

IL BROKER ALLA PROVA DI PROFESSIONALITÀ

di FABRIZIO AURILIA

L'INTERMEDIARIO SPECIALIZZATO DEVE CREARE E RICERCARE LA CONCORRENZA. IL PRESIDENTE DI AIBA, CARLO MARIETTI, TRACCIA UN QUADRO DEL FUTURO PROSSIMO DELLA CATEGORIA E CRITICA IL MERCATO DELLE COMPAGNIE TROPPO CONCENTRATO

Se è vero che al centro della scena ora c'è il confronto serrato tra gli agenti e **Ania**, anche l'altra faccia dell'intermediazione assicurativa si prepara a una stagione che offrirà i frutti maturi del biennio di cambiamenti che ha interessato il mercato dei rischi. Se da un lato, quindi, gli agenti dibattono e si confrontano (a tratti si scontrano) sul nuovo modello cui far discendere la propria professionalità, i broker avanzano, forti di una tenuta tutt'altro che attesa: i premi totali intermediati dagli iscritti alla sezione B del Rui sono stati pari a **22,7 miliardi di euro** nel 2012 (+2,5% sul 2011), per una quota di mercato complessiva del **21,5%**, mentre nei soli rami danni i broker hanno raccolto ben **18 miliardi di premi (50,2% del totale del comparto)**.

“Nonostante il budget stanziato per la spesa assicurativa sia in calo – commenta a *Insurance Review*, **Carlo Marietti**, neo presidente di **Aiba** – i numeri dicono che i broker hanno saputo aumentare la loro quota di mercato anche nel 2012: il che significa aver garantito un'adeguata tutela al settore produttivo italiano ed essere riconosciuti come partner dalle aziende”.

A rappresentare la stragrande maggioranza dei broker italiani e stranieri operanti sul territorio nazionale è appunto Aiba, che dalla fine di giugno ha un nuovo presidente. È Carlo Marietti, già a capo di **Area Brokers**, società con sedi a Milano, Roma e Torino, a prendere il posto dello storico presidente **Francesco Paparella**. Le sfide che si pongono di fronte agli intermediari specializzati sono di diversa natura: sempre più decisivo sarà il confronto con le istituzioni, italiane



Carlo Marietti,
presidente Aiba

ed europee, ma anche con gli altri intermediari, poi c'è la difficoltà di operare in un mercato delle compagnie sempre più concentrato e, sull'altro fronte, in un tessuto imprenditoriale fatto di micro aziende che non vedono l'ora di uscire dal tunnel della crisi.

IL CONFRONTO CON LE ISTITUZIONI

“Mi sento di dire che Aiba sarà, anche nel prossimo biennio molto impegnativo, un interlocutore qualificato e abituale delle istituzioni italiane ed europee. Come sappiamo bene – argomenta Marietti – sono in arrivo due normative potenzialmente in grado di rivoluzionare la professione dell'intermediario: la revisione della direttiva europea sull'intermediazione assicurativa (*ImdII*) e la predisposizione di nuove regole di trasparenza per i clienti (regolamento *Kids*)”. Il tema è quello di fare la giusta pressione, anche lavorando in “stretto contatto con le altre associazioni”, per evitare impatti troppo duri sul sistema italiano. Per Aiba è essenziale, però, che non si replichino “quelle disfunzioni del passato che hanno attenuato la portata originale dei provvedimenti nella fase di recepimento”.

LE COLLABORAZIONI: VERSO UNA FIGURA UNICA?

L'unità degli intermediari italiani, pur nelle differenze di modello di business, è un punto su cui il presidente di Aiba torna spesso. Le collaborazioni tra intermediari, a regime, potranno essere quindi “un importante strumento di crescita verso un mercato più concorrenziale e maturo”. Il giudizio di Marietti è estremamente positivo, anche oltre le aspettative: “la norma – spiega – elimina gli steccati esistenti tra agenti, broker e banche e, sul lungo periodo, potrebbe allineare gli obiettivi della categoria degli intermediari”.

TANTI BROKER E POCHE COMPAGNIE

Del resto, l'appello a una maggiore concorrenza è uno dei mantra più risuonati dalle istituzioni negli ultimi due anni: da **Antitrust** a **Ivass**, dal governo Monti a quello Letta. Solo l'Ania difende le cose come sono. Dai numeri di Aiba, i primi cinque gruppi assicurativi, considerando la fusione **Unipol-Fonsai**, superavano il 60% del totale del mercato italiano nel 2012: l'anno

prima erano al 53,5%. “In cima a tutte le criticità – continua Marietti – permane comunque la densità delle incombenze burocratiche in capo agli intermediari e il livello molto spesso inadeguato degli interlocutori”. Aiba, inoltre, denuncia una generale “assenza di innovazione nelle offerte” unita a una “limitata flessibilità”, dove i prodotti sono “standardizzati e mal si adattano alle diverse esigenze”.

PMI TRA CRISI E INTERNAZIONALIZZAZIONE

Una presa di posizione dura che evidentemente ha radici nell'esperienza quotidiana. Soprattutto nel rapporto con le aziende e i professionisti, fulcro della clientela dei broker, e già provato da questi anni di crisi. “A favore delle Pmi – sottolinea Marietti – il broker può generare un valore aggiunto, colmando una potenziale carenza di *know how* dovuta a dimensioni aziendali che non consentono la valorizzazione di significative specializzazioni interne”. Ma il fronte caldo per i prossimi anni sarà l'internazionalizzazione, che da scelta è praticamente diventata un obbligo, con tutti i rischi connessi: partnership con aziende straniere, mercati con consuetudini commerciali e architettura normativa diversi. “È importante – continua il presidente di Aiba – che le soluzioni assicurative per l'estero siano armonizzate e che l'impresa abbia un unico interlocutore per la gestione dei rischi: per il broker il settore offre grandi opportunità ma richiede anche una crescita professionale, perché ogni Paese è un caso a sé e le soluzioni messe a punto per un Paese europeo possono non attagliarsi ad altre realtà”.

IL FUTURO DI AIBA

Ecco perché tra i programmi futuri di Aiba ci sarà un focus forte sulla formazione attraverso **Aba**, l'Accademia di brokeraggio assicurativo, e una spinta sempre maggiore al ricambio generazionale, con un sostegno particolare ad **Aiba Giovani**. “Non faremo mancare il nostro impegno – conclude Marietti – per aumentare la qualità del mercato in generale: inizieremo da alcune aree ben definite come la Rc professionale, le coperture contro gli eventi catastrofali, la Rc inquinamento e le polizze danni indiretti”.