

LA FORZA DELL'UNIONE

IL MODELLO CONSORTILE SIGNIFICA SEMPLIFICAZIONE E ALLEGGERIMENTO DALLE ATTIVITÀ CHE NON CREANO VALORE PER IL BROKER. MA, SOPRATTUTTO, COGLIERE NUOVE OPPORTUNITÀ PER UNA CATEGORIA ANCORA SOFFERENTE. A RACCONTARLO BROKERS ITALIANI ED EIB CONSORTIUM

Matrimonio in vista in cerca di nuovi orizzonti? Questo potrebbe essere l'obiettivo della paventata unione tra **Brokers Italiani** e **Eib Consortium** – due universi composti rispettivamente di 10 e 13 realtà – che punta a vincere l'individualismo, tipicamente italiano, per dare più forza e unità a una categoria che non deve dimenticare il suo fiore all'occhiello: la consulenza.

“In questi anni – afferma **Arnaldo Bergamasco**, presidente di **Brokers Italiani** – l'idea del consorzio si è fatta preponderante, laddove chi paga più forte il dazio di un settore in crisi, sono proprio i broker che, a oggi, appaiono privi di strategie”.

Il punto di partenza resta la consulenza. “Si tratta di un valore che abbiamo spesso dimenticato, accecati dalla corsa al prezzo più basso, ma che, invece, rappresenta il nostro vero carattere distintivo”.

A soffrire di più, la categoria dei piccoli e medi intermediari: “Sono proprio questi – conferma Bergamasco – a dover mettere a punto, ancora più degli altri, una strategia vera, che parta dalla competenza e dall'offerta di servizi professionali, che sono i portatori della *security* dell'assicurazione: il cliente deve sapere attraverso quali canali sarà gestito il sinistro e su questo il broker si fa garante verso l'assicurato”.

La forza sta nella condivisione. “Lo strumento consor-

LE SFIDE DEL BIPAR

Per aiutare una categoria spesso in sofferenza, il Bipar segue con attenzione e impegno propositivo tutte le direttive emanate a Bruxelles. “Su ciascuna delle 28 regolamentazioni – spiega Alessandro de Besi, presidente Bipar – produciamo un parere che viene posto sul tavolo di tutti gli interlocutori, con l'obiettivo di arginare, il più possibile, i danni derivanti dall'eccesso di regolamentazione”.

Due, in particolare, le questioni ancora aperte: “il pericolo, apparentemente scongiurato, di equiparare i prodotti vita a contenuto finanziario con quelli assicurativi e la remunerazione degli intermediari. Su tale questione, nel nord Europa, è stata vietata la possibilità per il broker di percepire commissioni: un sistema che il Bipar giudica poco democratico perché toglie a quella fascia economicamente più debole di consumatori la possibilità di accedere alla consulenza, costringendola ad aggiungere questo costo a quello della polizza; parallelamente, il danno si è ripercosso sui broker per via delle mancate provvigioni. A maggio 2015, si prevede l'approvazione della *Imd II* e, in quest'ottica, è cruciale la collaborazione tra le associazioni locali di agenti e broker”.



(da sinistra) **Alessandro de Besi**, presidente Bipar e presidente di Eib Consortium e **Arnaldo Bergamasco**, presidente di Brokers Italiani

tile – conferma **Alessandro de Besi**, presidente di Eib Consortium e presidente **Bipar** – è importante per i piccoli e medi intermediari perché fornisce i mezzi e le capacità per condividere e scambiare conoscenza, avvalendosi dei propri colleghi e del valore delle diverse compagnie con cui collaboriamo, con grandi vantaggi di rapidità e nelle risposte al mercato”.

SEMPLIFICARE, PRIMA DI TUTTO

Il modello consortile, rispetto al contratto di rete, vuole, quindi, mettere l’intermediario nelle migliori condizioni. “Il broker, ancora più dell’agente – continua Bergamasco –, spende tempo in attività *non core*, che lo distolgono dallo sviluppo del portafoglio e dalla gestione dell’assicurato, ma, con il consorzio, può delegare le attività amministrativo-burocratiche, che non creano valore, dedicando tempo e risorse a sviluppare quelle conoscenze tecniche e commerciali che oggi è difficile avere”.

Prima di tutto, è necessario lavorare sull’autoreferenzialità. “Noi brokers – sottolinea Bergamasco – siamo persone complicate: il nostro cliente non capisce i no-

stri prodotti; le polizze sono indecifrabili e finiamo per aumentare la diffidenza. La chiave vincente è semplificare, e in questo senso il modello consortile può dare forza contrattuale e farsi portatore di innovazione e semplificazione”.

MEGLIO SOLI...

Purtroppo, però, l’idea di consorzio sconta un grosso limite: l’individualismo tipico italiano. “Esiste – conferma il presidente di Brokers Italiani – il timore, mettendosi con gli altri, di perdere la propria capacità individuale; si tende a pensare: *meglio essere piccoli che condividere con altri*, mentre, con un po’ meno di individualismo, è possibile creare nuove opportunità”. Un ulteriore ostacolo a fare network sta nel fatto che molti piccoli broker sono assorbiti dai grandi. “Senza dire – spiega De Besi – che, essendoci una sorta di *gentlemen’s agreement* tra gli aderenti, allargare troppo il consorzio significa aumentare le difficoltà a reperire nuovi clienti”.

Resta comunque importante fare rete, anche e soprattutto, per fare cultura assicurativa. “Esiste un mercato, quello delle Pmi, che rappresenta una grande potenzialità, ma che, a oggi, nessuno coglie. Il problema è, ancora una volta, culturale: manca la voglia degli assicurati di conoscere il prodotto assicurativo; si tende a delegare tutto all’intermediario e, anche se noi cerchiamo di sensibilizzare sulle necessità crescenti, al momento – conclude De Besi – il cliente finale non risponde”. **L.S.**