

Assemblea Annuale ACB 2016

Relazione del Presidente

Care Colleghe e Colleghi,

un altro anno è trascorso e la speranza espressa nel 2015, circa la ripresa economica nazionale e internazionale, ha parzialmente disatteso le nostre aspettative.

Ci troviamo di fronte a dati che se da un lato forniscono segnali positivi dall'altro ci fanno capire che in realtà siamo ancora molto lontani dall'effettiva ripresa economica.

Il fenomeno coinvolge molteplici aspetti dell'economia.

Se pensiamo ad esempio al mondo finanziario ed alle banche in particolare è evidente una situazione di instabilità, che non incoraggia le imprese e i consumatori a decisioni circa l'aumento dei consumi e di nuovi investimenti.

A nostro avviso la vera ripresa si configurerebbe con una situazione di stabilità politica, in aggiunta a indicazioni verso politiche fiscali corrette, riduzioni del costo del lavoro, maggiore credito da parte degli istituti bancari, indispensabile attenzione al mondo del welfare, oltre ad agevolazioni per il mondo dell'industria e del terziario che facilitino nuovi investimenti.

Una nuova linfa con politiche che possano far ripartire la produttività e che favoriscano la crescita dell'economia, spingendo verso un aumento della redditività degli investimenti.

In questo contesto, la situazione del mercato assicurativo mostra delle tendenze differenti rispetto agli anni precedenti.

L'OCSE rileva un aumento seppur minimo dei premi provenienti dai vari comparti.

Si rileva una crescita dei “Premi Vita” che va dall’1,5% nel 2012 al 5,8% nel 2014, mentre nel comparto “danni” gli stessi dati indicano una crescita dallo 0,6% nel 2012 al 2% nel 2014.

Nel contesto italiano ACB rileva come il settore assicurativo sia sempre più legato al mondo bancario ed alla mutevole e precaria situazione economica del paese.

Esaminando i dati sulla raccolta premi 2015, si evidenzia un aumento globale del 2,5% 146 miliardi nel 2015 contro i 143 miliardi nel 2014.

Il Ramo Vita ha evidenziato un aumento del 4%, con una contrazione rispetto al forte aumento dell’anno precedente (29.9%), anche se in ogni caso rappresenta una parte preponderante in quanto il comparto vita risulta essere il 78% della raccolta globale.

Il Ramo Danni ha avuto, al contrario, una contrazione media del 2,4%; soprattutto nella RCA che sebbene diminuita del 5,3% continua a rappresentare la maggioranza dei premi (52,1%) del comparto danni.

Come ormai consolidato da anni il Ramo Danni (non auto) non riesce, invece, a trovare una giusta collocazione e un adeguato sviluppo.

Nel 2015 si era verificato un piccolo aumento della raccolta premi, ma sempre molto lontano dalla media Europea (Francia 30%; Spagna e Germania oltre il 40%); infatti in Italia rappresenta il 12 % della raccolta globale dei premi.

Il problema a nostro avviso è strutturale, dovuto a molteplici fattori: le politiche generali e sociali; la difficoltà di interpretazione delle polizze; la poca trasparenza; l’elevato costo; la mancanza di fiducia nel settore assicurativo.

I broker che pur hanno nel comparto danni una importante incidenza (oltre il 57% nel ramo danni non auto, l’11 % nel ramo RCA e lo 0,8% nel ramo vita) possono e devono contribuire maggiormente allo sviluppo del settore, argomento che approfondiremo alla conclusione della relazione annuale.

Infine possiamo comunque rilevare che il rapporto tra i premi del portafoglio diretto Italiano diretto e il prodotto interno lordo è cresciuto dal 8,9% del 2014 al 9% del 2015.

In questo contesto i broker hanno consolidato la propria posizione, mantenendo sostanzialmente la quota di mercato, tenendo conto anche della attività delle compagnie europee in Italia che nel 2015 è stata di circa 8,5 miliardi di Euro. Possiamo concludere che i premi intermediati dai broker si avvicinano ai 12 miliardi di Euro nel ramo danni e circa 1 miliardo di Euro nel comparto vita.

Dal punto di vista degli operatori iscritti al RUI, sulla scorta delle informazioni raccolte all'IVASS; gli iscritti alla sezione B sono: 1641 società contro le 1587 del 2014 con un aumento del 3,4%, mentre le persone fisiche sono 3918 contro le 4053 del 2014 con una riduzione del 4,4%.

Se da una parte si è registrato un aumento delle società dall'altra una concreta riduzione delle persone fisiche, in tendenza con l'intero comparto della intermediazione dove gli iscritti si sono ridotti di 5424 unità pari al 2,2% del totale.

Per quanto riguarda infine ACB registriamo 345 aziende associate e 86 ditte individuali con rappresentatività pari a circa il 30 % della categoria in termini del complessivo del giro d'affari.

ACB e le Istituzioni

Fin dalla sua fondazione ACB ha creato buoni rapporti e si è posta in modo attivo nei confronti delle Istituzioni ed in particolare del Ministero dello Sviluppo Economico, dell'IVASS nonché dell'ANAC.

Con i diversi organismi sono stati affrontati i temi che interessano la categoria degli intermediari: con l'ANAC sono stati analizzati i problemi relativi agli adempimenti nell'ambito degli appalti di servizi assicurativi negli Enti Pubblici; mentre con l'IVASS si è prestata particolare attenzione all'esame della normativa in emissione ed in attuazione dei provvedimenti legislativi.

ACB è stata invitata ed ha partecipato nel tempo ai vari tavoli di lavoro argomentando le proprie osservazioni che sono state apprezzate e tenute in considerazione e l'Associazione ha rilevato con piacere che in alcune occasioni sono state accettate ed hanno contribuito alla stesura dei documenti definitivi che IVASS ha in seguito promulgato.

Nel corso dei primi mesi del 2016 si è concluso un tavolo di lavoro che ha visto coinvolti tutti gli esponenti del comparto assicurativo e le Associazioni dei Consumatori.

L'argomento discusso è stato quello relativo alla semplificazione della Nota Informativa, che vedrà la luce tra pochi giorni e alla quale ACB ha fornito un notevole contributo anche se il risultato finale non sarà completamente quello auspicato, ma è comunque un passo avanti verso una revisione globale della documentazione precontrattuale.

È previsto infatti che dopo il periodo estivo si apra un tavolo di discussione per la riforma della documentazione precontrattuale (7A, 7B, Adeguatezza, ecc.).

Abbiamo infatti sollevato perplessità circa la attuale struttura della documentazione, in relazione alle modifiche intervenute e che interverranno a seguito della IDD Europea appena varata, che dovrà essere recepita dallo Stato Italiano nel prossimo futuro.

Molte sono stati gli interventi a seguito dei vari regolamenti emanati nel corso del 2015 e nei primi mesi del 2016, sapete infatti che recentemente è stato emanato un provvedimento riguardante i reclami dei clienti (Provvedimento n. 46 del 3 maggio 2016).

ACB ha rilevato che tale Provvedimento contiene delle incongruenze sulla affidabilità della gestione del reclamo nella fattispecie della collaborazione ex art.22 del Decreto Salva Italia del 2012 (sul sito dell'Associazione si potranno trovare le osservazioni da noi sollevate all'IVASS).

Dobbiamo sicuramente rilevare un'apertura al confronto e al dialogo da parte dell'IVASS e ciò non può che essere di buon auspicio per il futuro delle relazioni con l'Associazione.

Nei confronti del MISE sono stati avviati confronti in merito al Disegno di Legge sulla Concorrenza, sulla costituzione dell'ORIA e in generale sui temi relativi al non tacito rinnovo delle polizze danni e del comparto RCA.

ACB e le Associazioni

Nel corso del 2015 ACB ha consolidato il rapporto e la collaborazione con le più rappresentative Associazioni di Categoria degli intermediari assicurativi, sia dei broker e sia degli agenti, senza dimenticare il forte legame con l'Associazione dei Consumatori (legame che risale a precedenti rapporti associativi e la cui collaborazione ha portato a nuove sfide su argomenti importanti, con risultati soddisfacenti per entrambi).

Queste collaborazioni hanno portato ad iniziative congiunte ed hanno permesso il confronto rafforzando la coesione e lo sviluppo di iniziative comuni nell'interesse della categoria.

In quest'ottica si deve inserire il ruolo strategico di ACB e il contributo offerto per la creazione di tavoli di discussione, ove tutti i rappresentanti degli intermediari hanno potuto confrontarsi ed in alcuni casi rilasciare un documento unitario da presentare alle Istituzioni.

Significativo è stato il documento congiunto di critica alla bozza di regolamento emanato dal MISE per l'istituzione dell'Organismo di Vigilanza sugli Intermediari Assicurativi (ORIA), che ha sicuramente rallentato l'iter di verifica e di approvazione da parte delle Autorità competenti.

Nello scorso 2015, in occasione della Master Class organizzata per analizzare il tema dei Rischi Ambientali, l'ARPA (Agenzia Regionale per la Protezione dell'Ambiente) ha presenziato alla giornata con un proprio docente.

E' nata così una Partnership che verrà definita anche per il 2016 e che approfondirà tematiche attuali e di grande interesse, che ha visto entrambe le parti giocare un ruolo dinamico e attivo all'interno della formazione. Nel primo trimestre del 2016,

ACB è stata invitata al primo Convegno dei Periti Uniti, dove ha presenziato ad una tavola rotonda per riconfermare la propria importante presenza nel mondo assicurativo, e con cui verrà sviluppata una partnership nel secondo semestre del 2016.

L'Associazione ha inoltre intrapreso accordi per l'apertura di nuove collaborazioni con ANRA e CINEAS con cui verranno condivise strategie di partnership all'interno di attività di formazione ma anche su contenuti dei propri prodotti editoriali.

Grande soddisfazione reciproca per tutte le attività svolte in sinergia con le diverse Associazioni, confermando così che le iniziative e gli obiettivi comuni stabilizzano e rafforzano i rapporti creando strategie che possono dare vita a progetti ambiziosi che permettono di accrescere la propria leadership per meglio rappresentare gli interessi della categoria.

ACB – L'Officina del Sapere

L'Officina del Sapere è nata con l'intento di essere una fucina che forgia i talenti, un ambiente che plasma le attitudini ed un luogo dove si rafforzano le capacità.

Nella nostra Storia le officine erano i luoghi dove gli artigiani producevano gli strumenti, dove i maestri diffondevano le conoscenze tecniche e si consolidavano le capacità degli allievi apprendisti.

Ideata e organizzata da ACB, L'Officina del Sapere intende affrontare le sfide del mondo assicurativo, creando figure professionali sempre più preparate per rispondere alle necessità odierne.

L'Officina è rivolta a tutti coloro che hanno la necessità di confrontarsi, crescere e migliorare il proprio ambito professionale e la propria conoscenza generale

Nello scorso anno L'Officina del Sapere, ha raggiunto risultati come da previsione con l'erogazione di corsi e partecipazione di iscritti, ponendosi come punto di

riferimento per la maggioranza dei nostri associati e di un numero importante dei loro clienti.

Durante il 2015 sono stati erogati complessivamente 100 corsi fra Formazione e Aggiornamento che hanno visto la partecipazione di 3197 soggetti.

I corsi sono stati così composti:

- Corsi Formazione n. 71 – Partecipanti n. 358
- Corsi Aggiornamento n. 23 – Partecipanti n. 2585
- Master Class n. 2 – Partecipanti n. 34
- Workshop n. 4 – Partecipanti n. 220

Nel corso dei primi mesi del 2016 si è verificato un aumento delle richieste di partecipazione da parte degli utenti interessati ed un incremento quindi del numero di giornate di docenza.

Una nuova iniziativa che ha preso corpo nello scorso anno 2015 e che continua nel 2016, è la realizzazione di Corsi “Tailor Made” su richieste di associati ACB che possano sviluppare argomenti di loro specifica necessità.

I corsi hanno avuto luogo presso la stessa sede dell’associato.

Particolare apprezzamento è stato ottenuto per le Master Class organizzate su tematiche di attualità e che hanno visto la partecipazione di docenti e discenti di alto profilo.

In considerazione delle modifiche apportate nel 2015 con l’introduzione da parte di IVASS del nuovo regolamento sulla formazione, L’Officina del Sapere si è adeguata alle normative modificando sia la propria piattaforma informatica che la struttura dei corsi.

In aggiunta, nel rispetto della nuova normativa IVASS, è stato realizzato il corso di formazione in modalità “e-learning”, che darà quindi la possibilità, a tutti coloro che avranno la necessità di effettuare il corso completo di 60 ore così come previsto dalla normativa in essere, di seguire le lezioni nell’arco della giornata.

I Servizi di ACB

Nell'ambito di quanto previsto dal suo Statuto, ACB ha fornito, attraverso la propria segreteria, una serie di servizi a supporto degli associati che sono relativi a:

- ✓ assistenza ed indicazioni sui quesiti e sugli argomenti connessi all'attività dell'Associazione
- ✓ rapporto di collegamento informativo a mezzo di circolari, prospetti, notizie, organi di stampa dell'Associazione, e molto altro, con gli associati e con tutti i broker iscritti agli albi professionali.

A supporto ulteriore degli associati è stato organizzato l'annuale Road Show che ha già visto l'incontro con gli associati di Area Nord Est, Centro e Sud e che ha raccolto un particolare e importante gradimento per i temi sviluppati e approfonditi nelle diverse tappe.

Dall'inizio del nuovo anno 2016, i servizi si sono implementati con l'aggiunta delle innovazioni tecnologiche digitali che hanno portato allo studio e alla realizzazione di pagine social (Facebook e Twitter) tramite cui l'Associazione può comunicare in tempo reale importanti notizie da divulgare ai propri associati.

Da non sottovalutare l'intenso lavoro per la totale innovazione del sito di ACB che dopo un accurato restyling, è oggi visibile e consultabile sugli attuali smartphone di ultima generazione.

A breve sarà disponibile una APP ACB, che fornirà in tempo reale tutte le informazioni di interesse comune come circolari, avvisi di eventi, comunicazioni importanti ecc.

E' già allo studio una implementazione della APP ACB che permetterà anche l'iscrizione ai corsi de L'Officina del Sapere nonché il pagamento della quota associativa annuale.

Un ulteriore progetto che ha visto la realizzazione nel primo semestre 2016 è stata la costituzione delle Aree Territoriali con i relativi delegati, ai quali l'Associazione ha demandato le funzioni di collegamento tra gli associati del territorio e la direzione per consolidare il rapporto di appartenenza all'Associazione.

La nuova struttura è stata già presentata nel corso dei workshop che hanno avuto luogo in occasione delle tappe del Road Show.

Un decisivo e determinante supporto per ACB sono le partnership definite con player diversi tramite accordi di collaborazione, che hanno ampliato le opportunità sia di mercato che di servizi per tutti i nostri associati.

E' stata riconosciuta la qualità dei progetti presentati e la sempre più incisiva presenza nel settore dei broker, oltre che alla partecipazione attiva all'interno di manifestazioni di carattere nazionale.

Per queste motivazioni gli attuali partner hanno partecipato alle iniziative dell'Associazione con reciproca soddisfazione per la visibilità e il tangibile ritorno che è stato recepito.

A conferma della peculiarità, dell'importanza e dell'interesse sviluppato dalle attività ACB, per il secondo semestre del 2016 e per il nuovo anno 2017 sono già state ricevute richieste di partnership da nuove realtà provenienti sia dal mondo assicurativo che dal mondo imprenditoriale.

Conclusioni

Cari Associati

nella complessa situazione, che abbiamo constatato esaminando i dati del mercato e non solo quello assicurativo, non possiamo non parlare delle difficoltà del periodo che la nostra categoria sta attraversando.

La ormai consolidata concentrazione del mercato delle Imprese di Assicurazione, influisce negativamente sulla concorrenza e crea ancor più difficoltà alla nostra categoria.

In particolare per i broker di dimensioni più ridotte, risulta sempre più difficile colloquiare con le Imprese ed in particolare con le loro direzioni, è noto infatti che alcuni gruppi hanno delegato alla propria rete agenziale il rapporto con alcune società di brokeraggio, creando di conseguenza un appesantimento delle procedure, una riduzione del monte provvigioni con un conseguente aumento dei costi di gestione, ed infine in molti casi una minor capacità di offerta.

ACB sta esaminando la possibilità di creare una piattaforma che consenta alle società di piccole e media dimensioni un approccio diverso con le Imprese Assicuratrici, utilizzando la tecnologia avanzata e avvalendosi della garanzia associativa.

Ci auguriamo di poter presentare per l'inizio del prossimo anno lo strumento che verrà messo a disposizione dei nostri associati.

Le considerazioni finali ci portano a formulare delle ipotesi di lavoro in merito allo sviluppo dell'attività dei broker.

I Broker dovrebbero avere la funzione di vero consulente del Cliente e assumere quindi un atteggiamento diverso rispetto a quanto oggi accade.

In molte occasioni infatti i broker vengono definiti "venditori di polizze".

Riprendiamo la corretta definizione del Broker:

"L'intermediario che si assumeva l'onere di trovare per conto del proprio cliente (Armatore, Commerciante o proprietario di un bene) uno o più sottoscrittori disposti ad assumere il rischio dell'eventuale perdita del bene, con il compito di concordare le garanzie, le condizioni economiche, di redigere il contratto e fornire garanzie che ancora oggi troviamo nella normativa vigente, ovvero competenza, onorabilità, indipendenza, trasparenza."

Si evince quindi che l'attività del broker, prima ancora di intermediare, deve recepire, attraverso un'attenta valutazione dei rischi del patrimonio del cliente, le esigenze e le necessità che possano essere indispensabili per la sua salvaguardia, sia dal punto di vista personale che aziendale.

Il broker, deve riuscire a coinvolgere il cliente nella valutazione e nell'esame dei rischi a cui può essere esposto il proprio patrimonio, prescindendo dai contratti assicurativi in essere poiché solo in questo modo il cliente potrà comprendere quanto sono preziosi i suggerimenti del suo consulente, anche in considerazione del fatto che in alcuni casi non è necessaria una copertura assicurativa ma sono possibili soluzioni alternative.

Si sente molto parlare e si legge altrettanto che in Italia manca la cultura assicurativa ma ben poco viene fatto per ovviare a questa grave lacuna e che metterà in seria difficoltà il lavoro dell'intermediario.

Nella maggior parte dei casi l'approccio del mondo dell'intermediazione al cliente finale si traduce in una richiesta di revisione delle polizze in corso con la promessa di una riduzione dei costi.

ACB è convinta che sia giunto il momento di cambiare questo modo di procedere.

L'applicazione di una nuova metodologia riuscirebbe ad ottenere più risultati positivi e una maggiore presa di coscienza, nonché di fiducia, da parte dei clienti nei confronti della categoria dei broker.

L'Associazione è altresì convinta che nell'esame preliminare, che porterebbe poi alla ricerca della migliore soluzione assicurativa, e non per la ricerca della copertura del rischio più conveniente, debbano essere coinvolti i vari attori presenti sul mercato assicurativo: infatti intermediari, periti, assicuratori e consulenti specializzati devono lavorare in team per offrire la soluzione più vantaggiosa per il proprio cliente.

ACB ritiene che sia giunto anche il momento, sebbene l'Associazione lo ripete da diverso tempo, che da parte del broker sia necessaria una specifica specializzazione e una struttura adeguata alla gestione della clientela in funzione della sua tipologia.

Oggi la parola che tutti noi utilizziamo e che è diventata quasi trendy, è “innovazione”.

L'Associazione ritiene che l'innovazione non debba essere solamente tecnologica, poiché la tecnologia deve servire come supporto, al contrario la vera innovazione, deve essere il cambiamento della modalità di approccio al cliente con una maggior attenzione e una visione più ampia di quanto possa essere possibile proporre.

Un'ultima considerazione, che forse risulta essere più un richiamo, ma è doveroso richiamare l'attenzione al rispetto delle regole da parte di tutti gli associati, ed in particolare per chi opera all'interno di ACB che deve essere di esempio nello svolgere sia la propria attività che negli incarichi che gli vengono affidati in rappresentanza dei colleghi o della Associazione stessa.

Un ringraziamento particolare a tutti i collaboratori della Associazione, alla Segreteria, al Collegio dei Probiviri, al Revisore dei Conti, ai collaboratori esterni, all'ufficio stampa e relazioni esterne, ai consulenti legali e un augurio di buon lavoro al tutti e in particolare ai responsabili delle Aree Territoriali.

Grazie a tutti per il supporto e il sostegno che date alla Presidenza.

Il Presidente

Luigi Viganotti

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luigi Viganotti', with a stylized, cursive script.