferimento dello stesso agli assicuratori: è sempre opportuno spiegare al cliente che il broker non è un collocatore di prodotti assicurativi, bensì un consulente che segue il proprio cliente in tutte le sue necessità, lo indirizza, lo consiglia, trova le soluzioni più idonee per salvaguardarne il patrimonio e la persona.

Ancora oggi sono molti quelli che non conoscono la differenza tra un agente plurimandatario e un broker: dobbiamo quindi investire perché la nostra professione venga percepita e valorizzata nella sua importanza e nella sua completezza.

Per lo sviluppo della Scuola abbiamo dato vita a un Comitato Scientifico composto da professionisti del settore, da legali conosciuti e specialisti del mondo assicurativo e da una docente dell'Università Bocconi di Milano.

Il Comitato avrà il compito di individuare, approfondire e realizzare la programmazione annuale delle iniziative, volte appunto alla diffusione della cultura assicurativa, con eventi, manifestazioni, ricerche e studi sul mondo dell'intermediazione assicurativa sia in ambito nazionale sia internazionale.

Uno dei primi eventi è stato il convegno organizzato recentemente a Milano sul tema della nuova Privacy e della Lettera al Mercato IVASS in merito al Cyber Risk, che ha visto la partecipazione di oltre 230 persone.

Approfitto di questa occasione per ringraziare i componenti del Comitato per la loro disponibilità e per aver accettato di operare per la nostra Associazione:

- Antonio Longo, avvocato esperto di Diritto delle Assicurazioni e docente a contratto di Diritto degli Intermediari Finanziari presso l'Università della Tuscia di Viterbo, con funzioni di presidente;
- Carlo Galantini, avvocato titolare dello studio Galantini & Partners di Milano;
- Andrea Maura, avvocato partner dello studio Legal Grounds;
- Patrizia Contaldo, docente presso l'Università L. Bocconi di Milano, Head of Observatory on Insurance Market Baffi Carefin;
- Mario Ferrari, docente Cineas e consulente ACB e Maria Laura Striani, referente organizzativa de "L'Officina del Sapere", che si adoperano quotidianamente per il buon andamento della Scuola, per l'approntamento e la riuscita dei corsi e per l'organizzazione di Master e Road Show.

Passando all'attività internazionale, come noto il nostro impegno si è sviluppato in sede Bipar affrontando le tematiche della IDD in merito alle regolamentazioni che sono state rilasciate dall' Eiopa e dalla Commissione del Parlamento Europeo.

Permettetemi di citare e ringraziare, oltre al nostro consulente legale Avv. Carlo Galantini, anche il consigliere Davide Vacher, insieme hanno dedicato molto tempo alla IDD seguendo da vicino lo sviluppo della normativa presso il Bipar e presso le Istituzioni Italiane fornendo il contributo di ACB alla difesa della nostra categoria; grazie ancora a tutti per il grande lavoro svolto.

In sede nazionale sono proseguiti i colloqui e gli incontri con le Istituzioni ANIA, MISE, IVASS, con le quali ormai ACB ha un rapporto consolidato e di pieno rispetto della rappresentatività della nostra Associazione e soprattutto della valenza del nostro contributo.

Abbiamo partecipato a tutti i Tavoli di Lavoro istituiti in materia di distribuzione, stiamo contribuendo alla determinazione del processo POG, alla riforma dei contratti assicurativi al fine di renderli più chiari e semplici, con rinnovato orgoglio in quanto IVASS ha recepito la nostra richiesta inoltrata in occasione del Tavolo di Lavoro relativo alla stesura della nota informativa da consegnare al cliente; abbiamo contribuito alla ricerca e sviluppo presso IVASS delle problematiche dei cyber risk; abbiamo dato il nostro contributo al problema della normativa inerente i reclami e con il MISE sono continuati i colloqui e gli scritti sui vari temi in gestazione.

Con il MISE il dialogo talvolta non è facile: infatti nonostante le richieste nostre e di altri, il MISE non ha ritenuto di coinvolgere le associazioni, se non in un solo incontro lo scorso anno, nella stesura della Legge di recepimento della IDD, creando le storture che tutti sappiamo e alle quali stiamo cercando di porre rimedio; a tal fine abbiamo inoltrato un documento alle Commissioni Parlamentari di Camera e Senato incaricate, spiegando il nostro punto di vista sulle varie problematiche.

Mi avvio alla conclusione e vorrei fare alcune considerazioni sul nostro prossimo futuro e sul contesto in cui dovremo muoverci domani.

Dovremo lavorare ed impegnarci perché l'Associazione si sviluppi crescendo e offrendo sempre più servizi ai propri associati: il nostro mondo cambia e con l'entrata in vigore della nuova IDD i cambiamenti come abbiamo detto saranno ancora più incisivi, comportando modifiche per le nostre aziende e costringendoci a una mentalità professionale diversa.

Dovremo affrontare il mercato tenendo conto delle novità e delle nuove metodologie di offerta, non dimenticando che sempre più player si affacceranno al mercato, compresi quelli della grande distribuzione come Amazon, Ikea o Google.

La digitalizzazione si sta affermando sempre di più e stanno nascendo nuove realtà, dovremo ancor più convivere con l'insurtech, con impatti sempre più ampi sul mercato tradizionale: con quali conseguenze per il nostro settore?

La IDD ci offre comunque una grande opportunità: quella di cambiare il nostro modo di essere e di diventare sempre più consulenti e professionisti, di offrire al cliente un servizio veramente a 360 gradi sostenendolo nelle sue esigenze e nelle sue richieste, facendo in modo che coloro che hanno investito nelle aziende abbiano la sicurezza che il loro investimento, nella malaugurata ipotesi di un evento dannoso, non vada perduto.

La nostra Associazione deve impegnarsi per aiutare i propri Associati nel raggiungimento di questi obiettivi, mettendosi a disposizione con le proprie risorse e realizzando strumenti che possano contribuire ad aumentare il grado di penetrazione e presenza nel mercato.

Abbiamo molti programmi: vorremmo poter dare un servizio personalizzato con visite mirate presso le aziende associate per ottimizzare la compliance; per la gestione della nuova privacy; per la raccolta di dati e informazioni necessari per una attività di risk management; per gestire in maniera efficiente le conseguenze delle nuove normative.

Per fare questo abbiamo bisogno del coinvolgimento di tutti coloro che possono essere disponibili, abbiamo bisogno che i nostri Associati si sentano partecipi dell'Associazione, e nondimeno abbiamo anche necessità di risorse economiche maggiori: senza tutto questo sarà difficile poter affrontare le sfide che ci si presenteranno e raggiungere quei risultati prestigiosi che il futuro prossimo potrebbe riservarci.

So di ripetermi, ma il cambiamento deve essere parte di noi se vogliamo restare sul mercato e migliorare la nostra posizione, dobbiamo essere consapevoli che il domani non deve farci paura a patto che si sappia realizzare ciò che la nostra attività sempre più ci chiede: essere professionisti ed organizzati.

Dobbiamo anche cercare possibilità di collaborazione e sinergie che ci consentano da una parte di offrire sempre una consulenza mirata, dall'altra di ottimizzare gli oneri di gestione, che purtroppo nella nostra realtà continuano ad aumentare per effetto sia delle normative sia dell'aumento dei costi globali.

Prima di chiudere questa mia relazione permettetemi di rivolgere ancora i doverosi ringraziamenti a coloro che hanno operato in questo triennio, dai Vicepresidenti Marisa Abbati e Luciano Lucca, alla Giunta Esecutiva, ai Consiglieri uscenti, ai componenti del Collegio dei Probiviri, partendo dal suo Presidente Massimo Migliorini, ai Colleghi Pietro Belli e Matteo Berlingeri, al Revisore dei Conti Paolo Cesa Bianchi, a tutto lo staff della Segreteria, Laura Gorla, Barbara Tussi, Maria Laura Striani e la nostra contabile Cristina Cigoli, che sempre ci tiene sulla corda con il controllo dei costi.

Vorrei anche rinnovare i miei ringraziamenti ai nostri consulenti Carlo Galantini, Andrea Maura, Mario Ferrari e Cinzia Rovida.

Non voglio infine dimenticare gli sponsor che ci forniscono un grande aiuto sia economico sia di sostegno nei confronti degli Associati accompagnandoci nei nostri viaggi in tour per l'Italia e fornendo assistenza con i loro prodotti e servizi.

E per chiudere una frase di Charles Robert Darwin, che mi sembra particolarmente attuale

Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma la più reattiva ai cambiamenti.

**Il Presidente ACB
Luigi Viganotti**



Milano, 10 maggio 2018