

IL NUOVO PRESIDENTE DI AIBA

di GIACOMO CORVI

FLAVIO SESTILLI RACCOGLIE IL TESTIMONE DA LUCA FRANZI DE LUCA. IL NUOVO VERTICE DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEI BROKER ASSICURATIVI, IN QUESTA INTERVISTA A INSURANCE REVIEW, ILLUSTRÀ SFIDE E PROPOSITI PER IL PROSSIMO FUTURO. E FISSA TRA LE RIGHE UN OBIETTIVO GENERALE CHE GUIDERÀ IL SUO MANDATO: MIGLIORARE IL SERVIZIO ALLA CLIENTELA

Un volto nuovo alla guida di **Aiba**. È quello di **Flavio Sestilli**, nominato presidente dell'associazione italiana dei broker assicurativi in occasione dell'assemblea annuale che si è svolta a fine giugno all'Hotel Gallia di Milano e, in diretta streaming, all'Hotel Universo di Roma.

Amministratore delegato di **Assileo Brokers Srl**, Sestilli è arrivato all'appuntamento da vice presidente uscente di Aiba e ha raccolto così il testimone da **Luca Franzi De Luca**, alla guida dell'associazione negli ultimi due mandati.

“Sono molto onorato dalla fiducia che i colleghi di Aiba hanno riposto in me”, ha commentato Sestilli subito dopo la nomina. “In questi anni l'associazione ha lavorato fortemente nella direzione di una maggiore apertura democratica a garanzia dell'alternanza, e si è dotata di numerosi e solidi mezzi per poter affrontare le sfide del presente, come la digitalizzazione, e quelle future: adesso – ha proseguito – bisogna tenere la rotta e mantenere vivi lo spirito di coesione e il senso di appartenenza che caratterizzano la partecipazione in Aiba e che abbiamo saputo dimostrare anche nei momenti più difficili e che ci guidano nell'impegno per la crescita della nostra professione e nella diffusione della cultura del rischio”.

A SERVIZIO DEL CLIENTE

Il mandato di Sestilli si apre in un momento difficile per l'economia mondiale e, di conseguenza, anche per il settore assicurativo italiano. Raggiunto da *Insurance*

Review al termine dell'assemblea, il nuovo presidente non ha nascosto i problemi generati dalla guerra in Ucraina e dal perdurare della pandemia di coronavirus, soffermandosi in particolare sulla fiammata dell'inflazione.

Di fronte a questo scenario, la bussola di Sestilli è puntata in un'unica direzione: continuare a offrire un servizio adeguato ai clienti. “La vera sfida per noi broker sarà continuare a rispondere alla domanda di merca-



Flavio Sestilli, presidente di Aiba

LA NUOVA GIUNTA ESECUTIVA DI AIBA

Approvata a squadra proposta da Flavio Sestilli per il mandato che scadrà nel 2025. **Marco Araldi** e **Giorgio Stoppato** sono stati nominati vice presidenti dell'associazione e assumeranno rispettivamente la delega alle relazioni con il mercato e quella alle relazioni con gli associati. Completano la giunta esecutiva **Lodovico Bocchini** (delega alle relazioni sul territorio), **Gerardo Di Francesco** (delega alla digitalizzazione) e **Alessandro Reategui** (delega alle partnership). L'assemblea ha inoltre eletto **Luigi D'Astore** e **Davide Arculeo** membri supplenti del collegio dei probiviri.

to”, ha esordito. “I clienti non percepiscono la crescita dei costi assicurativi, ma vedono soltanto il prezzo della polizza: può essere difficile – ha aggiunto – spiegare a un cliente, che magari non ha avuto alcun sinistro nell'ultimo anno, che il premio aumenta perché l'inflazione ha spinto al rialzo anche il costo dei risarcimenti”. A detta di Sestilli, la vera sfida del prossimo futuro sarà dunque quella di “trovare un equilibrio fra domanda di mercato ed esigenze economiche delle compagnie”.

APERTI AL DIALOGO CON TUTTI

Centrare un simile obiettivo non sarà facile. E per riuscirci, secondo Sestilli, sarà necessario uno stretto dialogo con tutti gli operatori del settore. A cominciare dalle compagnie assicurative. “Abbiamo ottimi rapporti con **Ania** e continueremo a coltivarli per portare avanti le battaglie comuni”, ha commentato. Nel confronto potrebbe trovare spazio anche la necessità di uno sforzo comune per migliorare il servizio alla clientela. Sestilli ha preso l'esempio della gestione sinistri. “Una liquidazione rapida e in linea con il dettato di polizza potrebbe incrementare la soddisfazione del cliente”, ha osservato il presidente di Aiba. “La distanza fra servizio offerto e aspettative dell'assicurato alimenta l'opinione secondo cui gli assicuratori non vogliono mai risarcire il danno: un'attività comune in questo



La nuova giunta esecutiva di Aiba

ambito, anche a livello di marketing, potrebbe generare – ha aggiunto – risvolti positivi per l'intero mercato, intermediari e compagnie”.

Stessa apertura al dialogo anche nei confronti di **Acb**, l'altra associazione di categoria dei broker assicurativi. “In Italia ci sono 2.300 società e ditte individuali che lavorano nel settore del brokeraggio assicurativo: siamo troppo pochi per essere così tanto divisi”, ha osservato. Secondo Sestilli, sarà dunque necessario “trovare una strada comune per essere più rappresentativi e ottenere risultati condivisi”.

I BENEFICI PER IL MERCATO

Il tema del servizio alla clientela è tornato spesso nelle parole di Sestilli: ogni punto pare volto a migliorare la qualità del servizio offerto all'assicurato, cosa che, nella visione del presidente di Aiba, può aver ripercussioni positive anche sul più generale posizionamento del mercato.

In questo contesto, anche le recenti novità nel settore del brokeraggio italiano, a cominciare dall'ingresso di alcune grandi società internazionali, possono essere viste come un'opportunità. “L'Italia resta un Paese sottoassicurato, ci sono enormi prospettive di crescita, quindi l'entrata di questi operatori, che magari hanno piani di sviluppo a lungo termine, nasce da un interesse che è senza dubbio lecito e legittimo”, ha spiegato. “Tutto ciò creerà sicuramente più concorrenza per noi intermediari, ma credo anche che la concorrenza sia un vantaggio per il cliente e, tutto quello che è un vantaggio per il cliente – ha concluso – può tramutarsi in un vantaggio pure per l'intero mercato”.