



Assemblea Generale  
Milano, 22 Giugno 2010

Relazione del Presidente  
Francesco G. Paparella

Care Colleghe e Colleghi,

Vi do il benvenuto a questa Assemblea che prende in esame i dati del mercato al 31/12/2009. Pur in presenza di forti criticità nazionali e mondiali nel comparto economico, e di tensioni sociali ad esse riconducibili, voglio premettere che anche nel 2009 la nostra categoria è riuscita a registrare un segno positivo nella raccolta premi.

Con un complessivo di 16.941 milioni di euro, la quota di mercato che rappresentiamo è pari al 46,1%, contro il 45,2 dello scorso anno: si tratta certo di una crescita modesta, ma che viene comunque conseguita a fronte di una diminuzione complessiva della raccolta danni dell'1,9% rispetto allo scorso anno. Il dato è ancor più significativo se lo riportiamo al nostro comparto di intervento prevalente, e cioè quello industriale.

Tutti noi abbiamo constatato come le aziende nel 2009 abbiano evidenziato consistenti riduzioni dei fatturati e delle retribuzioni, parametri, questi, che rappresentano elementi sostanziali nella composizione dei premi assicurativi. I nostri conti, viceversa, non solo hanno saputo assorbire tali diminuzioni, ma hanno segnato un seppur contenuto incremento.

Da una prima analisi, possiamo affermare che ciò è dovuto alla capacità della Categoria di trovare nuovi spazi operativi sia nell'ambito della propria clientela tradizionale, con offerte più ampie e mirate, sia avvicinando settori che fino ad oggi venivano trascurati o non sufficientemente sviluppati.

Il 2009 è stato un anno estremamente difficile per il mondo occidentale e per l'Europa in particolare. Pur in presenza di modesti cenni di ripresa, i Paesi dell'Unione Europea sono stati costretti ad avviare delle ulteriori iniziative volte a scongiurare il pericolo di default di uno o più partner dell'Unione, consapevoli di un possibile effetto domino che avrebbe coinvolto tutti i Paesi eurocentrici.

Il Governo italiano ha varato provvedimenti d'emergenza che riducono l'esposizione debitoria di oltre 24 miliardi di euro nei prossimi 24 mesi; la Germania, pur partendo da un rapporto debito pubblico – PIL estremamente più favorevole del nostro, ha varato un programma di contenimento dei costi da 80 miliardi di euro in 4 anni. Spagna e Portogallo, paesi che dopo un effimero boom si trovano oggi in una condizione politico sociale più simile a quelle della Grecia che a quella dei partner europei più virtuosi, hanno varato analoghi programmi di contenimento della spesa pubblica che di fatto riassorbono completamente la crescita ed il benessere generalizzato che avevano garantito negli scorsi anni ai propri cittadini.

Tutto ciò dimostra come vi sia una strettissima connessione tra le iniziative dei singoli governi dell'Unione ed il complessivo stato di salute dei 27 Paesi che la compongono. Da un'analisi superficiale potremmo affermare che l'allargamento dell'Unione Europea ha coinvolto partner ad economia debole e bisognosi di aiuto i quali hanno rovesciato sulle economie più forti i loro problemi, generando un dissesto complessivo. Ciò, se vogliamo, dimostra l'inconsistenza dell'assioma secondo il quale la redistribuzione della ricchezza consente a tutti di raggiungere un livello elevato di soddisfazione dei propri bisogni. Appare vero il contrario, e cioè che tutti diventiamo più poveri e perciò la necessaria solidarietà non può che confrontarsi con gli obblighi che i singoli governanti hanno nei confronti dei propri cittadini.

Altro aspetto che è emerso per carenza di controlli e per una concezione liberistica esasperata, è quello della speculazione che può svilupparsi nei confronti delle economie deboli o di quelle che hanno inteso promuovere sistemi di indebitamento a medio - lungo termine, incentivando stili di vita non congrui rispetto alla capacità di reddito, che vengono messi in crisi non appena il volano del debito si interrompe.

Il possibile ulteriore allargamento dell'Unione alla Turchia, paese di grandi dimensioni, estremamente popolato e pieno di contraddizioni interne, potrebbe ulteriormente aggravare questa situazione complessiva.

Il mercato mondiale è contraddistinto da forti tensioni generate dalla concorrenza anomala di quei paesi che, privi delle doverose tutele sociali che il mondo occidentale ormai da tempo garantisce alla forza lavoro, invade il mercato con prodotti a basso costo. La risposta non può basarsi sul protezionismo e sulla chiusura di quegli spazi una volta definiti "frontiere nazionali": sarebbe, oltretutto anacronistico, del tutto impossibile. I cittadini hanno il diritto di acquistare beni e servizi ovunque ritengano ed al prezzo migliore che sono in grado di ottenere.

Viceversa, la competizione deve basarsi sulla qualità delle produzioni nazionali, spostando quindi il raffronto non più sul prezzo, ma sul contenuto. Personalmente ritengo che il mondo occidentale ed anche il Giappone abbiano le capacità non solo per confrontarsi su questo terreno ma anche per vincere questa sfida. Si tratta però di un processo lungo perché per realizzarsi ha bisogno che il cittadino-consumatore "percepisca" tale differenza.

Negli ultimi 20 anni la tecnologia si è sviluppata e modificata con una tale rapidità da rendere obsoleto ciò che solo ieri appariva all'avanguardia. E' però altrettanto vero che, nel rispetto di questo processo di evoluzione che non può essere rallentato o fermato, ogni tecnologia ha al proprio interno dei livelli diversi di qualità. I nostri prodotti potranno quindi essere preferiti solo se, con gli stessi ritmi di sostituzione che oggi vengono imposti, sapranno mantenere il criterio di eccellenza rispetto alla massa della produzione. Non è pensabile competere con realtà che non tutelano i lavoratori: non siamo noi a dover regredire, ma i nostri competitor a dover crescere.

Un'ultima considerazione sullo sviluppo a qualunque costo. Forse l'elemento meno condivisibile della globalizzazione consiste nella perdita o nell'affievolirsi del senso etico dell'intraprendere.

## **IL MERCATO ASSICURATIVO ITALIANO E I BROKER**

Il totale dei premi 2009, secondo quanto diffuso dall'Isvap, è stato pari a 117.865 milioni di euro circa con un aumento del 28,1% (+ 27,1 in termini reali) rispetto ai 92.014 milioni di euro dell'anno precedente.

Nei rami danni si registra una raccolta di 36.745 milioni di euro, con una diminuzione dell'1,9% (-2,6% in termini reali).

Nei rami vita la raccolta è stata di 81.120 milioni di euro circa, con un aumento del 48,7% (+47,6% in termini reali).

I rami vita aumentano considerevolmente la loro incidenza sulla raccolta complessiva (68,8% rispetto al 59,3% del 2008). I rami danni corrispondono al 31,2% del totale (era il 40,7% nel 2008). La raccolta del solo ramo auto rappresenta il 46,4% dei rami danni ed il 14,5% sulla raccolta complessiva.

Le cifre che seguono si riferiscono alla situazione al 31/12/09 degli iscritti al RUI. Le imprese sono ora 1.109 (rispetto alle 940 della fine del 2008), con una crescita del 17,9%. Per quanto concerne le persone fisiche, al 31/12/09 risultano 3.114 iscritti, con un incremento del 7,6% rispetto al 2008 (nell'ambito delle 3.114 persone fisiche sono comprese anche 377 ditte individuali). In totale abbiamo 4.223 mediatori di assicurazione e/o riassicurazione, con un aumento del 10,1% rispetto all'anno precedente.

La regione con il numero maggiore di broker rimane la Lombardia; seguono il Lazio, il Veneto e il Piemonte.

Dati di dettaglio sono riportati nella seconda parte della Relazione, curata dalla Segreteria.

Il 2009 ha evidenziato una fortissima ripresa del ramo vita rispetto alla conferma della flessione dei rami danni. La raccolta premi in Italia ha registrato un'inversione di tendenza, raggiungendo un ammontare complessivo di oltre 118 miliardi, superiore del 28% a quello del 2008. Il solo ramo vita si è incrementato del 49%.

Ma ciò che vale sottolineare, come auspicavo nella mia relazione dello scorso anno, è che la raccolta è incentrata su prodotti di tipo "assicurativo" e non finanziario: polizze TCM e di capitalizzazione con rendimenti garantiti hanno intercettato il risparmio degli italiani che, come sappiamo, a dispetto della crisi, rimane molto elevato. E' un ritorno ai fondamentali dell'assicurazione, che nulla debbono avere di speculativo, ma, viceversa, garantire tutela e serenità futura.

Nei rami danni è proseguita la tendenza recessiva già manifestatasi lo scorso anno, con una perdita di circa il 2%, ascrivibile principalmente al comparto auto che ha avuto una flessione del 3,5%.

Il mercato di sottoscrizione ha continuato ad essere soft, ad eccezione dell'auto: i grandi e medi rischi continuano ad essere sotto-tassati. Ciò, nonostante che i costi riassicurativi siano cresciuti. Il mercato diretto ha risposto aumentando i propri livelli di conservato, quindi esponendosi maggiormente ma contemporaneamente volendo ancora praticare dei prezzi difficilmente giudicabili congrui.

Ciò vale, peraltro, per l'industria medio - grande, mentre gli assicuratori riservano alla piccola e piccolissima industria prezzi estremamente elevati, giustificandoli con la bassa entità dei singoli premi di riferimento. Quello della piccola e piccolissima industria è un comparto che ci ha visto sempre poco presenti. Ma credo che, viceversa, i broker dovranno farsi carico di un processo evolutivo anche in tale comparto, in modo da diffondere quella percezione del rischio e quella cultura assicurativa che porterà ad un allineamento del livello delle coperture al resto dell'Europa.

Sarà un processo lungo che non potrà essere disgiunto da condizioni di accesso al credito che tengano conto in modo vantaggioso dei livelli di copertura assicurativa offerti in termini di garanzie collaterali agli Istituti di Credito cui l'imprenditore deve rivolgersi.

L'obiettivo è quello di far comprendere all'imprenditore prima e al sistema bancario che deve supportarlo poi che le protezioni assicurative rappresentano un investimento e non un costo sul quale appena possibile intervenire in termini di contenimento. Del resto sviluppare la cultura assicurativa per i broker non è solo il modo per sviluppare il proprio business, ma anche quello per dimostrare la validità della propria *mission* sul mercato.

Come sempre la consistenza dei premi amministrati dalla Categoria è desunta dagli importi del versamento degli iscritti al Fondo di garanzia cui vanno aggiunti gli introiti derivanti da fees, che, come noto, non vengono assoggettati al contributo obbligatorio.

E' da sottolineare l'assoluta impossibilità di confronto con i dati utilizzati dall'Ania e dall'Isvap per i propri schemi riassuntivi in quanto essi non tengono conto della "produzione" appoggiata alle agenzie.

Per quanto concerne infine l'Associazione, abbiamo oltre 1.000 Aziende iscritte (società e ditte individuali), con una rappresentatività rispetto al totale della Categoria pari a circa il 70%. Dal punto di vista del giro d'affari, calcolato peraltro sui soli introiti provvigionali, gli associati Aiba rappresentano circa il 90% del mercato.

## **L'ATTIVITA' ISTITUZIONALE DI AIBA**

Tra i ruoli fondamentali che l'Associazione deve svolgere a tutela della Categoria che rappresenta, vi è quello dei rapporti con gli organi istituzionali che di volta in volta intratteniamo per poter riportare le istanze e le aspettative dei Broker italiani.

Abbiamo confermato la scelta di fondo di mantenere con i nostri interlocutori un atteggiamento di collaborazione sempre e comunque impostato al reciproco rispetto dei ruoli e delle funzioni. Questo ci ha permesso di conseguire alcuni importanti risultati e di mantenere comunque aperta la strada per un corretto confronto su altre tematiche.

Permangono cordialità e reciproca correttezza dei rapporti, garantiti non solo dal nostro agire, ma anche da quello dei nostri interlocutori.

L'atteggiamento è frutto della scelta strategica che Aiba ha fatto fin dalle proprie origini: quella di connotarsi come rappresentanza di imprenditori e non già di "sindacato". In altri termini, un'associazione datoriale si confronta con i propri interlocutori e, a differenza del sindacato, non si scontra con delle controparti.

## **ISVAP**

Alla luce dei chiarimenti ottenuti negli anni scorsi - rapporti tra broker, tra broker e agenti, tra broker e segnalatori, informativa precontrattuale ed adeguatezza, snellimento della procedura di iscrizione, fidejussione bancaria ecc. - il rapporto con l'Istituto è proseguito lungo i binari del confronto e della discussione con lo scopo di approfondire le interpretazioni delle norme, cercando di evitare inutili ridondanze che non giovano all'utente ma creano problemi all'operatività della Categoria.

Continuiamo a sostenere che la migliore protezione degli interessi del cliente e la maggiore trasparenza si basino sulla semplicità delle procedure e sulla sintesi della documentazione.

Viceversa, dobbiamo ancora confrontarci con una sovrabbondanza di modelli, formulari ed informazioni.

## ***CONSAP***

Il Fondo di Garanzia è stato affidato alla gestione della Consap. Scopo di tale Fondo, istituito con la legge 792/1984, è quello di risarcire gli assicurati e le imprese di assicurazione dei danni patrimoniali derivanti dall'esercizio dell'attività di mediatore assicurativo e riassicurativo, nel caso in cui il danneggiato non fosse stato risarcito dall'intermediario o non fosse stato indennizzato attraverso la polizza di Responsabilità Civile Professionale obbligatoria.

L'ambito di applicabilità ormai consolidato nella prassi di gestione, ha consentito una capitalizzazione del Fondo ben al di sopra delle necessità risarcitorie correnti. L'Associazione ha quindi ottenuto una sostanziale riduzione del contributo annuo che è passato dallo 0,50% allo 0,10% a partire dal 2006. Per la Categoria tale abbattimento dell'aliquota ha consentito un complessivo risparmio di circa 15 milioni di euro relativamente alle annualità 2006-2007, corrisposte in soluzione unica nel 2008, e 2008 corrisposto nel 2009.

Per il versamento 2010, relativo alle provvigioni 2009, è probabile che otterremo un'ulteriore riduzione che farà risparmiare alla Categoria dai 400 ai 500.000 euro: si tratta di una cifra molto importante che è rimasta nelle casse dei nostri Colleghi, consentendogli almeno in parte di limitare i maggiori costi di gestione derivanti dall'applicazione delle nuove norme di informazione alla Clientela.

Desidero sottolineare come l'importante risultato sta a dimostrare che la Categoria nel suo complesso ha da sempre operato con correttezza e professionalità nei confronti del mercato. Una proiezione eseguita da una società specializzata sul possibile smontamento delle riserve del Fondo dimostra che in base al trend in corso e consolidato il Fondo comincerebbe ad utilizzare le proprie riserve solo dopo 15 anni dall'anno in corso.

Determinanti, per il raggiungimento di questo importante obiettivo, sono i colleghi che rappresentano la Categoria nel Comitato di Gestione del Fondo: ringrazio, a nome di tutti Voi, i nostri rappresentanti, per la disponibilità e la competenza e per il loro supporto insostituibile.

## **AIBA E IL MONDO POLITICO**

### ***Durata contratti***

L'Associazione si è fortemente impegnata per tentare di scongiurare l'iniziativa del Parlamento per la reintroduzione della durata poliennale dei contratti di assicurazione. Nonostante la nostra posizione fosse condivisa da tutte le Associazioni dei consumatori, dallo Sna e dall'Unapass, il Parlamento ha ritenuto di accogliere le pressanti richieste delle compagnie, volte a riacquisire quelle rendite di posizione che grave danno avevano recato all'utenza e alla indispensabile libertà del mercato. Della copiosa attività intrapresa già demmo conto a Voi tutti attraverso la pubblicazione sul sito istituzionale di tutta la documentazione ufficiale prodotta dai nostri uffici.

Quando la poliennialità è stata definitivamente reintrodotta, congiuntamente a Sna e Unapass, abbiamo sottoposto il problema all'Unione Europea che, come peraltro prevedibile, riserva un proprio giudizio all'esame di "casi concreti" di limitazione della concorrenza, pur riconoscendo, in linea generale, il trattamento penalizzante per l'utenza in Italia.

Su tale argomento continuiamo a sollecitare il confronto in tutte le sedi possibili, in attesa di poter raccogliere esempi concreti di danno all'utenza per sollecitare l'intervento dell'Unione Europea.

E' comunque da segnalare la recente diffusione da parte dell'Isvap di "chiarimenti applicativi in tema di polizze poliennali". In tale documento l'Istituto afferma con chiarezza e definitivamente che il diritto di recesso per contratti di durata ultraquinquennale può essere esercitato alla fine del quinquennio e non quindi – come alcuni assicuratori surrettiziamente sostenevano – dal sesto anno di durata del contratto. Analogamente l'Isvap ha chiaramente escluso che in caso di rescissione anticipata di un contratto di durata superiore ai 5 anni, all'assicurato possa essere richiesta la restituzione parziale degli sconti ottenuti a fronte della poliennialità del contratto.

Con tale intervento l'Istituto per quanto gli è stato possibile, ha ragionevolmente e definitivamente inteso mitigare l'impatto negativo della revisione dell'articolo 1899 cc.

### ***Assicurazione delle calamità naturali***

I recenti gravi eventi calamitosi hanno riaperto, come del resto avviene da più di 20 anni, il dibattito politico e tecnico sull'opportunità di prevedere l'obbligatorietà dell'assicurazione per danni da calamità naturali.

Il dibattito resta aperto, ma permettetemi di esprimere un forte pessimismo sulla possibilità che lo strumento assicurativo possa nel breve e direi anche nel medio periodo sostituirsi all'intervento statale per il ristoro del danno patito dal cittadino a seguito di tali eventi.

Gli oppositori di tale soluzione, che, viceversa, trova applicazione in quasi tutti i Paesi evoluti del mondo, sostengono in modo del tutto trasversale rispetto alla propria posizione politica che l'assicurazione obbligatoria degli eventi catastrofali corrisponda di fatto all'inserimento di una "tassa di scopo", a danno del cittadino.

A costoro andrebbe spiegato che l'attuale sistema di protezione, interamente a carico della finanza pubblica, non può che essere assolto attraverso un prelievo fiscale generalizzato: non esistono infatti riserve costituite nel bilancio dello stato per far fronte a simili eventi dannosi.

La posizione quindi è demagogica ma, come spesso avviene, proprio perché tale è estremamente forte e radicata.

### ***Assicurazione inquinamento***

Nel Convegno che l'Associazione ha promosso nel 2008 abbiamo affrontato la diffusione quasi nulla di questo tipo di coperture che, viceversa, espongono il sistema industriale italiano ad una pericolosissima ed insostenibile auto-assicurazione.

Come sempre dai Convegni che l'Associazione promuove, è emersa una proposta concreta che Aiba, congiuntamente ad Anra, ha sottoposto al mondo politico ed oggi intende nuovamente evidenziare.

Abbattere l'aliquota fiscale attualmente appostata al 22,25% del premio, portandola al 2,5%, darebbe un forte segnale di attenzione da parte del mondo politico a tale problematica, senza di fatto impattare negativamente sui conti pubblici visto che, alla fine del 2009, risultavano in corso non più di 5.000 polizze a garanzia di tale rischio, rispetto ad un numero potenziale di assicurandi di oltre 4.000.000 di aziende.

La nostra proposta mantiene intera la propria validità e comunque sull'argomento l'Associazione ha avviato già da tempo una forte attività di Formazione, affinché il mondo dei broker sia opportunamente preparato ad affrontare queste tematiche con la propria clientela.

### ***Sicurezza sul Lavoro***

Nel 2009 ci siamo occupati di un altro tema di rilevante importanza sociale quale la sicurezza sul lavoro, avviando una stretta collaborazione con l'Inail al fine di rivendicare alla Categoria un importante ruolo di supporto alla diffusione di una cultura della prevenzione e della tutela della incolumità dei lavoratori.

### ***Casse di assistenza***

In ordine di tempo il Convegno del 27 aprile 2010 è l'ultimo che l'Aiba ha promosso, scegliendo come tema lo sviluppo delle Casse di assistenza. Il livello dei relatori ed una partecipazione che è andata al di là di ogni aspettativa, ha posto in rilievo come il tema rappresenti una fondamentale istanza della società civile che pretende di avere a disposizione strumenti integrativi della sanità pubblica per garantirsi tempestività di intervento ed eccellenza nella qualità delle cure, come è giusto attendersi da un sistema sanitario di un Paese avanzato quale è il nostro.

L'integrazione tra sistema pubblico e strutture private appare l'unica risposta possibile per garantire nel tempo tali attese. Il Convegno ha voluto fare il punto della situazione prendendo in esame dai più diversi punti di vista le prospettive che l'introduzione delle nuove normative danno al settore.

Il tema è di bruciante attualità e la sintesi di quanto emerso dimostra come i broker possano svolgere un insostituibile ruolo di indirizzo e supporto per una scelta consapevole in tale settore da parte della propria clientela.

## **AIBA E LE ASSOCIAZIONI**

### ***Ania***

Con l'Associazione delle imprese manteniamo un costante rapporto di collaborazione ma anche di confronto allorché, come nel caso della durata dei contratti, le nostre posizioni sono totalmente divergenti.

## *Sna e Unapass*

Insieme alle Associazioni degli agenti abbiamo presentato alla Commissione europea un esposto sulla durata dei contratti alla luce della modifica del codice civile attuata dal governo lo scorso anno, come meglio dettagliato.

## **L'ATTIVITA' DELL'AIBA**

### *Statuto*

Raccogliendo le istanze a suo tempo pervenute, la Giunta esecutiva ed il Consiglio direttivo hanno effettuato una complessa analisi delle modifiche statutarie da proporre al voto degli iscritti. Si è seguita la strada di una modifica complessiva.

La proposta che ne è seguita è stata posta al voto postale, allo scopo di coinvolgere il maggior numero possibile di associati. La procedura non ha raggiunto il quorum per la validità del voto.

Si è quindi deciso di sottoporre all'Assemblea una proposta di modifiche limitata alle problematiche di tipo esclusivamente tecnico che ci vengono sollecitate dall'esperienza ed anche dalle richieste di alcuni degli organi associativi, primo tra tutti il Collegio dei Probiviri.

Ci auguriamo che la proposta sia da voi oggi approvata.

### *Formazione*

Aba, la nostra Accademia di Brokeraggio assicurativo, ha sviluppato negli anni un'esperienza che la porta ad avere competenze uniche nel settore. Il suo impegno è cresciuto ed è andato consolidandosi sino a che l'attività formativa dell'Associazione è diventata un punto di riferimento per l'intero mercato assicurativo. Sempre numerose le iniziative, utili sia per conseguire i requisiti obbligatori di ore di formazione e aggiornamento, sia per approfondire tematiche specifiche di rilevante interesse per la categoria.

L'attività di articola su una serie di opportunità formative, che vanno dall'apprendimento dei rudimenti di base della nostra professione, sino ai più alti livelli di sofisticazione tecnica. In tale ambito mi preme sottolineare come l'attività di Aba abbia trovato concreto apprezzamento nell'ambito di strutture universitarie di eccellenza quali l'Università Cattolica di Milano, con la quale è stato promosso un corso di laurea triennale per avviare alla professione di intermediario assicurativo.

L'intera documentazione di tutti i nostri corsi è da quest'anno disponibile in via telematica sul sito istituzionale alla voce "Biblioteca Aba". L'attività del 2011 che già viene delineata, prevede ulteriori inserimenti di corsi specialistici e verrà anche offerta agli Associati la possibilità di organizzare corsi di formazione tecnico-gestionali da offrire alle aziende clienti in modo da supportare l'offerta dei Colleghi che sempre più spesso nei "servizi aggiuntivi" offerti includono quello della Formazione del personale del cliente preposto ad interfacciarsi con il broker e con il mercato assicurativo.

## *Attività internazionale*

Abbiamo sempre sostenuto che Il BIPAR rappresenti una fondamentale ed imprescindibile sede di confronto con i colleghi degli altri Paesi in tema di evoluzione del mercato assicurativo europeo. Ancor di più lo sarà nel prossimo futuro con l'avvio dell'iter di approvazione di una ulteriore Direttiva sull'intermediazione.

La Commissione Europea ha pianificato di arrivare ad una proposta di revisione della Direttiva sull'intermediazione (IMD) alla fine del 2010, utilizzando il testo vigente come base di partenza. Ricordo che tale Direttiva è quella da cui sono derivati, in successione, dapprima il Codice delle Assicurazioni, parzialmente, e poi il Regolamento Isvap n. 5.

La Commissione ha stabilito che la redazione della Direttiva debba avvenire contemporaneamente a quelle in corso MIFID (Markets in Financial Instruments Directive) e PRIIPS (Packaged retail investment products), allo scopo di ottenere una totale simmetria e coerenza tra la nuova legislazione e quella rivisitata. Si presume quindi che la proposta per la IMD II arrivi al Consiglio e al Parlamento europeo nel 2011.

Le Direttive che verranno emanate saranno soggette a diversi tipi di procedure di recepimento, sulle quali è in corso la discussione. Si va infatti dalla cosiddetta "massima armonizzazione", un sistema di formazione delle norme che non prevede l'intervento delle autorità nazionali (o lo prevede in forma molto limitata) alla "minima armonizzazione", per la quale l'intervento nazionale è inevitabile. Probabilmente sarà scelta una via mediana per rispondere alle sollecitazioni in tal senso della "politica" europea.

I principali elementi di attenzione per quanto riguarda gli intermediari sono: l'eliminazione degli ostacoli al funzionamento del mercato unico, l'incremento della protezione del consumatore, la trasparenza (con possibile intervento sulla remunerazione) ed una chiara divisione tra attività degli assicuratori e quella degli intermediari.

Allo scopo di seguire al meglio l'evolversi della normativa comunitaria, la Giunta ha stabilito di affidarne la responsabilità ad un professionista del settore che possa affiancarci e seguirci in questo periodo di grandi mutamenti che impongono prese di posizione derivanti dalle specificità del mercato italiano e, quindi, anche differenti da quelle prese a livello Bipar.

L'Associazione ritiene di spingere nei confronti della procedura di recepimento di "massima armonizzazione" per realizzare quella reale parità operativa tra gli intermediari europei. Ciò a prescindere dai contenuti della Direttiva sui quali, come detto, cercheremo in ogni modo di incidere, con la convinzione che se anche tale Direttiva si dovesse rivelare negativa per gli intermediari, che almeno ciò valga allo stesso modo per tutti.

L'esperienza infatti ci ha insegnato che l'adozione del criterio di "minima armonizzazione" lascia uno spazio troppo ampio al Legislatore del singolo Paese che nel recepimento può arrivare a stravolgere lo spirito della Direttiva, realizzando quella disparità di accesso e di svolgimento alla professione che oggi penalizza gli operatori italiani.

## **FMBA**

Continua la nostra attività anche all'interno della Federazione Mediterranea dei Brokers di Assicurazione. Sono numerosi i progetti allo studio per dar rilievo alla figura del broker ed

anche per possibili scambi e sviluppi commerciali, tra cui anche la costituzione di un Istituto di formazione in collaborazione con i colleghi francesi, al cui avvio sta attivamente lavorando la nostra rappresentanza.

In occasione della Assemblea della Federazione del novembre 2009 tenutasi a Napoli, l'Associazione ha anche promosso un Convegno sulle Autostrade del Mare che, oltre ad una significativa partecipazione di Relatori qualificati protagonisti dell'attività marittima, ha anche rilanciato la figura del broker professionista nel meridione d'Italia e, segnatamente, nella città di Napoli, con l'intento di dare supporto concreto allo sviluppo dell'attività professionale lì svolta dai Colleghi.

### ***Giovani Aiba – Gruppo di Interesse Omogeneo***

Con una recente delibera del Consiglio Direttivo uscente, è stata con piacere accolta la richiesta di costituire un Gruppo che rappresenti e promuova la nostra professione nell'ambito delle giovani generazioni.

Mi auguro che il programma di attività che a breve il Gruppo sottoporrà alla Giunta sia ampio e qualificante così come lo sono le intenzioni che ne hanno determinato al costituzione. Sono anche certo che gli organi direttivi di Aiba daranno il massimo supporto alla realizzazione di tale programma.

### ***Comunicazione***

Il tema della comunicazione viene seguito con la massima attenzione con la collaborazione della società che cura la nostra visibilità ormai da oltre un decennio. La nostra presenza sui media specializzati e generalisti può essere considerata soddisfacente anche perché, su questi ultimi, come è noto, la materia assicurativa viene trattata solo quando è legata ai temi della Rca.

Ricordo la profonda modifica del nostro bimestrale "Broker" che prosegue con l'affinamento dei contenuti e con l'aumento della diffusione.

Un cenno anche alla nostra rassegna stampa, nella parte riservata del sito, che è, a mio parere, una delle più complete disponibili sul web.

Vorrei infine ricordare con piacere la serata di gala che ha celebrato il quarantennale della nostra Associazione ed il volume che ne ha ripercorso la storia.

### ***Servizi AIBA***

L'Associazione è al servizio dei propri iscritti.

La gamma dei servizi offerta è assolutamente rilevante. Tra i principali strumenti a disposizione degli iscritti vorrei ricordare, per l'importanza oggettiva che hanno, *Check it auto; la Convenzione per la R.C. Professionale obbligatoria e la convenzione Tutela Legale.*

A proposito di Check it auto informo che è stato ulteriormente incrementato il servizio che prevede oggi: la quotazione dei rischi obbligatori e non, la selezione automatica del veicolo attraverso la base Dat-Italia, la possibilità di personalizzare il mix di garanzie, la gestione degli

sconti per marchio, l'evidenza delle provvigioni, la stampa ecc. Entro l'anno, il servizio sarà adeguato per la parte relativa ai sinistri memorizzando anche la quota di responsabilità.

Negli ultimi giorni abbiamo raggiunto una importante intesa con la BNL, Gruppo BNP Paribas, per il rilascio della fidejussione alternativa al conto separato. Si tratta di un accordo di ampio respiro, che mette a disposizione degli Associati Aiba delle condizioni estremamente interessanti e complete per soddisfare attraverso questo istituto le più diversificate esigenze di ognuno.

Delle particolari condizioni avete ricevuto una sintesi nella documentazione consegnatavi questa mattina; un'ulteriore breve spazio verrà oggi riservato a dei rappresentanti della Banca che potranno meglio dettagliare i contenuti dell'offerta. Dell'accordo verrà comunque dato ampio dettaglio attraverso apposite riunioni delle Delegazioni regionali, circolari, articoli su broker e più in generale con ogni altro strumento di comunicazione fin qui adottato.

A me preme sottolineare come sia rilevante l'interesse che un Istituto dell'importanza e della diffusione territoriale quale è appunto BNL, abbia inteso riconoscere alla nostra Categoria e all'Associazione che la rappresenta.

## **CONCLUSIONI**

Care Colleghe e Colleghi,

prima di concludere questa mia Relazione desidero sottolineare l'insostituibile contributo dato da tutti i Colleghi eletti e designati a vario livello alla rappresentanza della Categoria in questi tre anni.

I Vice Presidenti, la Giunta Esecutiva, il Consiglio Direttivo, il Collegio Probiviri, il Collegio Revisori dei Conti, le Delegazioni Regionali, i Gruppi di lavoro, le nostre rappresentanze al Bipar, alla Fmba e al Comitato per il Fondo di Garanzia, hanno lavorato con competenza e dedizione nel nostro esclusivo interesse. Un ringraziamento affettuoso e non formale allo staff dell'Associazione che, coordinato dal Segretario Generale, ci garantisce un insostituibile supporto, basato su specifiche e universalmente riconosciute capacità professionali. Senza il loro impegno quotidiano, nessun risultato si potrebbe conseguire.

Oggi completo il triennio di Presidenza affidatomi. Siamo chiamati ad eleggere un nuovo Direttivo che definirà le linee politiche ed operative per il prossimo triennio. E' stato un periodo complesso, ma credo di poter affermare che abbia permesso di raggiungere risultati concreti in termini di apprezzamento del mercato nei confronti della nostra Categoria e di complessivo miglioramento della nostra attività e delle modalità con cui svolgerla.

Ci attende un periodo che vedrà la completa definizione dell'attività dell'intermediario in Italia ed in Europa, attraverso il completamento delle normative europee ed italiane.

Sarà un lavoro complesso che dovrà vedere l'Associazione come sempre protesa alla tutela degli interessi della Categoria, nella consapevolezza che tali interessi sono anche quelli dei consumatori. In qualche modo, dal mio punto di vista, i broker rappresentano la più qualificata, indipendente e professionale "associazione di consumatori" nel comparto assicurativo.

Ciò che auspico, rispetto alle nuove ed imminenti normative europee, è che le stesse possano essere calate nelle realtà nazionali in modo automatico, senza cioè consentire che normative di secondo livello ne lascino forse inalterata la filosofia, ma gravino la loro realizzazione di pesanti impedimenti burocratici.

Se gli intermediari europei sono tutti uguali, uguale deve essere la normativa che ne regola l'attività.

Solo così si potranno sviluppare quella competizione e quel confronto sulle capacità professionali ed imprenditoriali che fanno la differenza tra i diversi intermediari. Regole diverse avvantaggiano quei soggetti che operano nel rispetto di normative più blande e meno strutturate. L'auspicio è, viceversa, che i broker italiani possano confrontarsi con i propri Colleghi europei nel rispetto delle stesse regole e offrendo le medesime tutele all'utenza. Se così sarà, sono certo che la Categoria non solo saprà confrontarsi senza complessi di inferiorità, ma anzi che dal confronto potrà uscire quasi sempre vincente, forte di quella professionalità ed indipendenza che ci hanno portato, in Italia, a gestire tutti i rischi più importanti e complessi della nostra Società.

Grazie.