

# IL SERVIZIO, VALORE AGGIUNTO OFFERTO DAL BROKER

di BENIAMINO MUSTO

ACB SI PREPARA AL CONGRESSO ELETTIVO DEL PROSSIMO 18 APRILE CON UN'IMPORTANTE NOVITÀ, IL DEBUTTO DI ACB SERVICES, E VUOLE FAR SENTIRE LA PROPRIA VOCE SUI TAVOLI CHE CONTANO PER OFFRIRE IL PROPRIO CONTRIBUTO SU ALCUNI DOSSIER ANCORA IN DIVENIRE, A PARTIRE DALLA NORMA SULLA POLIZZA CAT-NAT OBBLIGATORIA

Il prossimo 18 aprile **Acb** terrà a Milano il proprio congresso elettivo per il rinnovo delle cariche. A questo appuntamento l'associazione arriva forte di un'importante novità, cioè il lancio della società di servizi **Acb Services**, che debutta in una fase in cui i broker si trovano a monitorare con attenzione i molteplici fronti che toccano da vicino la loro attività.

In vista del congresso, il presidente di **Acb**, **Luigi Viganotti**, a colloquio con *Insurance Review*, ha illustrato le principali tematiche su cui l'associazione sta tenendo alta l'attenzione, a partire dall'introduzione dell'obbligo per le imprese di dotarsi di una polizza contro le catastrofi naturali, inserito nell'ultima legge di Bilancio. Viganotti lo definisce “non un traguardo, ma un punto di partenza”, laddove potrebbe dare il via a una presa di coscienza che porti l'intera popolazione italiana (quindi anche i privati) ad assicurarsi contro i rischi catastrofali. Secondo il presidente di **Acb**, tuttavia, esistono “molte zone d'ombra”, a partire dalla definizione dei destinatari dell'obbligo. “Il termine *imprese*, infatti, aprirebbe un ampio ventaglio di possibilità giacché molti settori del commercio non sono iscritti al registro delle imprese, e quindi non sarebbero soggetti all'obbligo”, osserva Viganotti. Un altro aspetto controverso riguarda la definizione degli eventi definibili come “catastrofali”, laddove distinguerli dai fenomeni

metereologici diventati più estremi diventa sempre più difficile: su questo aspetto, **Acb** ritiene che “la norma specifici che l'oggetto della copertura è esteso anche a tutti i danni da eventi atmosferici che trovano la loro causa prima in un evento catastrofale”.

## IN ATTESA DEL DECRETO ATTUATIVO

Ad ogni modo, il compito di sciogliere questi nodi sarà affidato al decreto attuativo che sarà emesso dai due ministeri interessati (**Mimit** e **Mef**). Per la sua stesura è stato istituito un apposito tavolo di lavoro, a cui gli intermediari tuttavia non partecipano (nel momento in cui si scrive l'unico soggetto in rappresentanza del settore assicurativo è **Ania**). “Abbiamo chiesto di partecipare al tavolo per portare il punto di vista dei broker, cioè coloro che tutti i giorni sono operativi sul mercato e che si confrontano direttamente con gli assicurati. È importante essere presenti a questo confronto – spie-

ga Viganotti – in primis perché è importante definire una classificazione dei rischi per gli eventi catastrofici, e poi, una volta fatta questa definizione, stabilire come calcolare il premio. Inoltre bisogna capire come risponderà il mercato. Partiamo dal presupposto che circa il 55% delle Pmi italiane non ha una copertura property. La nostra domanda è: nel momento in cui la compagnia ha l'obbligo a contrarre, potrà fare esclusivamente la polizza catastrofale, oppure imporrà di fare anche la polizza property base? Oltre a ciò, bisognerà capire quale copertura sarà offerta dal mercato, visto che attualmente le compagnie sui rischi catastrofici sono riassicurate per oltre l'80%. Infine, va capito qual è il ruolo di **Sace**, che ha un limite di 5 miliardi di euro per intervenire”.

## IL NODO DELLA RITENUTA D'ACCONTO

Sempre in tema di legge di Bilancio, un aspetto su cui c'è la ferma contrarietà di Acb riguarda l'estensione dell'applicazione della ritenuta d'acconto alle provvigioni percepite dai broker assicurativi da parte delle compagnie e dei rispettivi agenti, a partire dal mese di aprile. Per Viganotti la norma è poco chiara, ed è molto penalizzante per la categoria. “La ritenuta d'acconto è il 23% sul 50% del totale delle commissioni, salvo il diritto a riduzioni. Significa anticipare allo Stato una notevole somma. Le tasse vanno assolutamente pagate, ma così facendo si toglie molta liquidità soprattutto ai piccoli e medi broker”. Per questo il presidente di Acb ritiene che “nel 2024, e soprattutto nei prossimi due anni, ci saranno ancora più accorpamenti e acquisizioni di piccoli e medi broker da parte di grandi player”. La strada che Acb suggerisce di seguire è da un lato quella della specializzazione, cioè “quel plus che un broker può offrire al cliente”, e dall'altro lato la digitalizzazione dei sistemi: “la tecnologia – osserva Viganotti – non sostituisce l'attività del professionista, ma aiuta nell'evitare gli errori e nel ridurre i costi di gestione”.



*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

## LA NUOVA SOCIETÀ DI SERVIZI

Va in questo solco la già citata nuova Acb Services, che sarà guidata da **Giancarlo Guidolin**, una figura molto nota tra gli intermediari sin dai tempi in cui era agente. La società di servizi di Acb si pone l'obiettivo di “coniugare la soddisfazione per i servizi offerti di compliance, consulenza e formazione professionale con una serie di finalità di beneficio comune rivolte a persone, territori e ambiente”, laddove i servizi accentrati permettono di realizzare economie di scala. Ulteriore importante obiettivo, sottolineato dal presidente Viganotti, è quello del servizio che il broker deve dare al cliente: “oggi – evidenzia – siamo in una condizione di mercato in cui non è troppo difficile individuare la copertura assicurativa adatta a ogni situazione. Pertanto il valore aggiunto che può essere offerto al cliente può essere rappresentato dal servizio, dalla gestione del sinistro e dalla gestione fiscale e amministrativa”.