

AIBA GLI OBIETTIVI DEL NUOVO CONSIGLIO

# I BROKER PENSANO ALLA DIRETTIVA

## CHI C'È AL TIMONE

### PRESIDENTE

**Enrico Boglione**  
Willis Italia

### VICEPRESIDENTI

**Luigi Aprile**  
Aprile Intermedia

**Luigi Burei**  
Margas assicurazioni

### GIUNTA ESECUTIVA

(in aggiunta a Presidente e Vicepresidenti)

**Danilo Ariagno**  
Cga broker

**Luigi Ciniglio**  
General broker north

**Sergio Esposito**  
Assiteca Napoli

### CONSIGLIO

**Luigi Aprile** Aprile Intermedia - **Danilo Ariagno** Cga broker  
**Francesco Bauducco** Inalto - **Flaminio Benetti** Interstudio  
**Enrico Boglione** Willis Italia - **Luigi Burei** Margas Assicurazioni  
**Paolo Buttarelli** Aon insurance & reinsurance brokers  
**Roberto Caccavale** Gruppo Gpa - **Luigi Ciniglio** General broker north  
**Alessandro De Basi** De Basi Di Giacomo - **Sergio Esposito** Assiteca Napoli  
**Roberto Garulli** Studio Garulli insurance - **Tomaso Mansutti** Mansutti  
**Guido Mattioli** Bsb - **Giuseppe Nao** Modma insurance broker Roma  
**Walter Nicolli** ditta individuale - **Irelio Offman** Marsh  
**Andrea Scagliarini** Andrea Scagliarini assicurazioni - **Alfred Stimpfl** Assiconsult  
**Enrico Viganò** Rasini & Viganò assicurazioni  
**Mario Zanotti** Mediazioni e Consulenze Assicurative

Un cambiamento nel segno della continuità: dopo cinque anni di presidenza, **Francesco Paparella** lascia a **Enrico Boglione** la guida dell'Aiba. La nomina alla presidenza è stata preceduta da qualche dissidio e dalla rinuncia di **Carlo Clavarino**, numero uno di Aon, che alla vigilia era il candidato più accreditato. Al convegno Anra, organizzato a Parma dal dipartimento di economia dell'Università, Clavarino aveva sostenuto che i broker rappresentano nient'altro che un canale di vendita delle compagnie, e che i margini di alcuni operatori sono così elevati da poter essere paragonati ai guadagni di un narcotrafficante. Parole un po' sopra le righe, e per giunta non in linea con la visione della categoria: sempre di più, infatti, i broker cercano di accreditarsi come professionisti nella gestione del rischio e non come semplici venditori di polizze.

Resosi conto di non poter coagulare il consenso della categoria, Clavarino si è fatto da parte e a quel punto è rientrato in gioco Boglione, presidente e amministratore delegato di Willis Italia. A sua favore ha giocato anche l'esperienza ma-

turata all'interno della maggiore associazione di categoria dei broker italiani: ha fatto parte del consiglio direttivo dal 1988 al 1999 e della giunta esecutiva dal 1995 al 1999. Quali sono i programmi del nuovo presidente? Come vede le prospettive della categoria? E che sviluppo prevede per il settore? *Assicurazioni* ha rivolto queste domande a Enrico Boglione. Ecco le sue risposte.

**Domanda. Prima della sua nomina c'è stata un po' di maretta...**

**Risposta.** Quando si è cominciato a discutere la sostituzione di Francesco Paparella, che non era più rieleggibile, molti colleghi mi avevano sollecitato a offrire la mia disponibilità, ma a sua volta Carlo Clavarino si era proposto in modo molto forte: a quel punto ho ritenuto che l'unità della categoria dovesse prevalere, e mi sono fatto da parte. Numerosi iscritti, però, non erano soddisfatti della sua candidatura, non certo per un giudizio sulle qualità del candidato ma perché non aveva precedenti esperienze nell'ambito di un'associazione che, come Aiba, rappresenta realtà molto diverse fra loro. All'associazione aderiscono circa il

70% dei broker che intermediano il 90% dei premi della categoria: grazie anche ai meccanismi di rappresentanza previsti dallo statuto, siamo sempre riusciti a evitare una segmentazione al nostro interno. Al convegno di Parma, inoltre, Clavarino ha espresso qualche considerazione di troppo e si è reso conto di non avere l'appoggio necessario. Con molto buon senso si è ritirato, a quel punto è stata riproposta la mia candidatura e il fronte si è ricompattato: lo dimostra la nomina nel consiglio direttivo di **Paolo Buttarelli**, dirigente di Aon, una figura di grande prestigio ed esperienza che in passato è stato anche presidente dell'Aiba.

**D. Quali sono i suoi obiettivi strategici alla guida dell'Aiba?**

**R.** La prima, immediata scadenza riguarda il recepimento, che dovrà avvenire entro il 14 gennaio 2005, della direttiva comunitaria del 2002 sulla distribuzione dei prodotti assicurativi. Questa normativa si fonda su un'armonizzazione solo parziale del settore e lascia ai Paesi membri un ampio margine di discrezionalità. I suoi obiettivi di fondo sono tre:

licenza unica in modo da realizzare un mercato unico degli intermediari, parità di trattamento fra di essi e tutela del consumatore, in particolare attraverso l'informazione prima della sottoscrizione del contratto assicurativo. In relazione alla polizza proposta, l'intermediario dovrà specificare al cliente se egli fornisce una consulenza fondata su un'analisi imparziale, e in questo caso le valutazioni devono fondarsi su un numero sufficientemente ampio di contratti, se propone un prodotto in virtù di un obbligo contrattuale con una o più compagnie o, infine, in assenza degli obblighi stessi.

**D. In sintesi cosa si prevede?**

**R.** Scompaiono in primo luogo gli albi di agenti e broker: al loro posto viene istituito un Registro in cui, in sezioni separate, vengono iscritti gli stessi agenti e broker, gli intermediari collegati, figura a noi sconosciuta, banche, Sim e Poste Italiane, e infine i rispettivi collaboratori. La registrazione nel Paese d'origine consentirà a intermediari assicurativi e riassicurativi di operare in altri Stati membri secondo i principi della libertà di stabilimento e della libera prestazione di servizi, previa notificazione tra le autorità competenti. Per agenti e broker, l'iscrizione al Registro sarà concessa in seguito al superamento di una prova di idoneità, le cui caratteristiche saranno individuate dall'Isvap: scompaiono quindi i titoli equipollenti, e questo rappresenta una novità molto positiva. Siamo riusciti a salvare il Fondo di garanzia, che attualmente ha una disponibilità di 48 milioni di euro a fronte di richieste per 24 milioni di euro, anche se vi saranno differenti modalità di calcolo degli importi annuali: rimane anche l'obbligo di stipulare una polizza di responsabilità civile professionale per errori e omissioni.

**D. A che punto è il recepimento della direttiva?**

**R.** Nelle prossime settimane una bozza che è in fase molto avanzata dovrebbe essere approvata dal Consiglio dei ministri, per approdare poi alle commissioni parlamentari. È stata elaborata grazie a un lavoro di concertazione fra Ania e associazioni degli intermediari, in particolare Aiba e Sna, che nel rispetto dei legittimi interessi hanno dialogato fra loro in modo costruttivo. Questo provvedimento fissa i criteri generali: tutti gli aspetti operativi dovranno esse-

## Si rischia l'appiattimento verso il basso

Francesco Paparella, presidente uscente Aiba, critica la direttiva europea. E parla dei problemi con la pubblica amministrazione

► «La direttiva comunitaria contiene molte imperfezioni. La tendenza di fondo è di liberalizzare l'intermediazione in modo da aumentare la concorrenza, ma l'appiattimento verso il basso che ne deriverà giova solo ai venditori di polizze standardizzate a danno degli operatori professionali che maggiormente tutelano la parte più debole del contratto assicurativo», sostiene il presidente uscente di Aiba Francesco Paparella. Che analizza anche la situazione dei broker oggi in

Italia. La quota di mercato detenuta è in lievissima crescita.

«La percentuale stimata per il 2003 è del 13,6%, rispetto al 13,5 dell'anno precedente», spiega Paparella, «e per l'ennesima volta essa avviene in un costante incremento dei rami vita e, quindi, in una situazione certamente non facile per la categoria. Nei danni i broker hanno intermediato premi per circa 10,824 miliardi di euro, il 31,6% del totale rispetto al 29,9% del 2002. Le cifre

sono basate sui dati dei versamenti degli iscritti al Fondo di garanzia, cui vanno aggiunti gli introiti derivanti da fees, vale a dire parcelle sulla consulenza che non sono soggette al prelievo obbligatorio: nel 2003 i broker hanno gestito sinistri per 3,6 miliardi di euro, il 10% del totale».

**Le iniziative dell'Aiba.** «Il rapporto fra broker e pubblica amministrazione», aggiunge ancora Paparella, «continua a essere un tema delicato, che vede l'Aiba in prima fila nell'approfondimento delle problematiche e nella tutela degli operatori. È stato costituito un gruppo d'interesse omogeneo per esaminare l'intero ventaglio dei casi in cui, nell'ambito dell'attività del broker con la pubblica amministrazione, possa essere evidenziata una regola deontologica valida o un comportamento da scoraggiare o san-

### In crescita il peso nei rami danni

RAMI NON VITA	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Premi totali (mln €)	24.498	26.236	27.885	29.931	32.400	34.212
Premi gestiti Broker (mln €)	5.939	6.437	7.095	8.304	9.694	10.824
Quota mercato non vita %	24,2	24,5	25,4	27,7	29,9	31,6

### Il mercato dei broker

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Imprese e ditte ind.	1.032	1.070	1.142	1.219	1.245	1.271
Introiti (mln €)	597	598	659	804	900	1.008
Premi gestiti (mln €)	6.284	7.850	8.653	10.127	11.822	13.200
Premi Italia (mln €)	50.366	61.950	67.619	76.000	87.700	96.993
% mercato Broker	12,50	12,60	12,70	13,30	13,50	13,60

### UNA CRESCITA LENTA MA COSTANTE

Nelle tabelle a sinistra, il mercato del brokeraggio in Italia. Nei rami danni la quota di mercato detenuta dai broker segna un lieve incremento.

e stabiliti dall'Isvap con una serie di regolamenti, che per esempio dovranno stabilire i requisiti professionali di intermediari e loro collaboratori, e disciplina e l'accesso degli intermediari al registro unico e le modalità delle informazioni precontrattuali, che a causa delle loro peculiarità non dovrebbero essere richieste per i grandi rischi e per l'intermediazione riassicurativa. L'auspicio, a

questo punto, è che il lavoro dell'Isvap sia ordinato e prosegua lungo la strada già intrapresa: come Aiba continueremo a offrire il nostro contributo, come abbiamo fatto finora.

#### D. Per i broker cosa cambierà?

R. Continueremo a svolgere la nostra attività di sempre, consulenza nell'analisi e gestione dei rischi e nel loro piazzamento sul mercato assicurativo ma, e

questo è in linea con le esigenze della nostra clientela, si farà un fondamentale passo avanti nella direzione di un mercato unico. Ancora dieci anni fa le aziende italiane presenti in altri Paesi erano pochissime e per lo più di grandi dimensioni, e quindi non vi era una grande necessità di essere seguiti da un broker con una presenza internazionale. Oggi, invece, quasi tutte hanno attività all'estero. Grazie alla nuova direttiva, anche i broker piccoli e medi che non hanno un network internazionale potranno seguire all'estero i propri clienti senza dover richiedere un'autorizzazione distinta per ogni Paese oppure appoggiarsi a un operatore locale. In precedenza, in pratica, non vi era alcuno stimolo a lavorare oltre

### IL 90% DEI PREMI

Il nuovo direttivo Aiba, da sinistra:

Daniilo Ariagno, Luigi Aprile, Enrico Boglione, Luigi Burei, Sergio Esposito, Luigi Ciniglio. «Alla nostra associazione aderiscono circa il 70% dei broker che intermediano il 90% dei premi della categoria», dice Enrico Boglione.





zionare. L'iniziativa ha suscitato interesse fra gli associati, tanto che il gruppo ha più di cento aderenti, eppure, malgrado questo, non solo non ha terminato i lavori ma l'attività sembra sopita: appare difficile credere che venga abbandonato l'esame di un problema di tale rilevanza e così sentito mentre, viceversa, le situazioni che generano continue richieste d'intervento alla segreteria dell'associazione sono ben lungi dall'essere terminate».

«In collaborazione con Iama Consulting», conclude Paparella, «Aiba ha realizzato inoltre *Check it auto*, un si-

stema di valutazione on line delle polizze Rc auto e auto rischi diversi: rappresenta la risposta della categoria a un'esigenza sentita dai clienti e s'inquadra nello spirito della direttiva comunitaria sull'intermediazione, volta a offrire al consumatore una sempre più vasta possibilità di scelta. Aiba, inoltre, punta molto sulla formazione, attraverso un programma di incontri di perfezionamento rivolti a operatori, e l'Accademia di brokeraggio assicurativo, che si propone di creare professionisti specializzati nell'analisi, gestione e trattamento dei rischi».

#### CONSUMATORI

Enrico Boglione con il suo predecessore alla presidenza Aiba, Francesco Paparella. «Con *Check it auto*, sistema di valutazione on line delle Rc auto, Aiba vuole offrire al consumatore una sempre più vasta possibilità di scelta», dice Paparella.

frontiera: ora si crea una possibilità in più e ogni broker potrà decidere come operare, potrà per esempio aggregarsi con altri, oppure fare un consorzio. Per quanto riguarda l'informazione precontrattuale non credo che cambierà molto, in pratica la forniamo già, si tratterà più che altro di un lavoro di organizzazione interna.

#### D. Direttiva a parte, su quali punti si fonda il suo programma?

R. Sono nel senso di una continuità rispetto alla presidenza Paparella. Evoluzione professionale della categoria, formazione, sviluppo delle delegazioni regionali dell'associazione, che rappresentano un'ottima cinchia di trasmissione fra centro e periferia, consulenza legale e fiscale, in particolare ad aziende piccole e medie che, a differenza delle grandi, non hanno strutture interne in grado di fornire questi servizi.

#### D. Come giudica la bozza del nuovo codice sulle assicurazioni?

R. Da anni si parlava di un unico strumento normativo che comprendesse l'intera materia, e a più riprese l'idea era stata accarezzata da molti senza peraltro concretizzarsi: è

un'esigenza di chiarezza e trasparenza che il mercato senza distinzioni richiede e sollecita.

#### D. Come valuta le prospettive del mercato?

R. Il comparto si è sviluppato in misura notevole, com'è confermato dall'incidenza dei premi rispetto al Pil (Prodotto interno lordo), che si avvicina ormai a percentuali simili a quelle degli altri Paesi europei.

Il fatto che nei rami danni il 52% della raccolta venga da un ramo obbligatorio come la Rc auto, però, è indice di un mercato arretrato che presenta ancora forti spazi di crescita soprattutto negli altri rami danni, sia nei rischi aziende che nella linea persone. □

#### Gli iscritti all'albo per regione

	ASSICURAZIONE	RIASSICURAZIONE	DOPPIA ATTIVITÀ	DITTE INDIVIDUALI	TOTALE	%
Piemonte	75		1	35	111	8,7
Valle d'Aosta	2			1	3	0,2
Lombardia	305	4	13	81	403	31,7
Trentino A.A.	13			2	15	1,2
Veneto	76			35	111	8,7
Friuli V. G.	20			7	27	2,1
Liguria	54	2	3	9	68	5,4
Emilia R.	73		1	20	94	7,4
Toscana	45			32	77	6,1
Umbria	5			10	15	1,2
Marche	10			3	13	1,0
Lazio	129	2	5	45	181	14,3
Abruzzo	6			3	9	0,7
Molise	4			1	5	0,4
Campania	35		2	20	57	4,5
Puglia	14			7	21	1,7
Basilicata	2			1	3	0,2
Calabria	3			6	9	0,7
Sicilia	19			17	36	2,8
Sardegna	9			4	13	1,0
<b>Totale</b>	<b>899</b>	<b>8</b>	<b>25</b>	<b>339</b>	<b>1271</b>	<b>100</b>

#### Milano in testa

	ASSICURAZIONE	RIASSICURAZIONE	DOPPIA ATTIVITÀ	DITTE INDIVIDUALI	TOTALE	%
Milano	233	4	13	53	303	23,9
Roma	124	2	5	40	171	13,5
Torino	42		1	24	67	5,3
Genova	51	2	3	5	61	4,8
Bologna	39			11	50	3,9
Napoli	33		2	14	49	3,9
Firenze	17			13	30	2,4
Verona	22			7	29	2,3
Padova	17			12	29	2,3
Brescia	23			3	26	2,0
Tot. Parziale	601	8	24	182	815	64,2
Altre	298	0	1	157	456	35,8
<b>Tot. Generale</b>	<b>899</b>	<b>8</b>	<b>25</b>	<b>339</b>	<b>1271</b>	<b>100,0</b>

#### DOVE SI TROVANO

La suddivisione regionale degli iscritti all'albo dei broker. A Milano si concentra il 23,9% della categoria. Circa un quarto dei broker sono ditte individuali.