

A TU PER TU

Intervista a Luigi Viganotti presidente ACB: Associazione Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni

In questo numero di "A Tu per Tu" approfondiremo il tema IDD intervistando un professionista protagonista del panorama assicurativo da diversi anni e che potrà fornirci un punto di vista autorevole in materia: Luigi Viganotti, presidente ACB, Associazione di Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni.

IDD: rivoluzione nella distribuzione dei prodotti assicurativi o evoluzione del rapporto tra Intermediario e cliente finale?

In questo periodo dell'anno, ACB organizza un Road Show a livello nazionale, che visita diverse città italiane e che incontra i nostri associati presenti nelle differenti regioni.

Tra i vari temi che affrontiamo nelle nostre tappe, le novità dell'IDD sono uno degli argomenti principali, e la prima domanda che rivolgo ai presenti è sempre: rivoluzione o innovazione?

Ebbene, penso che si possa parlare di entrambe le cose. Da una parte vediamo una rivoluzione del mercato distributivo e dall'altra anche un'innovazione. Si pensi ad esempio ai fattori nuovi che si ritrovano all'interno della Direttiva, come l'intermediario accessorio non esente oppure l'offerta con o senza consulenza. Certo tutto dipenderà da come la Direttiva verrà recepita nel nostro paese dal legislatore italiano.

Come interpretate il vostro ruolo di Intermediari verso questi nuovi obblighi normativi?

Io credo fermamente che questi nuovi regolamenti possano essere un'opportunità, e non voglio vederli come un ulteriore ostacolo o peggio ancora, come uno svantaggio per la nostra categoria (come ad esempio l'eccessiva documentazione in tema di produzione). Penso che questi nuovi regolamenti possano dare la possibilità di accrescere e arricchire il profilo professionale degli Intermediari, che ci potrà essere uno stimolo verso un approccio consulenziale alla materia e, in ultima analisi, più consulenza significa più vantaggi per il consumatore finale. Noi addetti ai lavori dovremo essere molto vigili e presenti in fase di recepimento per evitare che gli aspetti positivi non vengano snaturati.

Questa nuova Direttiva rappresenta delle opportunità per il vostro business?

Sicuramente sì. Mi spiego meglio: prendiamo ad esempio il POG (Product Oversight Governance).



Il broker avrà la possibilità di specializzarsi con delle grandi opportunità di percorso accanto al cliente, diventando un consulente, figura ormai necessaria sia per un privato che per un'azienda. Specializzazione che non deve essere vista come una riduzione del campo di operatività, bensì come un ampliamento e un'espansione delle attività, in grado di creare network e rete tra gli Intermediari, condizione importante per lavorare al meglio in un mercato che ormai presenta innumerevoli occasioni di nuovi sviluppi.

Per concludere, una volta a regime la Direttiva, prevede un maggiore allineamento tra le strategie distributive delle Compagnie e quelle dei singoli Intermediari?

Mi auguro di sì. Tuttavia anche in questo caso c'è un grande punto di domanda: dipenderà molto dal legislatore in fase di recepimento. In questo caso poi, anche le imprese assicuratrici giocheranno un ruolo importante. Se pensiamo al digitale e allo sviluppo che ha raggiunto nel nostro mondo, così come mi pare sia stato evidenziato a chiare lettere anche nel corso dell'ultima Assemblea ANIA, questo contrasta con l'elemento consulenziale che è insito nella Direttiva. Sia ben chiaro, io non sono contro il digitale, al contrario, ma deve esserne chiaro il suo utilizzo, cioè deve essere un supporto all'intermediazione... In conclusione, direi che oggi seppur con qualche punto fermo abbiamo diverse perplessità e incognite e quindi molti interrogativi.