



ASSEMBLEA GENERALE
TORINO 16 GIUGNO 2011

RELAZIONE DEL PRESIDENTE
FRANCESCO G. PAPARELLA

Care Colleghe e Colleghi,

abbiamo voluto aprire i lavori della nostra Assemblea di oggi con l'Inno di Mameli, per dare un segno tangibile di condivisione alle celebrazioni per i 150 anni dell'Unità nazionale. Per la stessa ragione abbiamo scelto, per la prima volta nella nostra storia, di tenere l'Assemblea annuale nella città che fu prima capitale dello Stato Unitario. Torino oggi ci ospita dandoci il benvenuto in quello che veramente possiamo definire il salotto buono d'Italia.

Le celebrazioni di questo anniversario sono ampiamente condivise nel Paese. Ne è prova la grande partecipazione popolare ad ogni manifestazione che, ben più dei discorsi istituzionali, fa comprendere come l'italianità sia un valore condiviso, anche se con tutti quei "distinguo" culturali e geografici che probabilmente mai potremo annullare, e che forse nemmeno dovremmo. Un diverso sentire è fonte di ricchezza, così come le diverse opinioni contribuiscono, nel prevalere le une sulle altre, a garantire crescita e ricambio.

Vi do quindi il benvenuto a questa Assemblea, che prende in esame i dati del mercato al 31/12/2010. Il perdurare di una non ancora superata crisi dell'economia mondiale ed italiana, che ha ormai compiuto il terzo anno ed ancora non può dirsi superata, non ha impedito alla nostra Categoria di mantenere quel trend di crescita che abbiamo conseguito anche nel 2009.

I premi complessivamente raccolti nel 2010 ammontano nei rami danni a 17.101 milioni di euro, e gestiamo perciò il 47,7% del totale di 35.852 milioni di euro.

Rispetto allo scorso anno la crescita in termini assoluti della Categoria è del 2,5%. Il dato è significativo, anche perché, per il terzo anno consecutivo, la raccolta nei rami danni ha subito un'ulteriore flessione del 2,4% (-3,9 in termini reali). Il dato è ancor più rilevante se lo riportiamo al nostro comparto di intervento prevalente, cioè quello industriale.

E' un chiaro segnale di come la Categoria abbia saputo, pur nelle difficoltà dimostrate dai numeri esposti, operare con capacità e professionalità tali da sapersi porre nei confronti della propria clientela quali interlocutori affidabili, in grado di contribuire alla soluzione dei problemi che l'industria italiana deve affrontare. Ne ha dato conto e lo ringrazio, lo stesso Presidente dell'ISVAP lo scorso 9 giugno nelle sue Considerazioni finali sull'attività dell'Istituto, affermando che: *"sotto il profilo distributivo, all'interno di un processo che vede un graduale ma progressivo affievolimento del ruolo del canale agenziale, (si registra) la conferma del ruolo specialistico di quello dei broker"*.

Le cifre riportate sono desunte 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.

Le criticità che hanno caratterizzato la società italiana, europea e mondiale nel 2010 sono purtroppo le stesse già lamentate lo scorso anno, in particolare nel nostro Paese si registra una

crescita del PIL ancora molto bassa, che non è riuscita a colmare il divario con quello raggiunto prima della crisi.

E' altresì da sottolineare l'unanime riconoscimento al Ministro dell'Economia che è riuscito a mantenere ordine nei conti pubblici, evitando quella crescita della spesa che avrebbe generato una crisi ancor più grave e dalla quale forse il Paese non avrebbe trovato la forza di uscire.

Oggi, però, da più parti, si chiede che questa rigidità venga diminuita, accelerando un processo di riduzione del carico fiscale, sia sui cittadini che sulle imprese, che dovrebbe consentire una più rapida ripresa dell'economia reale.

A questo proposito, appare certo condivisibile la critica che il Governatore della Banca d'Italia ha mosso nella Relazione Annuale dello scorso 31 maggio, non certo al risultato di contenere la spesa pubblica, quanto alle modalità attuative di tale intervento. E' evidente che i tagli orizzontali generalizzati, se da un lato hanno consentito di raggiungere l'obiettivo posto, dall'altro hanno tolto risorse a settori che più di altri avrebbero potuto incentivare lo sviluppo.

Mi si permetta tuttavia una considerazione sulla realtà del nostro Paese. Sempre concordiamo sull'opportunità di fare sacrifici per poi, subito dopo, pretendere che a farli siano altri. Da ciò credo derivi l'impossibilità di gestire dei tagli selettivi alla spesa pubblica, perché per farlo si dovrebbe avviare una sorta di ampia concertazione che sposterebbe i tempi della decisione, che appaiono non procrastinabili.

E' tuttavia il momento di avviare realmente un processo di ripresa ed è giusto attendersi dal Governo delle indicazioni chiare e dei provvedimenti che non restino solo degli annunci.

E' questa la parte più complessa della responsabilità di chi governa: prendere delle decisioni e realizzarle, assumendosi la responsabilità di tali atti di fronte al Paese. Non dobbiamo però commettere l'errore di rimanere in passiva attesa sollecitando gli altrui interventi, ognuno ha il dovere nel proprio ambito di agire. Ricordo la frase attribuita a Luigi Einaudi, secondo Presidente della Repubblica italiana e grande economista che affermava: *"Migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge; non soltanto la sete di guadagno. Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli impianti, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno"*. Diamo concretezza a questa affermazione, consapevoli che l'intraprendere è nella natura umana, la passiva attesa ne è il *vulnus* più grave.

IL MERCATO ASSICURATIVO ITALIANO E I BROKER

Il totale dei premi 2010, secondo quanto diffuso dall'Isvap, è stato pari a 125.954 milioni di euro circa con un aumento del 6,9% (+5,2 in termini reali) rispetto ai 117.860 milioni di euro dell'anno precedente.

Nei rami danni si registra una raccolta di 35.852 milioni di euro, con una diminuzione del 2,4% (-3,9 in termini reali).

Nei rami vita la raccolta è stata di 90.102 milioni di euro circa, con un aumento del 11,1% (+9,4 in termini reali).

I rami vita aumentano considerevolmente la loro incidenza sulla raccolta complessiva (71,5% rispetto al 68,8% del 2009). I rami danni corrispondono al 28,5% del totale (era il 31,2% nel 2009). La raccolta del solo ramo auto rappresenta il 47,4% dei rami danni ed il 13,5% sulla raccolta complessiva.

Le cifre che seguono si riferiscono alla situazione al 31/12/10 degli iscritti al RUI.

Le imprese sono ulteriormente aumentate. Sono ora 1.207 (rispetto alle 1.109 della fine del 2009), con una crescita dell'8,8%. Ad esse vanno aggiunte le 324 ditte individuali che portano ad un totale di 1.531. Per quanto concerne le persone fisiche, al 31/12/10 risultano 3.251 iscritti, con un incremento del 4,4% rispetto al 2009. In totale abbiamo 4.458 mediatori di assicurazione e/o riassicurazione, con un aumento del 5,5% rispetto all'anno precedente.

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

Per quanto concerne infine l'Associazione, abbiamo oltre 1.060 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.

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

Il 2010 ha evidenziato un ulteriore aumento del ramo vita, continuando a privilegiare contratti a capitale e rendimento garantiti e coperture sulla durata della vita umana, mantenendo quell'impegno di tutela e tranquillità per l'Assicurato insiti nel ramo. Apprendiamo anche che, dopo la caduta del 2008 e 2009, hanno avuto un rimbalzo favorevole anche quei prodotti a carattere più finanziario, soprattutto le unit linked aumentate rispetto al 2009 del 58%. Sulle caratteristiche e affidabilità di tali prodotti, è posta tuttavia la massima attenzione da parte dell'Organo di Vigilanza ad evitare che possano diffondersi sul mercato proposte di provenienza estera che abbiano in sé una troppo elevata e non controllabile esposizione al rischio di perdita.

Nella mia Relazione dello scorso anno sottolineavo che il mercato di sottoscrizione si manteneva soft, con la sola eccezione della R.C. Auto e che vi era una profonda disparità di trattamento degli Assicuratori nella tariffazione dei grandi rischi rispetto a quelli analoghi di piccola e piccolissima dimensione. Tale constatazione trova conferma anche nel 2010, in particolare quella che evidenzia come alla PMI e alla micro industria i tassi offerti risultino 4 o 5 volte superiori a quelli ottenuti dalla grande industria.

Auspicio che il nostro ruolo, da sempre incentivante nel mercato assicurativo, ottenga che si sottoscriva in modo equilibrato e corretto per tutti coloro che hanno necessità assicurative e non solo per i grandi gruppi. Solo in questo modo si potrà colmare il gap tra la nostra industria e quella nel resto d'Europa, che ci vede come il Paese più sotto assicurato.

AIBA E LE ISTITUZIONI

Siamo consapevoli del ruolo di rappresentanza attiva che l'Associazione deve svolgere a favore della Categoria che rappresenta, riportandone con tempestività e fermezza le istanze e le attese al mondo istituzionale. Il nostro atteggiamento rimane improntato alla volontà di intrattenere rapporti di collaborazione nel rispetto dei ruoli con tutti i nostri interlocutori. Siamo certi che fin quando ciò sarà possibile sia preferibile, pur nell'assoluta franchezza, ricercare i punti di condivisione ed evitare lo scontro diretto su quelli di disaccordo. Tale atteggiamento nel tempo ha premiato la Categoria che ha visto riconosciute parecchie delle proprie istanze, riuscendo a dimostrare che le richieste non erano mai frutto di arroccamento su posizioni di supposto privilegio, di cui peraltro la Categoria non ha mai usufruito, ma unicamente dovute alla volontà di migliorare le condizioni di operatività del mercato nell'interesse primario del consumatore, ritenuto da sempre il soggetto centrale di ogni nostra richiesta ed iniziativa.

Infatti Aiba offre alle Istituzioni l'indispensabile supporto per conoscere le effettive conseguenze dell'applicazione delle norme emanate e la congruità delle stesse rispetto ai problemi che si intendono affrontare.

ISVAP

Prosegue con l'Autorità di Vigilanza un aperto e continuo rapporto di collaborazione che ha portato negli anni scorsi a dei pronunciamenti dell'Autorità che hanno fatto chiarezza in una serie di rapporti tra intermediari diversi, consentendo ai broker di mantenere quelle consuetudini operative indispensabili al corretto svolgimento della propria attività. Condividiamo con l'Istituto di Vigilanza il desiderio che tutti gli intermediari europei, come pure gli Assicuratori, debbano rispettare le medesime regole formali e sostanziali, senza le quali non avremo un'effettiva capacità di competere. Convinti come siamo che oltre al passaporto unico, che comunque considero un importante traguardo, solo con regole finalmente comuni sarà possibile creare un vero e competitivo "libero mercato europeo" dell'assicurazione.

Molto ci attendiamo dalla nuova Authority europea Eiopa che dal 1° gennaio ha cominciato a svolgere la propria attività di coordinamento ed indirizzo delle authority dei singoli paesi europei. Dai primi contatti avuti a marzo di quest'anno con il Presidente, è emersa un'ampia sintonia su questi temi ed abbiamo perciò avviato altri momenti di approfondimento che ci lasciano estremamente fiduciosi.

CONSAP

Continua il costruttivo rapporto con la Concessionaria dei servizi assicurativi pubblici, cui è affidata la gestione del Fondo di Garanzia della Categoria, già istituito con la Legge 792/84 e mantenuto dal D.lgs 209/2005. Ottenuta una prima consistente riduzione dell'entità del contributo annuale da versare al Fondo che, vale ricordarlo, è passato nel 2008 dallo 0,50% allo 0,10% delle provvigioni, si è raggiunta un'ulteriore riduzione allo 0,08% relativo al 2009, versato nel 2010 e che posso anticipare confermato per il 2010, che verseremo a luglio del corrente anno. Anche in questo caso il risultato è stato conseguito attraverso un costante e collaborativo confronto, che ha posto in evidenza il sostanziale corretto agire della nostra Categoria in tutti questi anni e all'opera attenta

ed estremamente oculata dei nostri rappresentanti in seno a tale organismo, che qui con piacere vorrei ringraziare.

AIBA E LE ASSOCIAZIONI

Proseguono, nel solco di quanto avvenuto negli anni passati, i rapporti con l'Associazione delle Compagnie di Assicurazione Ania e con le rappresentanze sindacali degli Agenti, Sna e Unapass.

Il confronto si mantiene aperto e franco, consapevoli dei ruoli e degli interessi che rispettivamente tuteliamo. Non vi sono al momento argomenti di particolare rilievo da affrontare, in considerazione anche di priorità che il mondo degli Agenti ritiene di dover anteporre ad altri temi che possano vederci coinvolti.

Intendiamo avviare un costante rapporto con le principali associazioni dei consumatori per dare loro le indispensabili informazioni sulla complessa materia assicurativa.

AIBA E L'AFFIDABILITA' DEL MERCATO

Come noto ogni anno l'Associazione affronta un tema di rilievo generale attraverso un convegno nazionale. Nel 2010 ricorderete che ci siamo occupati delle Casse di assistenza, strumento indispensabile per una necessaria interazione tra sanità pubblica e privata sulla scia dei decreti Turco e Sacconi. L'attenzione del mondo politico, istituzionale e dei consumatori, ci conferma che tale scelta è stata felice sia in termini di tempestività che di analisi della situazione in corso e delle prospettive future.

Nel 2011 abbiamo voluto attirare l'attenzione sull'affidabilità complessiva del mercato assicurativo (gli atti del Convegno sono attualmente in distribuzione). Ne è emerso un quadro preoccupante per il proliferare di soggetti che, a vario titolo e con diverse connotazioni, raccolgono sul mercato premi a fronte di coperture spesso inesistenti e comunque sempre senza il supporto dell'indispensabile patrimonialità che ne garantisce la solvibilità. Prima e dopo il convegno del 29 marzo, l'Aiba aveva segnalato attraverso comunicazioni agli Associati il manifestarsi di simili situazioni. Manteniamo la massima attenzione e continueremo con tempestività ad informare gli Iscritti.

Diversi sono gli aspetti assunti dal fenomeno: il primo è la commercializzazione di polizze contraffatte, cioè inesistenti, realtà questa prevalentemente, ma non solo, riferibile a determinate aree geografiche ben note. Nel 2010, 12 casi sono stati rilevati dall'Isvap. Purtroppo nei primi 6 mesi del 2011 ne emergono già altri 20. Come noto tali eventi di grave rilevanza sociale impattano, in caso di danno alle persone, sul Fondo Vittime della strada. L'evasione all'obbligo dell'assicurazione R.C. Auto è stata stimata in ragione di tre milioni di automezzi. Anche considerando che un milione di questi non sia più circolante, il dato complessivo non può che preoccupare per il grave danno che ne deriva alla collettività.

A questo fenomeno se ne aggiungono altri che purtroppo non si limitano alla R.C. Auto. Mi riferisco ad alcune compagnie di origine estera, che in virtù dell'autorizzazione ottenuta nel proprio paese, operano in Italia proprio in quei settori dove il mercato affidabile appare più restio

a sottoscrivere. I rami colpiti sono la R.C. Generale, in particolare il settore sanitario, le fidejussioni oltre naturalmente la R.C. Auto.

Altra criticità è rappresentata dal default di piccole compagnie che in breve tempo raccolgono consistenti premi per poi essere commissariate o poste in liquidazione. Sono fenomeni diversi ma che assieme contribuiscono a generare nel mercato perplessità, paura e sfiducia. E' certo corretto affermare che tali realtà possono proliferare solo in quegli ambiti non più presidiati dagli Assicuratori affidabili. Sia chiaro, gli Assicuratori devono perseguire il profitto e quindi un saldo tecnico attivo, non è solo il fine dell'imprenditore ma è anche l'interesse dell'Assicurato, perché altrimenti gli impegni assunti non potrebbero essere onorati. Fatta questa premessa, va detto che la responsabilità sociale dell'Assicuratore non dovrebbe consentirgli il disimpegno pressoché totale da certi rischi o da certe aree geografiche. E' la soluzione più semplice ma errata, al contrario si dovrebbe procedere coinvolgendo in un processo di profonda revisione del settore interessato, tutti gli attori coinvolti.

Abbandonare a mani improvvisate l'assicurazione della responsabilità civile dei rischi sanitari, anche quelli pubblici, non può essere una soluzione. Noi chiediamo che l'Ania, forte della rappresentanza del mercato assicurativo sano, chieda al Governo, alle Regioni e alle parti sociali un tavolo per definire delle regole operative che consentano la prosecuzione della sottoscrizione di questi rischi.

Dobbiamo essere consci che quando i sinistri assicurati da soggetti non affidabili dovranno essere risarciti, i contraenti pubblici che non avranno trasferito il proprio rischio, non saranno in grado di farvi fronte e perciò, non potendo comunque interrompere la propria attività, sarà la collettività attraverso la fiscalità generale a dover intervenire. Personalmente ritengo che il danno erariale non si debba configurare nel momento in cui, magari tra 5 o 10 anni, il presunto Assicuratore non farà fronte ai propri obblighi, bensì quando l'amministratore accetta di sottoscrivere un contratto senza aver doverosamente verificato l'affidabilità del proponente.

Naturalmente anche gli intermediari hanno le loro responsabilità in questo processo perverso. Mentre considero corretto e sufficiente informare il Cliente privato della differenza tra la proposta di un Assicuratore affidabile e quella di un altro non altrettanto consolidato, lasciando a lui la scelta finale, non penso che tale processo informativo possa essere considerato adeguato nei confronti di una P.A. A mio vedere l'intermediario in questi casi ha un obbligo che va ben oltre la mera informazione corretta: dovrebbe esplicitamente rifiutarsi di assecondare una scelta che sa essere errata.

Nei prossimi giorni, prima della pausa estiva, l'Associazione si farà parte attiva contattando tutti i soggetti interessati alla vicenda, proponendo l'avvio di una consultazione ampia ed approfondita, ponendosi, se desiderato dalle parti, quale moderatore qualificato del processo volto a definire le linee guida che consentano, da un lato la tutela del pubblico interesse e dall'altro una ripresa del mercato di sottoscrizione da parte di assicuratori affidabili a condizioni sostenibili.

L'ATTIVITA' DELL'AIBA

Formazione

Prosegue l'attività della nostra Accademia di Brokeraggio Assicurativo che ogni anno amplia la propria sfera di attività, offrendo corsi sempre più in grado di soddisfare ogni esigenza delle Imprese associate. Il Comitato scientifico che ne delinea l'attività con il determinante supporto della Segreteria dell'Associazione, ha messo a punto una proposta formativa non soltanto rivolta alle Aziende associate ma anche alle nuove leve che si affacciano alla professione, con corsi mirati svolti in collaborazione con istituzioni di eccellenza, quali ad esempio l'Università Cattolica di Milano, e ad enti pubblici e privati per la formazione del personale che si interfaccia con il mercato assicurativo.

Gli accessi alla Biblioteca Aba, che lo scorso anno è stata resa disponibile attraverso il sito istituzionale, sono in numero crescente a dimostrazione che l'iniziativa che, lo ricordo, consente di acquisire tutta la documentazione utilizzata nei vari corsi di formazione, ha destato un forte interesse tra gli Associati.

E' doveroso un ringraziamento ai componenti del Comitato scientifico, ai Responsabili in seno alla struttura Aiba della Segreteria e più in generale a tutti docenti che mettono a disposizione le loro capacità per far sì che il livello complessivo dell'offerta di Aba si mantenga quale punto di riferimento ormai non più ignorabile nel panorama delle strutture che offrono formazione, sia obbligatoria che non, nel nostro Paese.

Finaiba

E' la Srl che consente ad Aiba di veicolare tutte quelle attività di tipo imprenditoriale che non trovano logica collocazione nell'ambito dell'attività istituzionale. La società fu costituita circa 20 anni fa, lasciando all'Aiba la partecipazione di assoluta maggioranza e suddividendo in piccole quote il resto del capitale tra aziende associate.

Per propria natura Finaiba in questi anni ha dovuto far riferimento costante al supporto economico garantito solo dall'Aiba. Ci è sembrato perciò corretto alla fine del 2010 rilevare tutte le quote a suo tempo distribuite, restituendo l'investimento fatto dai Colleghi ed acquisire quindi il 100% della società. Oggi le attività che ad essa sono delegate rappresentano considerevoli importi, in quanto su di essa si concentrano tutti i costi in entrata ed in uscita della formazione, l'attività editoriale e le iniziative esterne, quali convegni, manifestazioni, ecc.

L'obiettivo è quello di garantire a Finaiba un'autonomia ed un equilibrio economico che le consenta una operatività che non debba più dipendere da finanziamenti periodici di Aiba.

La struttura gestionale è stata potenziata grazie alla disponibilità, con assoluto spirito di servizio, garantita da colleghi che sono stati chiamati a far parte del Consiglio di amministrazione di Finaiba e che qui desidero espressamente ringraziare.

Attività internazionale

Continua il nostro impegno in seno al Bipar, che riteniamo irrinunciabile strumento di rappresentanza degli interessi degli intermediari europei nell'ambito dell'Unione. Sappiamo altresì

che non sempre vi è coincidenza tra gli interessi degli intermediari di alcuni stati membri e quelli di altri partner. Va dato atto peraltro che il Bipar, pur nel rispetto delle alternanze alla guida dell'Associazione che si succedono in base alle previsioni statutarie, cerca di promuovere posizioni di sintesi delle differenti attese ed istanze. Non sempre il risultato può considerarsi ottimale ma siamo comunque convinti che non possa esservi alternativa alla nostra presenza e alla nostra attività propositiva nell'ambito di tale organismo.

Tuttavia già dallo scorso anno abbiamo avviato delle azioni autonome nei confronti dei nostri rappresentanti al Parlamento europeo e dei funzionari che prestano la propria opera nell'ambito delle Commissioni di nostro interesse. Sappiamo essere imminente, seppur posposta di un anno, la promulgazione della seconda direttiva sull'intermediazione (IMD). Attraverso tale strumento si dovrebbe completare quell'iter di complessivo riordino ed indirizzo dell'attività degli intermediari europei.

Aiba è presente ai momenti di indagine che la Commissione dell'Unione ha promosso e possiamo affermare che la tendenza che si sta delineando è quella che alla prossima direttiva venga applicato il criterio della "minima armonizzazione", lasciando agli stati membri la possibilità di modificarne sensibilmente le modalità di recepimento nelle legislazioni nazionali e mantenendo perciò in prospettiva, delle profonde differenze tra i metodi operativi degli intermediari di ogni singolo paese.

L'Aiba è contraria ed in tal senso abbiamo già rappresentato le nostre perplessità al Presidente dell'Eiopa.

Dicevo lo scorso anno e confermo oggi, che il mercato italiano deve essere soggetto a regole chiare, forti e trasparenti ma che in nessun caso tali regole nazionali devono consentire ad altri nostri concorrenti che beneficiano di normative più "leggere", di aggredirci con una concorrenza basata non già sulla qualità professionale dell'offerta, bensì sulla possibilità di svolgere la propria attività con minori controlli e garanzie per l'utenza.

Ribadisco che l'Aiba desidera fortemente che le regole siano uguali per tutti gli operatori del mercato europeo. La vera concorrenza si basa solo sull'uniformità delle regole.

Altra attività che Aiba, con il supporto del Bipar, ma anche direttamente, ha posto in essere è volta ad ottenere una norma europea che imponga a tutte le Compagnie operanti grazie al passaporto unico al di fuori del proprio paese di origine, di avere delle caratteristiche di affidabilità e solvibilità equivalenti a quelle del paese nel quale intendono andare ad operare.

Tali Assicuratori dovranno inoltre dimostrare la loro operatività effettiva nel paese di origine, ad evitare che la totalità del proprio business derivi unicamente dall'attività transnazionale. Riteniamo infatti, ed in ciò siamo confortati sia dal punto di vista dell'Eiopa che dell'Isvap, che un assicuratore che opera nel nostro Paese ma non nel proprio, lo faccia aggirando le norme del paese nel quale intende operare.

L'Aiba vuole fortemente che altri assicuratori si affaccino sul nostro mercato per poter garantire agli utenti una sempre più ampia concorrenza e quindi delle condizioni sempre più favorevoli, ma

perché ciò sia reale e non formale, è indispensabile che tali nuovi competitor siano affidabili almeno quanto quelli oggi già presenti.

FMBA

Prosegue la nostra attività all'interno della Federazione Mediterranea dei Brokers di Assicurazione. Dopo la costituzione dell'IMIA, scuola di formazione Mediterranea, dei cui lavori preparatori avevo dato cenno lo scorso anno, gli eventi succedutisi nei mesi scorsi, alcuni ancora tristemente attuali, ci hanno imposto di valutare le conseguenze che avranno nei rapporti tra le due sponde del nostro "mare interno". Recentemente si è tenuta a Tolosa l'Assemblea periodica nel corso della quale si sono approfonditi questi temi di fondo. Attualmente la presidenza è affidata ai colleghi del Libano che, con il supporto concreto delle altre associazioni nazionali coinvolte, stanno varando una serie notevole di iniziative. Ci auguriamo che il grave momento si evolva a breve e, non certo solo per gli interessi che la Fmba vuole supportare, la situazione torni ad essere caratterizzata da sereni e proficui rapporti che garantiscano conoscenza e sviluppo delle relazioni tra le diverse e complementari realtà del Mediterraneo.

Giovani Aiba – Gruppo di Interesse Omogeneo

Lo scorso anno diedi notizia della Delibera con la quale il Consiglio Direttivo aveva approvato la costituzione del GIO. Come auspicato l'iniziativa comincia a dare concreti risultati. Lo scorso 5 maggio a Milano si è tenuto il primo "speed meeting" con il mercato assicurativo. Si tratta di una formula nuova per Aiba, che consente in brevi e successivi incontri di creare un rapporto di conoscenza professionale e personale tra gli assicuratori ed i giovani broker. Oggi sono più di cento i giovani che hanno aderito e collaborano a vario titolo nel Gruppo. Conoscere il mercato ed essere da questo conosciuti è il primo importante passo per gli operatori che abbracciano la nostra professione. L'intento è anche quello di supportare il ricambio generazionale all'interno delle nostre aziende, per garantire continuità alle imprese, nel segno di un sempre più moderno ed evoluto modo di intendere la mission del broker di assicurazioni. Per noi rappresenta anche l'opportunità di avvalersi dell'entusiasmo e delle idee delle nuove generazioni, dando loro nel contempo, spazio all'interno dell'organizzazione dell'Aiba. In estrema sintesi, l'obiettivo è quello di garantirci un sempre miglior futuro e quella prosecuzione che, credo tutti, desideriamo per le realtà che con grande sacrificio e professionalità abbiamo saputo costruire.

Comunicazione

Abbiamo confermato il rapporto di consulenza che ci lega da quasi 15 anni con una società specializzata nel settore. I dati sulla visibilità stampa che l'Associazione riesce ad avere ci convincono della bontà di tale rapporto, anche se trova puntuale conferma che tale visibilità raggiunge il proprio apice nel momento in cui l'Associazione si occupa di problemi relativi alla R.C. Auto. Questo è l'unico tema che la cosiddetta stampa generalista prende in considerazione quando si affronta la materia assicurativa. Diverso è l'atteggiamento, come ovvio, della stampa di settore sulla quale Aiba è da sempre presente, con adeguata enfasi e con il puntuale resoconto delle nostre proposte e della nostra attività.

SERVIZI AIBA

Da sempre, e sempre di più, l'Associazione è al servizio dei propri Iscritti.

Ormai da anni sono attive diverse convenzioni cui periodicamente se ne aggiungono di nuove.

La principale è quella della copertura di R.C. Professionale obbligatoria, stabilizzata ormai da tempo su partners che consideriamo assolutamente affidabili e preparati. Il testo della convenzione, i tassi di riferimento, i limiti assicurati e le modalità di gestione, vengono monitorati continuamente, per fare in modo che, per chi alla convenzione ha aderito, l'offerta assicurativa sia sempre la più competitiva e comunque perfettamente rispondente alle normative ed alle esigenze reali dell'Associato.

Altra convenzione, che mi auguro possa avere sempre maggior sviluppo, è quella della Tutela legale. Stiamo infatti verificando come aumenti la "litigiosità", che in qualche misura risulta ampliata da una capziosa interpretazione delle nuove normative introdotte con il Codice delle Assicurazioni. In sintesi vengono avanzate richieste che non troveranno mai soddisfazione effettiva, ma che imporranno all'intermediario lunghe e costose difese. Da qui l'opportunità di abbinare alla copertura obbligatoria di R.C. Professionale anche quella di Tutela legale.

Prosegue il rapporto con la BNL con la quale abbiamo delineato un'intesa globale che permette agli Associati di far riferimento per la propria attività ad un'importante Banca nazionale ed inoltre consente il rilascio della fidejussione prevista dall'Art. 117 del Codice delle Assicurazioni, in sostituzione del conto separato. E' un'alternativa che ci era stata fortemente richiesta dagli Associati e che, in linea con le attese, sta avendo una notevole diffusione in seno ai nostri Iscritti.

"Check it auto": si tratta della ormai collaudata iniziativa che vede la partnership con Iama Consulting. E' uno strumento tecnico che consente al broker di comparare le tariffe auto, sia RC che CVT, inserendo anche tutte le condizioni di miglior favore che ognuno definisce con il mercato.

A ciò si aggiunge l'Osservatorio Auto Aiba-Iama che ogni anno, prima di altri operatori, dà conto dell'evoluzione tariffaria sul mercato italiano. Affermo con piacere che i nostri dati non vengono mai smentiti ma sempre confermati dalle successive rilevazioni e quindi l'attesa da parte della stampa e dalle Associazioni dei consumatori risulta sempre crescente.

Vi anticipo che in occasione della presentazione dell'evoluzione delle tariffe 2011 che verrà diffusa alla fine del prossimo mese di febbraio, Aiba offrirà al mercato anche una propria ipotesi di tariffazione, nuova e diversa, per la R.C. Auto. Lo studio è già avviato e i primi risultati ci lasciano fiduciosi di riuscire a proporre uno strumento nuovo dinamico e favorevole sia al mercato che ai consumatori.

Di recente abbiamo aggiunto una convenzione con uno dei principali operatori del settore che mette a disposizione degli Associati Buoni Pasto con uno sconto interessante sul valore facciale. Siamo infatti partiti dalla constatazione che sono ormai molte le Aziende associate che offrono ai propri dipendenti questa forma di retribuzione. Come noto, non è sottoposto a tassazione il buono pasto fino all'importo massimo di € 5,16 per giorno lavorativo. Abbiamo perciò ritenuto potesse

essere di interesse offrirVi un ulteriore risparmio senza penalizzare i collaboratori che usufruiscono di tali agevolazioni.

Ultima iniziativa è la realizzazione dell'aggiornamento della pubblicazione de Il Broker in Italia, che Aiba diffuse nel 2001 dopo aver analizzato il nostro comparto alla fine dell'anno precedente. Ci è sembrato necessario tornare sul tema per verificare quanto sia cambiato il nostro mondo in questi 11 anni. L'attività di indagine è praticamente completata ed anzi desidero ringraziare tutte le aziende che vi hanno preso parte. A breve quindi potremo diffondere questa nuova analisi. In questa sede, tuttavia, mi fa piacere sottolineare che le oltre 200 aziende intervistate abbiano tutte manifestato un altissimo gradimento sulla qualità dei servizi e sulle capacità professionali e relazionali della struttura di Aiba. So che ciò non è frutto di una coincidenza, ma dell'impegno e della capacità che nello svolgimento dei propri ruoli è profuso dalla struttura.

Rivolgo quindi il mio ringraziamento alle nostre collaboratrici, anche se ritengo che ben maggior premio sia costituito proprio dal gradimento e dalla stima che hanno saputo conquistare presso i nostri Associati.

CONCLUSIONI

Gentili Colleghe e Cari Colleghi,

prima di concludere questo mio intervento, desidero confermare l'assoluta disponibilità che tutti gli eletti alle cariche rappresentative della Categoria approfondono nello svolgimento degli incarichi affidati. Di ciò ringrazio tutti indistintamente, non sarebbe possibile senza la collaborazione costante e propositiva di ognuno, raggiungere alcun risultato. Il nostro è un lavoro di squadra e solo attraverso la coesione e la condivisione degli obiettivi si può raggiungere il successo.

La Categoria sta continuando ad attraversare un mare ancora scosso da colpi di vento e da onde pericolose. Vero è, e ne sono convinto, che finalmente si intravede il porto sicuro nel quale ripararsi.

L'Aiba può essere per molti il "rimorchiatore" che aiuta a raggiungerlo ed è con questa convinzione che affrontiamo ogni giorno i problemi che ci ponete, considerando determinante poterli risolvere, certi come siamo che il problema di "ognuno" di Voi sia il problema di tutti e che la soluzione offerta "al singolo" sia la soluzione per tutta la categoria.

Gli sforzi di sempre migliorare le nostre capacità e la nostra struttura hanno bisogno anche del Vostro consiglio e delle Vostre idee, per far sì che ancora e sempre più l'Aiba sia quel punto di riferimento e quel supporto che ci è indispensabile per raggiungere le mete professionali ed umane che la nostra professione ci assegna.

Grazie per l'attenzione