

Care Colleghe e Colleghi,

Vi do il benvenuto a questa Assemblea che coincide con il quarantesimo anniversario della costituzione della nostra Associazione.

I dati che ci troviamo ad esaminare oggi sono quelli al 31 dicembre 2008, sui quali, almeno per il nostro settore, non hanno ancora inciso le conseguenze della crisi finanziaria che, a partire dal 15 settembre 2008, data del fallimento della Lehman Brothers, hanno coinvolto l'intero assetto finanziario mondiale.

Volendo richiamarsi alla Cabala, il mese di settembre rappresenta, almeno in questo inizio di secolo, quello delle grandi catastrofi. Dopo l'11 settembre 2001, abbiamo oggi il 15 settembre 2008: crisi diverse ma entrambi epocali.

Vero è però che già lo scorso anno il nostro Paese avvertiva una crisi economica rilevante che si rifletteva anche sulla raccolta del mercato assicurativo. Una crisi quindi mondiale che si è sovrapposta ad un difficile momento dell'economia italiana. Il sistema economico del pianeta si sta ripensando e appare difficile disegnare lo scenario nel quale il mondo potrà riconoscersi quando verrà avviata la ripresa.

E' ragionevole pensare che i protagonisti dello sviluppo possano divenire soggetti diversi da quelli che finora lo hanno determinato, spostando gli equilibri verso realtà quali quella cinese ed indiana che potrebbero trarre beneficio da una profonda mutazione delle regole che sembra profilarsi.

Il continente europeo dovrà decidere se e con quali modalità presentarsi compatto a questa sfida di rinnovamento. Gli Stati dell'Unione sono profondamente diversi tra loro per modelli di sviluppo, livello di vita e capacità produttiva ma credo necessario cercare le ragioni di una indispensabile integrazione che possa consentire all'Europa di raggiungere quella massa critica che la ponga quale interlocutore alla pari con gli altri attori dello sviluppo economico.

Fino al 1989 – caduta del muro di Berlino – abbiamo vissuto in un mondo diviso in due blocchi ideologici contrapposti. Oggi si delinea un'analogia contrapposizione di tipo economico: protagonisti diversi ma rischio di commettere gli stessi errori del passato. Se questa tendenza troverà conferma, l'Europa potrà rispondere solo se saprà creare una capacità produttiva integrata al proprio interno per contribuire e non subire le decisioni che cambieranno la vita agli abitanti del pianeta.

Già si identificano alcuni temi, primo fra tutti quello della salvaguardia ambientale, che da pericolosa criticità può divenire, se affrontato correttamente, opportunità di sviluppo e miglioramento della qualità della vita. Appare necessario un confronto serrato all'interno dell'Unione che, pur rispettando le necessità e le aspettative di ognuno, pervenga ad una sintesi e ad un progetto che possa essere discusso e confrontato con quelli degli altri partner economici mondiali.

La percezione è quella di aver raggiunto un bivio cruciale che impone ad ognuno l'assunzione di forti responsabilità. Il timore è che prevalgano logiche "regionali" o, peggio, atteggiamenti che definirei tipicamente "italiani", dove tutti si rendono conto come sia necessario intervenire anche con gravi sacrifici, ma ognuno dice "cominci qualcun altro".

Assistiamo oggi ad una riduzione complessiva del valore della ricchezza, al rallentamento del credito, al perdurare della contrazione del potere di acquisto delle famiglie, ad una generalizzata sfiducia tra i consumatori e le imprese.

Alcuni segnali sembrano indicare un possibile rallentamento delle tensioni finanziarie anche grazie alle manovre concertate tra i governi e le banche centrali delle principali potenze economiche mondiali. Si è fatto il possibile per mantenere alta la liquidità e rafforzare il sistema bancario, che è quello che ha registrato la maggiore debolezza di fronte all'incalzare della crisi.

E' aumentata l'offerta di liquidità per stimolare la ripresa dell'attività creditizia e, quindi, imprenditoriale, anche se di ciò non vi è ancora percezione condivisa se, come è necessario, si fa riferimento alle affermazioni del Presidente di Confindustria e del mondo politico. In particolare, si ritiene che il mercato del credito continui a privilegiare quelle realtà di maggiori dimensioni a scapito della piccola e media industria, che, come ben sappiamo, hanno sempre rappresentato il reale motore di sviluppo di un paese quale il nostro.

Va sottolineato peraltro come le autorità monetarie, riducendo il costo centrale del denaro a livelli mai prima neppure ipotizzati, hanno posto le basi per conseguire benefici influssi sui tassi di interesse a lungo termine e garantire il funzionamento del mercato globale del credito.

Per quanto riguarda l'area euro la recessione si è aggravata alla fine del 2008, con un crollo delle esportazioni pari a quasi il 7% nell'ultimo trimestre. Quindi caduta dei ritmi produttivi, consumi delle famiglie in diminuzione, prospettive occupazionali certamente non incoraggianti.

Anche l'Italia sta attraversando un periodo di grande crisi, con una dinamica negativa del PIL e dell'occupazione. Segnali di rallentamento della caduta produttiva sono stati riportati dagli organismi a ciò preposti e dalla Banca d'Italia. Resta peraltro una situazione recessiva peggiorata dal crollo delle entrate tributarie. E' ovvio che in una tale situazione generale anche il mercato assicurativo non poteva avere una evoluzione positiva.

IL MERCATO ASSICURATIVO ITALIANO

Il totale dei premi 2008, secondo quanto diffuso dall'Isvap, è stato pari a 92.014 milioni di euro circa (-7,2% rispetto all'anno precedente), con una raccolta di 37.449 milioni di euro nei rami danni (-0,6%) e 54.565 milioni di euro nel vita (-11,2%).

L'analisi che possiamo sviluppare pone in evidenza che per la prima volta la flessione complessiva del comparto ha coinvolto anche i rami danni. Dal 2005, ultimo anno in cui la raccolta complessiva è stata positiva - + 8,7% che al netto del tasso di inflazione risultava del 6,8% - abbiamo avuto un costante decremento. Nel 2006, 106,6 miliardi di euro, pari a un - 2,9%. Nel 2007, la raccolta è scesa sotto i 100 miliardi di euro - 99,116, - 7%. E, come detto, nel 2008 una ulteriore flessione del 7,2%. Ma è solo da quest'anno che anche la raccolta dei rami danni presenta un saldo negativo, seppur minimo dello 0,6%, mentre continua a diminuire l'incidenza della RC Auto obbligatoria sul totale.

Il crollo del ramo vita, passato da 73,4 miliardi nel 2005 agli attuali 54,565, ha probabilmente una genesi diversa. Negli ultimi anni infatti la raccolta vita si era sviluppata attraverso la vendita di prodotti finanziari, ove cioè il contraente non solo non trasferiva, secondo il principio assicurativo, il proprio rischio in capo ad un terzo, ma addirittura se ne assumeva spesso inconsapevolmente di

nuovi e più gravi. Languiva, viceversa, la raccolta vita “classica”, quella cioè riferibile al ramo primo.

L’amaro risveglio dei risparmiatori ed il conseguente crollo di fiducia nei confronti di simili prodotti, variamente e poco chiaramente strutturati, ha generato la forte flessione che oggi constatiamo.

Gli indicatori dimostrano come nei primi mesi del 2009, viceversa, si sia verificata una ripresa della raccolta proprio nei rami classici: Temporanea Caso Morte e polizza a capitale e rendita garantita. Tale ripresa tuttavia non è neppure lontanamente paragonabile alla raccolta fin qui persa.

La flessione seppur minima della raccolta danni è certamente riconducibile a diverse motivazioni. Possiamo elencarle anche se appare difficile stabilire il grado di influenza che hanno avuto sul dato complessivo. Certo ha inciso una minore propensione all’acquisto dovuta alla crisi finanziaria delle famiglie italiane; il conseguente sviluppo di una maggiore competizione sul prezzo da parte degli assicuratori, che volevano mantenere quote di mercato; ultime, ma non ultime, le cosiddette “lenzuolate” di Bersani che, specialmente nell’RC Auto, hanno generato, come lo stesso Presidente dell’ANIA ha dovuto ammettere, un abbattimento complessivo dei premi ed una maggior volatilità dei portafogli.

In questo panorama complessivo, la nostra Categoria è riuscita ancora una volta ad operare in controtendenza, aumentando la propria raccolta complessiva da 17.584 milioni del 2007, a 19.684 nel 2008. Stimiamo di rappresentare nell’ambito del mercato danni, una quota del 52,6%, che si trasforma sul totale, nel 26,74%. Sono aumenti significativi perché rispettivamente lo scorso anno rappresentavamo il 46,7 ed il 22,18.

Si sottolinea come permanga l’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 e neppure i ricavi dovuti alle *fees*, che ne rappresentano una percentuale sempre più rilevante..

Dobbiamo però considerare che gli effetti della crisi sui numeri riferibili ai nostri affari tradizionali potremo vederli nel corso del 2009 ed alcuni indicatori significativi già si sono manifestati.

Le regolazioni premio basate sui fatturati o sulle retribuzioni si sono sensibilmente ridotte e la fine del 2009 difficilmente vedrà un impatto positivo sui rinnovi della nostra clientela in quanto è ragionevole supporre che tali parametri di riferimento manterranno il segno negativo. Ci attende quindi una stagione di rinnovi non facile, aggravata dalla tendenza confermata dei principali riassicuratori ad aumentare il costo di cessione dei trattati.

Su tale quadro generale inciderà anche quel sano spirito competitivo che caratterizza la nostra Categoria e di cui ha sempre beneficiato la clientela negli anni. Credo però che si imponga un richiamo alla sana gestione delle nostre aziende e alla difesa della professionalità di ognuno. La competizione è di per sé sana ed è sempre auspicabile. La soglia oltre la quale diviene perversa e scorretta è quella del *dumping*. Offrire i propri servizi a costi non solo privi di remunerazione ma addirittura in perdita rappresenta una strategia miope che discredita l’intera Categoria e alla lunga si rivela una tattica suicida.

Analogamente, nei rapporti con la **Pubblica Amministrazione**, che per la nostra Categoria continua ad essere un comparto di fondamentale importanza, rinnovo il richiamo ad agire con

spirito imprenditoriale, evitando la litigiosità tra Colleghi ed acquisizioni fatte a condizioni economiche del tutto inadeguate al lavoro da svolgere.

IL MERCATO ITALIANO DEI BROKER E L'AIBA

Nella seconda parte di questa Relazione viene fornita una serie di elementi disaggregati di approfondimento. Qui mi limito a riepilogare la situazione al 31/12/08 degli iscritti al RUI.

Le imprese sono tornate ad aumentare. Sono ora 940 (rispetto alle 884 della fine del 2007), con una crescita del 6,3%. Per quanto concerne le persone fisiche, al 31/12/08 risultano 2.893 iscritti, con un incremento dello 0,3% rispetto al 2007 (nell'ambito delle 2.893 persone fisiche sono comprese anche 349 ditte individuali). In totale abbiamo 3.833 mediatori di assicurazione e/o riassicurazione, con un aumento dell'1,7% rispetto all'anno precedente.

Come sempre, per avere un quadro più preciso della situazione e cifre corrette sulle realtà commerciali effettivamente operanti nel nostro Paese, occorre sommare le società alle ditte individuali.

Alle 940 società occorre quindi aggiungere le 349 ditte individuali esistenti.

Il risultato è quindi di 1.289 aziende operanti sul mercato italiano nelle varie forme consentite dalle norme civilistiche e commerciali.

La regione con il numero maggiore di Broker rimane la Lombardia con un totale di 372 iscritti. Seguono il Lazio con 198 iscritti, il Veneto e il Piemonte.

Per quanto concerne infine l'Associazione, abbiamo registrato ulteriori adesioni: oggi abbiamo 1.000 Aziende iscritte (società e ditte individuali), con una rappresentatività rispetto al totale della Categoria pari a circa il 78%.

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.

La scelta di fondo è quella 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 fino ad oggi di conseguire alcuni importanti risultati e di mantenere comunque aperta la strada per un corretto confronto su altre tematiche, in attesa di definitiva sistemazione.

Voglio sottolineare che la cordialità e reciproca correttezza dei rapporti è garantita non solo dal nostro atteggiamento, ma anche da quello dei nostri interlocutori.

ISVAP

Il rapporto costante di confronto e discussione - già avviato lo scorso anno - è proseguito nel 2008, con lo scopo principale di approfondire le interpretazioni delle norme, cercando di evitare inutili ridondanze che non giovano all'utente ma creano problemi all'operatività della Categoria. Dal nostro punto di vista, la chiarezza e la trasparenza si perseguono solo con procedure semplici e con documentazione sintetica ed efficace. Viceversa, abbiamo constatato e spiegato come la

sovraabbondanza di modelli, formulari ed informazioni non faccia altro che produrre nel cliente un totale disinteresse.

Dopo aver ottenuto lo scorso anno un determinante chiarimento sulla collaborazione tra Broker e Broker, e quella tra Broker e Agenti Procuratori, quest'anno, sul tema del segnalatore occasionale, l'Istituto, nell'ambito delle risposte alle domande più frequenti, ha chiarito la sua posizione che oggi risulta la seguente:

“Alla luce della definizione di cui all’art. 106 del Codice delle assicurazioni e all’art. 2, lett. d) del Regolamento, l’attività di mera segnalazione di nominativi all’intermediario non è riconducibile alla nozione di attività di intermediazione, salvo che essa non si sostanzi anche in un’attività di assistenza o consulenza finalizzate alla presentazione o proposta di contratti di assicurazione ai clienti segnalati e comporti la percezione di un compenso.”

Il chiarimento a nostro avviso rispecchia nella sostanza le istanze avanzate dall’AIBA nel corso del primo periodo di vigenza del Regolamento. L’interpretazione di alcuni poneva l’accento in primo luogo sulla percezione del compenso da parte del segnalatore, compenso che finiva per assurgere ad elemento qualificante dell’attività svolta che, nella maggioranza dei casi, nulla aveva dell’intermediazione assicurativa, limitandosi invece ad una pura e semplice segnalazione di potenziali clienti. La non rispondenza dell’interpretazione rispetto alla effettiva operatività è stata fatta notare più volte all’Istituto, chiedendo che venisse tenuto conto della realtà del mercato, in modo da qualificare correttamente l’attività svolta ai fini dell’eventuale iscrizione del segnalatore nella Sezione E del RUI.

Il pronunciamento anzi riportato chiarisce che la percezione di un compenso per attività di mera segnalazione non comporta l’iscrizione alla Sezione E, se non associata ad *”attività di assistenza o consulenza finalizzate alla presentazione o proposta di contratti di assicurazione ai clienti segnalati”*.

E’ quindi l’attività svolta, unita ad un compenso, ad assurgere finalmente a discriminante per la necessità di iscrizione al RUI. Il pronunciamento ci consente di legittimamente affermare la possibilità di corrispondere un compenso ad un segnalatore che non svolga attività di intermediazione, senza gli oneri di una sua iscrizione nel RUI.

Revisione Regolamento Isvap n. 5/2006

Si deve dare atto all’Istituto di aver avviato la procedura di revisione del Regolamento n. 5/2006 ben prima del termine triennale previsto dal Codice delle Assicurazioni. Infatti, in data 17/12/2008, è stato posto in pubblica consultazione il provvedimento di revisione, con termine per presentazione di osservazioni al 9/2/2009.

Va tenuto presente che l’avvio della pubblica consultazione è stato contemporaneo ad analogo procedura relativa allo schema di regolamento recante i principi per l’adozione degli atti regolamentari dell’Isvap. Questa sovrapposizione temporale non ha consentito di allargarne la previsione alle modifiche del regolamento n. 5/2006, pertanto, gli argomenti del Regolamento posti in revisione hanno riguardato soltanto alcune delle criticità rilevate dall’AIBA nel corso del periodo di vigenza del Regolamento. L’Associazione però ha potuto presentare unicamente osservazioni, limitate ai punti in corso di modifica.

Per completezza di esposizione si riportano gli argomenti trattati e la sintesi della posizione assunta:

Modalità per l'iscrizione.

Con l'obiettivo di snellire e semplificare le procedure di iscrizione al RUI, l'Istituto ha proposto di accorpate i modelli di iscrizione. Pur apprezzando lo sforzo, riteniamo che ciò non sia sufficiente a raggiungere lo scopo fissato, perché non modifica i tempi dell'istruttoria né gli oneri gravanti sugli intermediari.

Cancellazione dal Registro.

Abbiamo sottolineato come non trovi ancora compiuta soluzione la problematica emergente dalle iscrizioni contemporanee di collaboratori da parte di più intermediari.

Aggiornamento Professionale.

Nel condividere l'elevazione del termine per l'aggiornamento professionale a due anni, l'Associazione ha inteso richiedere un chiarimento sui tempi dell'entrata in vigore di tale disposizione.

Informativa Precontrattuale.

Su tale argomento l'AIBA ha rinnovato la richiesta di valutare la possibilità di uno snellimento della modulistica e un chiarimento circa gli obblighi di consegna di successive copie di modelli 7B in occasione di modifiche di rilievo.

Obblighi di separazione patrimoniale.

L'AIBA ha apprezzato l'elevazione del termine per il versamento sul conto separato a dieci giorni, ma ha ritenuto di richiedere una maggior precisazione in merito al diritto del Broker a percepire le provvigioni maturate al momento stesso in cui il premio sia stato dal cliente versato direttamente sul conto separato.

Fidejussione bancaria

L'inserimento di un articolo specifico per la fidejussione bancaria in sostituzione del patrimonio separato rappresenta un passo avanti verso la soluzione della problematica in passato legata al concreto operare della fidejussione stessa. In particolare, abbiamo richiesto venisse indicato in forma esplicita il beneficiario della fidejussione, ipotizzando alternativamente l'Isvap o il Fondo di Garanzia presso la Consap. In previsione della diffusione di tale strumento alternativo alla discipline del conto separato, l'Associazione sta definendo delle intese operative con un importante Gruppo bancario per giungere ad un accordo quadro che tra i vari servizi preveda anche quello del rilascio della fidejussione su richiesta degli iscritti.

Contratti in forma collettiva.

L'Associazione ha chiesto di prendere in esame l'estensione della disciplina semplificata anche a tutte le altre fattispecie contrattuali riconducibili per analogia alle polizze collettive, per le quali la revisione ha introdotto i criteri di semplificazione.

Violazioni alle quali si applicano le sanzioni disciplinari.

L'Associazione ha richiesto una maggior armonizzazione delle sanzioni, in base alla reale gravità della infrazione.

La revisione del Regolamento, nella versione definitiva, non è stata ancora pubblicata.

Informativa Precontrattuale ed Adeguatezza

Immediatamente dopo l'entrata in vigore del Regolamento n. 5, l'Associazione ha diramato diverse circolari per supportare gli iscritti negli adempimenti obbligatori relativi all'adeguatezza e all'informativa precontrattuale. Per meglio approfondire i temi e le criticità via via emerse, è stato costituito un Gruppo di lavoro, supportato dal Comitato Scientifico ABA, che, da un lato, monitorizza le problematiche che emergono nel corso dell'operatività di ognuno e, dall'altro, redige documenti e supporti per consentire il mantenimento degli impegni obbligatori, snellendone il più possibile gli strumenti. In ordine di tempo, l'ultima Circolare sull'Adeguatezza è la n. 1234 dell'8 giugno 2009.

Inoltre, da tempo, è stato avviato un tavolo di lavoro con Isvap per la revisione e semplificazione del modello 7 B. sono stati presentate e discusse diverse ipotesi. Ad oggi, dopo aver di fatto completato l'attività di confronto, siamo in attesa di un pronunciamento definitivo da parte dell'Istituto. Il Gruppo di lavoro si è anche occupato della formulazione di una lettera di Libera Collaborazione standard da sottoporre alle Compagnie con le quale vi siano rapporti, ed infine anche di un modello di Lettera d'Incarico da richiedere alla clientela.

CONSAP

Fondo di Garanzia

Sul tema del Fondo di Garanzia siamo intervenuti a tutti i livelli (Governo, Ministero, Isvap) per ottenere un transito privo di complicazioni dalla gestione precedente a quella Consap.

Come noto, scopo di tale Fondo, istituito dalle 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.

Il Nuovo Codice ne ha mantenuto la struttura e le caratteristiche, trasferendone la gestione alla Consap. Il 17 marzo 2009, è stato emanato dal Ministero delle Attività produttive il previsto regolamento di gestione, che nel confermare la disciplina previgente, fissa una tempistica più rapida per procedere al risarcimento dei danni, attribuendogli una funzione quasi sostitutiva o, come affermato dal Presidente del Comitato per il Fondo, anticipatoria della Polizza di RC Professionale.

Come noto, già lo scorso anno la Categoria ottenne, su pressanti richieste dell'Associazione di ridurre il contributo annuale dallo 0,50% delle provvigioni introitate, allo 0,10%. Lo scorso anno, in soluzione unica e nella stessa misura, fu versato il contributo 2007 e 2008.

Per il 2009, l'AIBA, attraverso i suoi rappresentanti nel Comitato di Gestione, ingegner Luigi Burei e dottor Ugo Rodinò di Miglione, ha proposto di ridurre il contributo allo 0,025% presentando uno studio che dimostra come tale riduzione sia in grado di mantenere comunque l'integrità del patrimonio del Fondo. Colgo l'occasione per ringraziare, a nome mio e di tutti Voi, i nostri rappresentanti, non solo per la disponibilità e la competenza che dimostrano nell'espletare la funzione delegata, ma anche e soprattutto perché in tale ruolo sono particolarmente ascoltati ed apprezzati dai componenti laici del Comitato di Gestione, che ritengono il loro supporto insostituibile.

Il Presidente del Comitato, pur apprezzando la proposta, non ha inteso modificare il contributo per l'anno 2009, confermando lo 0,10%. Egli ha sostenuto che la nuova funzione delineata dal Regolamento può portare a temporanei esborsi molto superiori a quelli degli ultimi anni. Ha dato comunque atto che il nostro metodo di calcolo è certamente valido e potrà essere applicato quando la nuova situazione si sarà stabilizzata cioè dal prossimo anno o successivi.

Data la rilevanza dell'argomento, quanto prima, i nostri Colleghi redigeranno un commento al Regolamento e più in generale al funzionamento del Fondo di garanzia, che verrà pubblicato da BROKER affinché tutti possano beneficiare di un aggiornamento sull'argomento.

L'AIBA E IL MONDO POLITICO

Durata contratti

Il 21 aprile 2009 la X Commissione del Senato ha votato un emendamento che ripristina la durata poliennale dei contratti, cancellando la possibilità di risoluzione annuale degli stessi senza oneri. L'emendamento è stato approvato nonostante i pareri contrari dell'Autorità Garante per la Concorrenza, delle associazioni dei consumatori, del sindacato agenti e dell'AIBA.

Va ricordato che l'Italia è tra i Paesi Europei quello con la durata dei contratti assicurativi eccedente i sei anni e clausole di ulteriore rinnovo automatico. La situazione comportava un legame tra assicurati ed assicuratori che veniva indicato dalla Commissione Europea come lesivo della concorrenza, in quanto in grado di limitare l'accesso al mercato di nuovi operatori. La stessa Commissione rilevava la incompatibilità di tale status rispetto alle istanze di tutela del consumatore che veniva posto nell'impossibilità di adeguare la propria situazione assicurativa a mutate, e più favorevoli, clausole contrattuali.

In ottemperanza all'auspicio di armonizzazione delle legislazioni nazionali rispetto a tali principi, di libertà del consumatore, il 2 aprile 2007, il Parlamento Italiano ha varato la legge n. 40/2007, introducendo la facoltà per l'assicurato di risolvere annualmente i contratti assicurativi senza oneri.

Viceversa, se l'emendamento del 21 aprile 2009 verrà approvato in via definitiva dalla Camera, l'Italia tornerà indietro di anni nel cammino, già rivelatosi faticoso, verso un mercato più libero, concorrenziale e tutelante per gli assicurati.

L'AIBA, in base ai propri principi di libera concorrenza e di tutela del consumatore, ha percorso tutte le possibili strade per evitare la promulgazione di tale norma, illustrando la situazione alla Presidenza del Consiglio, al Presidente dell'Antitrust Italiano, al Presidente dell'Isvap e ai Componenti tutti della X Commissione del Senato, nonché alle associazioni dei consumatori e ai maggiori organi di stampa.

In caso di definitiva approvazione l'AIBA si sta preparando ad interessare anche la Commissione Europea per verificare se sussistano i presupposti per l'avvio di una procedura di infrazione nei confronti del nostro Paese.

Assicurazione delle calamità naturali

Il recente terremoto in Abruzzo e le sue devastanti conseguenze hanno riproposto il tema dell'assicurazione delle catastrofi naturali. Prendendo spunto da una lettera aperta del Ministro Brunetta, che indicava come necessario introdurre l'obbligo assicurativo di tali eventi, AIBA ha riproposto quanto emerse nel corso di un Convegno sul tema organizzato il 31 ottobre del 2000.

In quella sede l'Associazione propose al mondo bancario di introdurre l'assicurazione obbligatoria su tutte le operazioni di mutuo immobiliare relative ad acquisto e/o ristrutturazioni di edilizia abitativa. Il presupposto era quello di consentire agli assicuratori di raccogliere premi su tutto il territorio nazionale, sì da evitare quella selezione perversa che, limitando le richieste alle sole aree ad alto rischio, di fatto ha reso impossibile lo sviluppo su base volontaria di tale copertura.

Dobbiamo rilevare che negli ultimi 20 anni ogni legislatura ha prodotto una proposta per l'assicurazione di tali rischi che, invariabilmente, è poi decaduta. Molte ne sono le cause ma possono essere ricondotte a una percezione diffusa che di tali eventi debba farsi carico lo Stato.

Il mondo politico continua ad avvalorare tale tesi, con una rincorsa tra maggioranza ed opposizione a chi mette maggiori risorse a disposizione di chi ha subito tali eventi. Di fronte a ciò non potrà mai svilupparsi una coscienza individuale che porti a voler tutelare i propri beni.

Da ciò la proposta dell'AIBA che di fatto superava la necessità di una legge, riportando nell'alveo di una negoziazione tra privati e quindi, in teoria, di immediata applicabilità, la questione della diffusione dello strumento assicurativo privato. Ora come allora, la proposta ci sembra valida e ci stiamo perciò attivando perché possa riaprirsi il dibattito.

Assicurazione inquinamento

L'entrata in vigore del Codice Ambientale ha imposto nuovi parametri di tutela dell'ambiente e del territorio. Di ciò ci siamo occupati nel Convegno del 26 marzo 2008 a Milano. In quella sede avanzammo la proposta di ridurre in modo sensibile l'aliquota fiscale imposta sulle polizze RC da inquinamento, al fine di favorire la nascita di un mercato attualmente inesistente.

La nostra iniziativa è ancora attuale e ci stiamo confrontando con il mondo politico con l'aspettativa di giungere ad un concreto risultato.

L'AIBA E LE ASSOCIAZIONI

Ania

Con la Rappresentanza delle Imprese manteniamo un costante rapporto dialettico e di reciproca collaborazione anche se, come ha evidenziato il caso della durata dei contratti, le posizioni possono essere diametralmente opposte, vista la differenza degli interessi che reciprocamente tuteliamo.

Sna e Unapass

Con le Associazioni degli agenti manteniamo un contatto dialettico aperto e, nel caso della reintroduzione dei contratti di lunga durata, vi è una totale consonanza ed unità di vedute. Gli intermediari professionali, sono, *tutti*, contrari ad ogni iniziativa che leda la libertà del consumatore. Mi auguro che a fronte di un sentimento così condiviso, sia possibile raggiungere la firma di un protocollo tra le due Categorie che ci veda responsabilizzati affinché un principio condiviso diventi regola di operatività quotidiana.

LIBERTÀ DI PRESTAZIONE DI SERVIZI

La Direttiva del 2002 ha varato il passaporto unico in base al quale qualsiasi intermediario registrato in un Paese membro dell'Unione Europea può operare in regime di Libertà di Prestazione di servizi o in Libertà di Stabilimento.

Si tratta di una reale opportunità per noi tutti, è però fondamentale che le norme di operatività che ogni intermediario è tenuto a rispettare siano quanto più possibile uniformi, ad evitare penalizzazioni tra operatori che rispondono a norme diverse o meno vincolanti. Dopo sette anni di operatività della Direttiva, appare necessario che l'Unione determini definitivamente tali criteri e limiti.

L'ATTIVITÀ DELL'AIBA

Statuto

Raccogliendo le istanze di modernizzare lo Statuto vigente espresse nel corso degli ultimi anni - ricordo che, seppur con minime modifiche, il testo in vigore data dal 1989 – la Giunta, su mandato del Consiglio Direttivo, ha redatto un possibile testo con le varianti sulle quali ha potuto raggiungere un'intesa condivisa.

Nell'azione di riforma va tenuto conto che lo Statuto vigente ha comunque garantito il corretto svolgersi dell'attività dell'Associazione, nel rispetto del pluralismo rappresentato dalle diverse caratteristiche degli Associati, e garantendo un equilibrio del processo decisionale senza il quale non avremmo potuto raggiungere quella effettiva rappresentanza della Categoria che oggi possiamo vantare.

La volontà di cambiamento deve confrontarsi con questo importante elemento e quindi la necessaria innovazione dovrà coniugarsi con la salvaguardia degli equilibri raggiunti, consolidati e quindi ormai nostro inalienabile patrimonio.

Formazione

La nostra Accademia di Brokeraggio Assicurativo ha sviluppato nel corso degli anni una 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 attraverso una vasta serie di iniziative utili sia per conseguire i requisiti obbligatori di ore di formazione e aggiornamento, che una reale crescita professionale.

Per l'anno 2009 ABA ha ulteriormente implementato la propria attività ed ha individuato progetti mirati a soddisfare le diverse esigenze degli Associati:

Corso di formazione delle 60 ore in aula

Corso di formazione delle 60 ore in videoconferenza

“Linea 38”

“Un giorno, un problema, una soluzione”

Corso di aggiornamento delle 30 ore in videoconferenza

Corso di alta specializzazione “Tecniche di mappatura, analisi e gestione dei rischi in una Azienda e trasferimento al mercato assicurativo”

Corso di laurea triennale in preparazione alla professione di Intermediario Assicurativo - accordo con Università Cattolica

Biblioteca ABA

Attività internazionale

BIPAR

I contatti si sono ulteriormente intensificati alla luce della ipotesi della diffusione di una Terza Direttiva sull'intermediazione che potrebbe essere avviata a fine 2009, promulgata entro il primo semestre del 2010. Il contenuto delle norme va delineandosi nel senso di una sempre maggiore trasparenza a favore dei consumatori che coinvolge la remunerazione dell'intermediario, i suoi vincoli con il mercato ed altri aspetti fondanti della nostra attività.

In termini molto esemplificativi l'ipotesi prevederebbe una direttiva di tipo generale ed altri testi più specifici da recepire in via automatica e senza modifiche dalle legislazioni nazionali, sì da evitare la

fase di recepimento che ha portato ad avere attualmente ventisette normative nazionali totalmente differenti l'una dall'altra.

Il BIPAR rappresenta una fondamentale ed imprescindibile sede di confronto con i colleghi degli altri Paesi in tema di evoluzione del mercato assicurativo europeo che sempre più spesso fa riferimento a principi quali il *netquoting* e la trasparenza. AIBA avvierà con i nuovi eletti italiani al Parlamento Europeo contatti per cercare di influire sulle determinazioni che andranno a delinearsi.

FMBA

La Federazione Mediterranea dei Brokers di Assicurazione si sta ulteriormente ampliando con l'ingresso di quasi tutti i paesi rivieraschi e da una fase di confronto e collaborazione con colleghi di un'area solo parzialmente interessata alle vicende comunitarie, si sta passando alla redazione di progetti comuni che diano rilievo alla figura del Broker ed anche possibili sviluppi e scambi commerciali.

Comunicazione

Sul tema della comunicazione continua la partnership ormai quasi decennale con la società che cura la visibilità della nostra Associazione e i rapporti con la stampa sia di settore che generalista. La presenza di AIBA sui media può ritenersi soddisfacente anche se specialmente nel caso della stampa generalista l'argomento assicurativo è quasi sempre associato a quello della RC Auto.

Anche per tale ragione, la visibilità della Categoria e il suo fondamentale ruolo sul mercato vengono costantemente evidenziate attraverso iniziative pubbliche di cui siamo promotori e realizzatori. La più recente è stata il Convegno dell'8 aprile scorso su "*Sicurezza sul lavoro, prevenzione e assicurazione: il Broker garanzia di tutela*". La nostra categoria può contribuire al miglioramento della tutela delle risorse umane delle aziende non solo quale obiettivo professionale, ma anche quale apporto per assolvere ad un preciso compito sociale. L'Associazione intende infatti partecipare, attraverso i propri iscritti, ai progetti volti a sviluppare un nuovo modello di rapporto con l'Inail in favore delle imprese clienti. Nello svolgimento di questa attività l'AIBA intende identificare per i propri iscritti delle linee guida da diffondere presso la clientela, consentendo agli imprenditori "virtuosi" una serie di vantaggi economici e normativi per premiare lo sforzo fatto in materia di prevenzione e risk management. Un percorso avanzato in tema di sicurezza e prevenzione che garantisca quindi il raggiungimento dei requisiti indispensabili per usufruire dei vantaggi economici che la direzione dell'Inail intende riservare a quelle aziende che avranno meglio saputo farsi interpreti di queste istanze.

Ricordo anche la profonda modifica del nostro bimestrale "Broker", non solo dal punto di vista grafico, ma anche da quello dei contenuti e della diffusione, con la volontà di rappresentare un punto di riferimento per l'intero mercato e approfondire le principali tematiche legate al mondo dell'assicurazione e la totale rivisitazione del sito www.aiba.it. Ricordo la nostra rassegna stampa, nella parte riservata del sito, che è, a mio parere, una delle più complete disponibili sul web.

In occasione del quarantesimo anniversario della nostra Associazione, il prossimo 26 ottobre si terrà a Milano una serata di gala riservata ai nostri Associati. Ne trovate memoria nella cartella che Vi è stata consegnata oggi e comunque torneremo in argomento per fornire ogni dettaglio sull'iniziativa. Fin d'ora auspico che gli Ospiti Istituzionali che interverranno si trovino con il più ampio numero possibile di nostri Colleghi.

Sempre nell'ambito delle celebrazioni, si sta completando la redazione di un volume fotografico che abbina gli eventi più significativi degli ultimi quattro decenni alla vita della nostra Associazione. Il volume verrà distribuito agli Associati e alle Istituzioni nel mese di Dicembre.

Servizi AIBA

La gamma dei servizi offerta agli Associati è sempre più ampia ed include attività progettuale e di consulenza su argomenti di vario genere. Tra le principali vorrei ricordare, per l'importanza oggettiva che hanno, *Check it auto; la convenzione per la R.C. Professionale obbligatoria e la convenzione Tutela Legale*. Di queste attività e di tutte le altre è stata data ampia e puntuale informativa tramite circolari e con appositi spazi su Broker. In ogni caso la documentazione relativa e tutto quanto possa essere utile per una migliore comprensione delle opportunità offerte è a disposizione degli iscritti sul sito istituzionale Aiba.

CONCLUSIONI

Care Colleghe e Colleghi,

prima di concludere questa mia Relazione non posso tralasciare di sottolineare l'insostituibile contributo dato da tutti i Colleghi eletti e designati a vario livello alla rappresentanza della Categoria. 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, sotto l'attento coordinamento del 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 ci accingiamo a rinnovare per il prossimo triennio il Collegio dei Probiviri e quello dei Revisori dei Conti. Voglio perciò ringraziare i componenti uscenti che hanno garantito equilibrio di giudizio, disponibilità all'ascolto e totale trasparenza finanziaria nell'adempimento dei rispettivi incarichi. Si tratta di ruoli estremamente delicati ed importanti che chiunque sia chiamato ad assolvere sono certo vorrà interpretare nel senso della continuità e dell'impegno di cui i componenti uscenti rappresentano il miglior esempio possibile.

Il 2009 sarà un anno di transizione, in vista di quella ripresa che tutti auspichiamo si avvii dal prossimo anno. La Categoria è chiamata ancora una volta a dimostrare la propria capacità imprenditoriale e professionale, dando dinamico e propositivo supporto alla clientela la quale, ancor più che in passato, dovrà poter contare sulla nostra abilità a dare soluzioni a problemi complessi, particolarmente quando le risorse economiche disponibili subiscono dei momentanei ridimensionamenti.

La competizione tra Broker è alla base della crescita e dello sviluppo della nostra Categoria: a tutti noi auguro che possa sempre più prevalere nella clientela la percezione che tale competizione si basi su capacità tecniche ed organizzative. Tutto ciò, basato su comportamenti trasparente nei confronti del mercato, dei colleghi e della clientela. La trasparenza è infatti un valore cui aggiungere tutti gli altri e deve rappresentare il comune denominatore dell'essere Broker. Grazie.

