

Care Colleghe Cari Colleghi,

benvenuti a questo nostro incontro annuale che ci permette di confrontarci non solo sui numeri della nostra Associazione, ma anche sui temi e sulle problematiche che rivestono un'essenziale importanza nell'attività quotidiana della nostra categoria.

Quest'anno l'assemblea sarà chiamata ad eleggere gli organi direttivi e di controllo, che sono giunti alla fine del loro mandato e darà così un indirizzo all'attività dei prossimi anni.

Vorrei iniziare con un'analisi del comparto italiano, che vive un momento particolare e difficile per motivi diversi ma concomitanti.

La situazione economica mondiale è sotto gli occhi di tutti: il momento è veramente difficile per tutte le economie ed, in particolare, quella italiana risente delle paure, degli investimenti sbagliati o dei mancati investimenti, della scarsa trasparenza di alcuni settori che reggono (o reggevano) l'economia nazionale; una scarsa fiducia, quindi, da parte degli investitori istituzionali, ma anche da parte dei piccoli e medi risparmiatori.

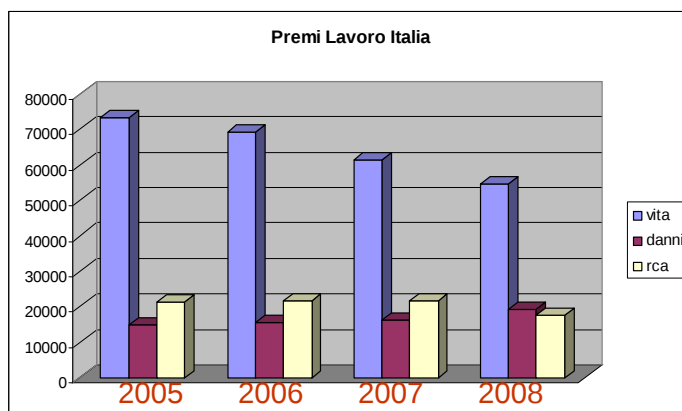
Aggiungiamo, inoltre, una situazione occupazionale che nel corso dell'anno appena trascorso è andata sempre più peggiorando, creando problemi ancora maggiori alle famiglie, che prima già facevano fatica e che si trovano, ora, fortemente indebitate e con un potere di acquisto che si riduce costantemente.

Se giriamo lo sguardo verso il comparto industriale, in particolare la piccola e media industria, vediamo che le cose non vanno meglio: molte

aziende chiudono e poche sono le nuove attività, molte sono in difficoltà economica, i termini di pagamento si spostano sempre più nel tempo e innescano quindi reazioni a catena, che si ripercuotono su tutte le altre realtà economiche e sociali.

Premi Lavoro Italia

	2005	2006	2007	2008
Ramo Vita	73.471	69.377	61.440	54.565
Rami Danni	14.957	15.563	16.149	19.813
R.C.Auto	21.352	21.621	21.527	17.636
Totale	109.780	106.561	99.116	92.014



Di tutta questa situazione, ovviamente, anche il nostro settore ne ha sofferto.

Infatti, non solo abbiamo avuto una contrazione dei premi ma, anche e soprattutto, abbiamo verificato una riduzione delle attività delle piccole e medie aziende di brokeraggio .

Se associamo la crisi economica all'aumento dei costi di gestione, introdotti per effetto delle nuove regole dal nuovo Codice delle

Assicurazioni, unita ad una riduzione delle aliquote provvigionali da parte delle compagnie di assicurazione, ci rendiamo conto del perché piccole realtà, anche se professionalmente preparate, non possono più continuare ad operare singolarmente ma devono viceversa confluire in realtà più grandi, depauperando il mercato di professionalità dedicate per vocazione alla piccola e media clientela, con conseguente diminuzione della concorrenza nello specifico ambito di attività.

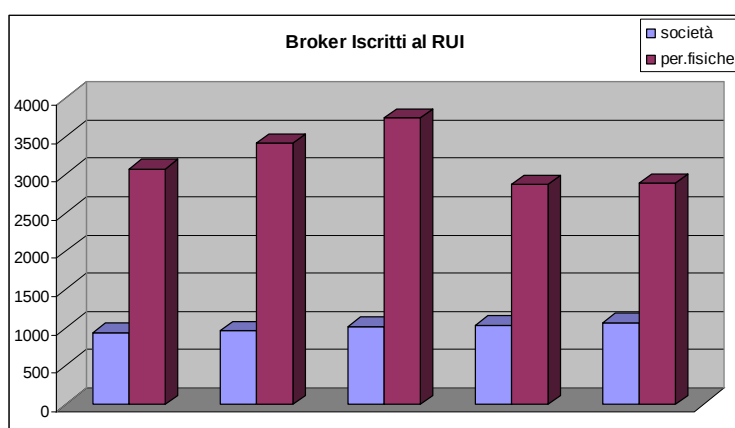
Infatti, se diamo uno sguardo ai numeri relativi al mercato Italiano, verifichiamo come ci siano dati che se da una parte sono confortanti, aumento dei premi intermediati, dall'altra portano ad essere più preoccupati perché sono costantemente in riduzione le piccole e medie aziende di brokeraggio.

Intermediari iscritti al R U I

Tipo	A	B	C	D	E
P. fisiche	29.162	2.891	14.177		168.925
Società	9.941	1.066		759	11.444
Totale	39.103	3.957	14.177	759	180.369
Totale generale		238.366			

Numero degli Iscritti al R U I

	2004	2005	2006	2007	2008
• Società	940	963	1021	1013	1066
• Persone Fisiche	3082	3415	3739	2875	2891
• Totale	4022	4378	4760	3888	3957



Il Mercato dei Broker in Italia

	Premi Globali			
	2004	2005	2006	2007
Premi Italia	101.037	109.700	106.600	99.116
Premi Gestiti	14.649	17.710	21.366	22.250
%	14.50	16.10	20.00	22.40

Il Mercato dei Broker in Italia

	Rami Danni			
	2004	2005	2006	2007
Premi Italia	35.411	36.300	37.200	37.676
Premi Gestiti	11.720	14.168	17.092	17.800
%	33,1	39,0	45,9	47,2

Il Mercato dei Broker in Italia

Distribuzione dei Premi Sui Primi 10 Gruppi

	2007		2004		2000	
Premi intermediati dai primi 10 Brokers	12.996	58%	8.852	60%	3.936	45%
Restanti Brokers	9.254	42%	5.970	40%	4.717	55%
Totale	22.250		14.822		8.653	

Tutto ciò nonostante i decreti Bersani del 2007 avessero aperto, in qualche modo, uno spiraglio nel mercato, liberalizzando le polizze pluriennali.

A questo punto non posso fare a meno di commentare la notizia di cui tutti voi sarete certamente al corrente, ovvero quella relativa *alle modifiche sul plurimandato e sul diritto di recesso annuale nei contratti assicurativi pluriennali, richieste nell'emendamento presentato dal Presidente della Commissione Industria del Senato Senatore Cursi e dal Senatore Vetrella.*

Questa notizia non può che lasciare stupefatti: un'importante riforma in un mercato che si è sempre caratterizzato per eccessi di vincoli e protezioni andrebbe cancellata, senza spiegare a quali vantaggi porterebbe questa operazione.

O meglio, se si analizzano i benefici di tale iniziativa non si può che concludere che è soltanto a vantaggio delle compagnie di assicurazione.

Non è a vantaggio dei consumatori che, come anche evidenziato nel comunicato dell'Antitrust, devono poter avere sempre più possibilità di scelta e solo con il confronto competitivo in un mercato concorrenziale possono sperare che il livello dei prezzi finali delle polizze assicurative si riduca.

Non è un vantaggio per i brokers, che si troverebbero il mercato sempre più bloccato dalle compagnie, con minore possibilità di offerta al consumatore. Quindi a vantaggio di chi questa riforma?

Incredibile, poi, che il Legislatore possa motivare la reintroduzione della non disdettabilità dei contratti poliennali per ottenere così in cambio gli sconti di durata.

Stiamo tornando indietro di 20/30 anni facendo passare per un vantaggio qualcosa che non potrà essere mai quantificato per il consumatore! Basterebbe, infatti, conoscere quel tanto sul nostro mercato per capire che oggi le tariffe sono solo dei punti di riferimento, e il premio finale è *in primis* frutto della trattativa e della concorrenza.

Il tentativo dell'ANIA di far credere che le innovazioni introdotte dai Decreti Bersani si traducano in maggiori costi per i consumatori, è l'ennesimo esempio di come le compagnie non abbiano voluto trovare una nuova modalità di presenza sul mercato risolvendo la questione solo aumentando le provvigioni agli agenti per paura di perderli.

Invece sicuramente nei saloni dell'Ania si brinderà al ritorno di un passato dove gli agenti erano strettamente vincolati alle politiche commerciali delle mandanti, con minaccia di revoca quando si scopriva che l'agente offriva polizze di altre compagnie perché migliori per l'assicurato.

Ancor più brinderanno all'insipienza dei nostri rappresentanti politici che riammettono il mono mandato in contrasto con le indicazioni dell'Unione Europea (che ha archiviato il ricorso tanto sbandierato dall'ANIA presentato al momento dei Decreti Bersani) e permettono così di ricostruire quelle protezioni che non consentono agli assicuratori europei di entrare nel mercato italiano.

Pensate che regalo: tutti i contratti poliennali attualmente in corso si andrebbero a consolidare per cinque anni, permettendo così alle compagnie di patrimonializzarli e di trattare i sinistri con la certezza che i consumatori insoddisfatti non potranno utilizzare l'arma della disdetta!

Come Associazione ci domandiamo come sia possibile che, incuranti dei ripetuti comunicati dell'Antitrust, ancora ciechi di fronte all'evolversi dei mercati internazionali ed in particolare al mercato europeo, ci sia ancora chi, anziché esprimere con i propri atti le riforme per un mercato più libero e concorrenziale, ci possa far temere un così grave passo indietro.

La nostra Associazione ha espresso chiaramente la sua opinione sia attraverso la stampa sia inviandola direttamente ai firmatari della proposta. Abbiamo anche fornito una serie di motivazioni per le quali non si può e non si deve tornare al passato nel corso di un colloquio al Senato con uno dei firmatari, il Sen. Vetrella.

La risposta è stata laconica: "non mi avete convinto"..... lascio a Voi ogni interpretazione.

Non può non sfuggire agli addetti ai lavori che l'unica iniziativa che le compagnie di assicurazioni hanno intrapreso è stata quella di incrementare le aliquote provvigionali a favore della propria rete agenziale, anziché avviare una vera e propria riforma delle attività connesse alla vendita di polizze assicurative.

Volendo essere maligni (ma a pensar male ... diceva un tale) sperano di dimostrare nella peggior maniera come e quanto siano dannosi, a loro dire, tali provvedimenti.

E' indubbio che il mercato libero comporti attività ben più complesse e un maggior impegno da parte degli operatori e che, laddove da tempo la competizione è spinta e difficile, è stata vincente la capacità nel migliorare il servizio, recuperare efficienza e risorse, operando al meglio con le reti distributive, ottenendo così sensibili risultati per tutti.

Certo, questo non lo si può dire relativamente ai modelli organizzativi che esistono tra assicuratori e brokers.

Infatti, al di là delle variazioni imposte dalle riforme legislative, le procedure e le modalità di gestione dei contratti assicurativi attraverso i brokers sono rimaste ferme praticamente a 30-35 anni fa, come se la dimensione attuale dei premi intermediati dagli stessi fosse pari a quella iniziale.

Le compagnie non solo non hanno investito nell'informatica per migliorare qualitativamente i servizi dati ai brokers, ma hanno nel tempo ridotto sempre più il numero dei loro dipendenti dedicati, scaricando sulle reti distributive la loro inefficienza, pensando così di trarne un vantaggio economico.

Bastano alcune cifre per poter dimostrare quanto cieca è stata l'attività delle compagnie nei confronti dei brokers e dei clienti da questi rappresentati.

Infatti, prendiamo ad esempio i tempi di emissione delle polizze. Possiamo riscontrare quanto lunga sia la tempistica, con tutte le conseguenze che ciò comporta: lunga in termini di incasso dei premi, di rispetto della sottoscrizione dei contratti, e lunga per le continue attività di sollecito per ottenere l'emissione dei documenti contrattuali, il tutto a danno dell'utente finale e ad un elevato costo di gestione per il broker.

tempi emissione polizze in gg.

• Ramo	2006	2007	2008
• incendio	36	27	36
• multiris. Globali	31	31	35
• infortuni malattie	36	34	43
• Auto	5	2	4
• rcd. tutela giud.	28	12	48
• Vita	73	85	74
• credito cauzioni	10	1	8
• trasporti corpi	31	25	17
• Assistenza	0	7	11

Per non parlare poi dei tempi di liquidazione dei sinistri, dove ancora riscontriamo quanto pessimo sia il servizio reso soprattutto ai clienti dei brokers.

tempi liquidazione sinistri in gg.

• Ramo	2006	2007	2008
• Incendio	256	297	204
• Multiris. Glo.	210	242	133
• infortuni mal.	214	85	87
• Auto	n.d	118	129
• rc div. tutela g.	377	955	503
• Trasporti	n.d	297	172

Dietro a questi numeri ci sono nascoste duplicazioni di attività, invii di raccomandate e lettere di sollecito, fotocopie, ecc., quando ormai l'informatica potrebbe portare ad una semplificazione di tutto.

Le polizze e i sinistri potrebbero essere gestiti semplicemente da più efficienti collegamenti informatici, riducendo i costi di gestione a tutto beneficio dell'utente finale che otterrebbe un miglior servizio e costi di polizza più contenuti.

Si tratterebbe semplicemente di avere la volontà di investire e raccordarsi con il mondo del brokeraggio, che si è reso disponibile ma come sempre non ascoltato.

Se poi entriamo nell'analisi dei rapporti amministrativi, altrettanto demoralizzante è la situazione.

Siamo ancora agli invii degli estratti conto in forma cartacea, siamo ancora agli invii delle comunicazioni di incasso, degli acconti a deposito per le polizze emittende, agli accrediti ed agli addebiti di importo frutto di una mancanza di collegamenti intelligenti e moderni.

Quando entrarono in vigore il nuovo Registro Unico degli Intermediari e successivamente i Decreti Bersani, che oggi si vogliono modificare, pensammo che finalmente le compagnie avrebbero preso atto che il mondo del brokeraggio assicurativo non era più subalterno, ma doveva ritenersi parallelo al mondo agenziale.

Tutti i brokers hanno sperato e ritenuto che, finalmente, le compagnie, nel prenderne atto, si sarebbero avviate verso una riforma delle procedure e verso le attività utili proprio ad ottimizzare i costi ed i risultati.

Purtroppo, a due anni da tali decreti, non possiamo che denunciare come le compagnie si siano impegnate unicamente nel cercare di farli abrogare.

Acb e i propri Associati

In questo ultimo triennio abbiamo implementato l'attività nei confronti dei nostri associati che sono circa 300, pari quindi al 28 % delle società iscritte al RUI, e notiamo con piacere che sono in costante aumento.

Ci piacerebbe, inoltre, poter effettuare calcoli e statistiche anche sull'ammontare dei premi intermediati, il che ci permetterebbe un maggior impatto con il sistema Assicurativo e bancario per ottenere corsie preferenziali e vantaggi a favore dei nostri associati.

Purtroppo, riscontriamo un po' di difficoltà ad ottenere questi dati e perciò siamo impossibilitati a proseguire su questa strada, mi rivolgo a Voi chiedendo a Voi di aiutarci fornendoci i dati richiesti.

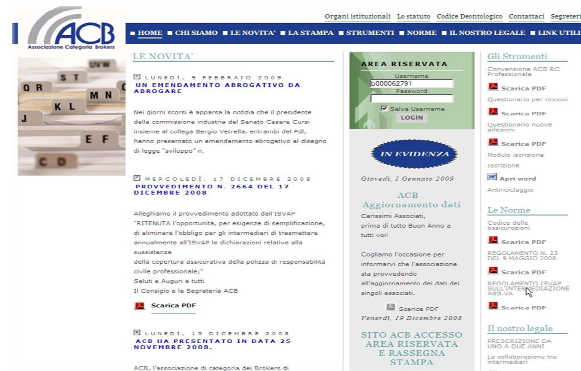
In ogni caso l'Associazione si è adoperata in questi anni e ha titolo esemplificativo lasciatemi ricordare alcune delle attività svolte:

Nuovo Statuto

In relazione alle modifiche intervenute a seguito dell'entrata in vigore del nuovo Codice e del successivo regolamento, abbiamo apportato tutte le modifiche necessarie al nostro statuto e lo abbiamo modernizzato rendendolo più attuale e snello. Ad esempio possono essere associati anche coloro che sono iscritti nella sezione E del RUI.

Nuovo Sito www.acbbroker.it

SITO INTERNET



Il sito è stato rifatto interamente, ampliandolo sia nella parte pubblica che riservata.

La parte pubblica contiene una serie di notizie e informazioni, la presentazione dei servizi offerti dall'Associazione e le news; la parte riservata, protetta da password, offre ai nostri associati gli strumenti per l'attività quotidiana, comprende una serie di informazioni, circolari, modulistica nonché, dalla fine dello scorso anno, una rassegna stampa giornaliera ampia ed efficace.

Abbiamo, inoltre, istituito un *blog* attraverso il quale si possono scambiare informazioni, richieste e tutto ciò che riguarda la nostra attività.

Invitiamo tutti i nostri associati a frequentare il nostro sito prestandogli la dovuta attenzione in quanto da noi utilizzato anche per le informazioni associative.

Modulistica e regolamenti

Abbiamo implementato la modulistica necessaria per l'attività di tutti i giorni, dai modelli previsti dal regolamento Isvap, a quelli che in più riprese ci sono stati chiesti dai nostri associati, ad esempio: la lettera di libera collaborazione con le compagnie, la lettera di collaborazione tra chi è iscritto nella sezione B e chi svolge l'attività all'esterno dei locali ed è iscritto nella sezione E.

Fra qualche giorno sarà pubblicato sul sito un quaderno riguardante la normativa da rispettare per l'antiriciclaggio.

Stiamo preparando altri quaderni che riassumeranno regole che devono essere rispettate nel lavoro quotidiano, ad esempio: la Privacy, la sicurezza, ecc.

Modulistica



Accordo di collaborazione tra B ed E

- Art.1 Oggetto dell'incarico
- Art. 2 Durata dell'incarico
- Art. 3 Modalità di svolgimento dell'incarico;
- Art. 4 Provvigioni
- Art. 5 Paternità del portafoglio clienti
- Art 6 Risoluzione del contratto per inadempimento
- Art 7 Manleva
- Art 8 Penale
- Art 9 Foro Competente



DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DELLE
CERTIFICAZIONI ED ATTI NOTORI EX
ART. 46 e 47, D.P.R. 28.12.2000 N. 445

ANTIRICICLAGGIO NORMATIVA E PROCEDURE

Decreto Legislativo 231/2007

Abbonamento ad ASSICURA

Come sapete Assicura è una rivista specializzata del settore assicurativo, con la direzione di questa rivista abbiamo stipulato un accordo mediante il quale su ogni numero in uscita sarà riservata una pagina alla nostra Associazione, potremo quindi affrontare gli argomenti di attualità e promuovere lo sviluppo dell'Associazione stessa.

Il Consiglio Direttivo ha ritenuto di fare cosa gradita facendo omaggio a tutti gli associati e a coloro che diverranno associati durante l'anno 2009, dell'abbonamento annuale.

Formazione Professionale

Nel corso del 2008 abbiamo occupato parte delle risorse economiche per organizzare corsi di formazione professionale affrontando temi specifici come: Il Mercato dei Lloyd, R.C Patrimoniale negli Enti Pubblici, I Trasporti merce, la Legge 210 applicata al campo assicurativo.

Abbiamo ritenuto che per i nostri associati i corsi dovessero essere gratuiti mentre sono stati a pagamento per i non associati.

Abbiamo ottenuto ottimi risultati sia come partecipanti (la partecipazione media in termini numerici è stata di 180 persone a corso) che come riscontro per i temi affrontati.

Riteniamo di ripetere queste giornate, ovviamente, con temi diversi, anche nel 2009.

È proseguita inoltre la collaborazione con Assilearning per i corsi via web di 30 e 60 ore.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

- Corsi di formazione a distanza: convenzione con Assilearning per il riconoscimento dei corsi formativi a distanza.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

- Work Shop – Corsi di aggiornamento tenuti in aula:
 - 1) La responsabilità patrimoniale negli Enti Pubblici: che cosa cambia con la finanziaria 2008.
 - 2) Gestione, tecniche di negoziazione e piazzamento degli affari con i Lloyd's;
 - 3) Il trasporto merci: il mercato – la normativa – la prevenzione;
 - 4) Disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, a norma della Legge 2 agosto 2004, n. 210.

Polizza R C Professionale

Abbiamo rinnovato con i Lloyd's attraverso la WBA la polizza R.C. Professionale.

Una copertura assicurativa che rispecchia, fedelmente, le disposizioni del Codice delle Assicurazioni e del successivo Regolamento.

Con questo rinnovo abbiamo ottenuto una riduzione dei costi per i nostri associati e proseguiremo sulla strada intrapresa anche in relazione alle garanzie prestate che necessitano sempre di approfondimenti e aggiornamenti.

Vi terremo comunque al corrente degli sviluppi.

Rapporti con Isvap

Come saprete a breve entreranno in vigore le modifiche al Regolamento studiate dall'Isvap alla luce di questi primi due anni di regime normativo.

Alcune modifiche sono state apportate anche grazie al costante monitoraggio delle nostre richieste e al confronto con le persone incaricate, anche alla luce delle realtà quotidiane.

Non appena il nuovo Regolamento sarà varato ne troverete copia sul nostro sito con un riassunto delle modifiche più importanti.

Che cosa si deve fare in futuro?

La nostra Associazione è ancora giovane ma già affermata e necessita, comunque, ogni giorno di attivare le proprie strutture per fornire il servizio che i nostri colleghi si aspettano e di cui hanno assoluta necessità.

Nel frattempo abbiamo implementato le forze della segreteria con l'ingresso di una nuova persona, abbiamo occupato più spazio ampliando gli uffici e attivando gruppi di lavoro per temi specifici.

A titolo esemplificativo ma non esaustivo indichiamo di seguito alcuni temi che a mio avviso il nuovo Consiglio dovrà affrontare.

A C B e il futuro

- **Implementazione della modulistica e dei regolamenti**
- **Accordi con il mondo bancario**
- **Accordi con compagnie di Assicurazione per prodotti dedicati**
- **Sviluppo della compagine associativa**
- **Sviluppo dei rapporti con i media e Istituzioni**
- **Corsi di aggiornamento professionale**
- **Convenzioni per attività quotidiana**
- **Studio per gare Enti Pubblici**

In chiusura lasciatemi ringraziare tutti i componenti del Consiglio uscente per il lavoro svolto e per la dedizione con cui hanno affrontato i temi associativi.

Con questo termino e resto a vostra disposizione.

Grazie a tutti