

IL BROKER, INNOVATORE DEL MERCATO E INTERMEDIARIO DI BISOGNI

di FABRIZIO AURILIA

DALLA NORMATIVA ALLA TECNOLOGIA, PASSANDO PER IL CAMPO DELL'INNOVAZIONE DEI SERVIZI: QUESTE LE SFIDE DI FRONTE ALL'INTERMEDIARIO SPECIALIZZATO. IL NUOVO PRESIDENTE DI AIBA, LUCA FRANZI DE LUCA, RIPARTE DALL'AUTOREVOLEZZA CONQUISTATA DALL'ASSOCIAZIONE NEGLI ANNI SCORSI, E PUNTA A VALORIZZARE ANCORA DI PIÙ IL RAPPORTO CON LE ISTITUZIONI

Ne è convinto il nuovo presidente di Aiba, **Luca Franzi de Luca**, che traccia la rotta dell'associazione parlando a tutto campo delle sfide di fronte all'intermediario specializzato.

LA NECESSITÀ DI UN CONFRONTO CONTINUO

Secondo Franzi de Luca, "non è un periodo semplice per il brokeraggio assicurativo". Le ragioni sono molteplici ma certamente ciò è determinato da una sua caratteristica intrinseca: "sconta in ritardo l'andamento non certo brillante del comparto produttivo". A questo si somma l'attesa per il recepimento della direttiva europea sull'intermediazione assicurativa (*Idd*), pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale Europea* il 2 febbraio scorso, e che ha l'obiettivo di armonizzare le disposizioni nazionali in materia di distribuzione, pur consentendo agli Stati membri di mantenere o adottare ordinamenti più rigorosi per tutelare maggiormente i consumatori: "il compito principale di Aiba – argomenta – sarà quello di seguire

Specializzazione, flessibilità e innovazione sono caratteristiche destinate a tornare di attualità, nel rapporto tra clienti e mercato assicurativo. È già così ma lo sarà ancor di più, ora che i servizi si stanno sostituendo ai prodotti e il broker è l'intermediario che, per eccellenza, è capace di pensare (e realizzare) soluzioni ad hoc. Le evoluzioni del mercato comportano cambiamenti nell'operatività quotidiana del broker che si trova anche a dover fare i conti con un mercato domestico sempre più ristretto, e con il problema di dover "fronteggiare la mancanza d'interlocutori validi".



Luca Franzi de Luca, presidente di Aiba

RIPARTIRE DA UN'IMPORTANTE EREDITÀ

Il cambio di guida ai vertici di Aiba chiude l'epoca di **Carlo Marietti Andreani**. Di fronte al neo presidente, Luca Franzi de Luca, si pone anche la questione di gestire l'eredità lasciata dalla precedente presidenza.

“Carlo Marietti Andreani – spiega Franzi de Luca – lascia in eredità un'associazione in salute, che negli ultimi tre anni, sotto la sua gestione, ha compiuto passi in avanti sul versante di autorevolezza e attendibilità. A livello istituzionale, Aiba è considerata interlocutore qualificato, e viene costantemente ascoltata per tutte le questioni inerenti il mercato assicurativo”. Ecco perché il primo impegno sarà dare continuità al lavoro impostato, valorizzando, precisa Franzi, le competenze tecniche e le inclinazioni personali dei singoli per metterle a disposizione dell'associazione. “Sarà inoltre necessario stimolare – conclude – la crescita della cultura del rischio individuando azioni comuni che possano contribuire, secondo la tradizione del brokeraggio, a migliorare le condizioni generali del mercato, oltre a far conoscere al grande pubblico le caratteristiche specifiche del broker di assicurazioni, e i molteplici benefici che può garantire in termini di tutela”.



© Bits and Splits – Fotolia.com

attivamente l'iter affinché il documento finale, che modificherà il titolo IX del *Codice delle assicurazioni private*, possa essere in linea con gli orientamenti comunitari, pur tenendo conto delle specificità nazionali, dell'eterogenea composizione del settore e della stessa prassi del mercato che ne ha permesso lo sviluppo, senza ledere gli interessi di clienti e consumatori”. In questo senso, afferma il presidente, sarebbe auspicabile l'apertura di un tavolo di lavoro continuo con interlocutori governativi: “condizione, quest'ultima, particolarmente difficile per via dei continui cambiamenti organizzativi all'interno dei dicasteri che impediscono la costruzione di relazioni continuative nel tempo”.

Del resto, uno dei punti di forza di Aiba in questi anni è stato proprio l'aver intensificato il confronto con le istituzioni. Da citare è certamente il ruolo svolto nel tavolo per la revisione dell'informativa precontrattuale nei prodotti danni. Ma non va dimenticato neanche, ricorda il presidente, “il positivo lavoro portato avanti negli ultimi due anni insieme al **Bipar** per la redazione di un testo di normativa comunitaria che mantenesse alcune imprescindibili prerogative rispetto all'impostazione originaria, fortemente connotata dalla disciplina riguardante l'intermediazione finanziaria”.



© goodstock – Fotolia.com

L'INNOVAZIONE PER TUTTI

Un altro filone che sarà seguito da vicino dall'associazione è quello dell'innovazione tecnologica. Franzi de Luca sottolinea la particolare importanza della partecipazione di Aiba all'osservatorio di **Ania** e **Bain** sull'impatto delle nuove tecnologie sull'industry assicurativa. “La nostra presenza – spiega – si focalizza sugli scenari correlati alle soluzioni tecnologiche del settore dell'intermediazione, tema su cui abbiamo concentrato la nostra attenzione anche in occasione del convegno nazionale dello scorso mese di marzo”. Al centro di questo mondo c'è la *connected insurance*. Secondo i primi dati raccolti tra gli associati Aiba, la stragrande maggioranza dei broker ritiene che questa sia un'opportunità di business interessante, tanto da contribuire all'aumento del portafoglio di almeno il 20%. “Oltre al comparto auto – precisa Franzi de Luca, ancora a proposito della *connected insurance* – può fornire soluzioni importanti nel campo dei rimborsi delle spese mediche e degli *employee benefits*”.

Per quanto riguarda l'innovazione tecnologica non si può non ricordare *Aiba Digital*, piattaforma cloud utilizzabile in qualsiasi momento con ogni dispositivo (desktop, smartphone e tablet), che consente lo scambio reciproco, tra compagnia e broker, di dati, report contabili e una serie di altri documenti in formato digitale: “si tratta di uno strumento – sottolinea il presidente – che permette di mantenere la piena autonomia e indipendenza dei broker dalle singole procedure informatiche delle diverse compagnie, consentendo quindi una pluralità di contatti con il mondo dell'offerta senza oneri amministrativi aggiuntivi”. Con questo “primo esempio” Aiba intende leggere i segnali di innovazione e cambiamento, trasformandoli “in opportunità di crescita”, ribadisce Franzi de Luca, “anche per gli intermediari di piccole dimensioni che, molto spesso, non hanno le capacità economiche adeguate a dotarsi di strumenti innovativi”.



SE MANCANO GLI INTERLOCUTORI NEL MERCATO

Tuttavia, le difficoltà nei rapporti con le compagnie non si risolvono certo con una piattaforma tecnologica. Secondo il numero uno di Aiba occorre “fronteggiare la mancanza di interlocutori validi”: manca un'offerta innovativa, i prodotti sono standardizzati e poco flessibili. “Quello che serve – spiega – sono soluzioni specifiche e persone dedicate in ognuno dei segmenti del mercato: c'è bisogno di strumenti in linea con le nuove tecnologie, in modo da incrementare l'efficienza e diminuire il consumo di tempo e denaro. Il broker ha storicamente assolto al ruolo di innovatore del mercato. Si tratta di caratteristiche destinate a tornare di attualità, visto che sarà sempre più un intermediario di bisogni e non di prodotti. Il broker – ricorda infine – non vende un prodotto, ma incide nella realizzazione di una soluzione ad hoc, andando anche a reperire quella più adatta presso compagnie specializzate, quasi sempre di matrice este-
ra”.