

Acb, l'assemblea dà l'ok al nuovo codice deontologico

Autore: **Beniamino Musto**

13/06/2019

<https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/intermediari/9368/acb-l-assemblea-da-l-ok-al-nuovo-codice-deontologico>

Oggi a Milano l'appuntamento annuale dell'associazione presieduta da Luigi Viganotti che, nella sua relazione, ha toccato le tematiche di maggiore rilievo per la categoria dei broker



Si è svolta oggi a Milano l'assemblea annuale di **Acb**. Un appuntamento atteso soprattutto per la presentazione del nuovo codice deontologico dell'associazione, documento che abbraccia vari aspetti dell'attività dell'intermediario broker, tra cui le norme di autoregolamentazione in tema di passaggi di portafoglio.

L'assemblea è stata aperta dalla relazione del presidente, **Luigi Viganotti**. Nel suo discorso, Viganotti ha affrontato le tematiche di maggiore rilievo per la categoria, in un contesto di mercato che vede grandi cambiamenti. In primis il recepimento della direttiva Idd, che "ha portato una rivoluzione non solo tecnica, ma soprattutto culturale", all'interno di un Paese come l'Italia dotato di "grandissime risorse" ma con "potenzialità inesprese che andrebbero valorizzate con progetti seri e concreti". Le difficoltà economiche incidono sulla sottoassicurazione generale, sebbene gli ultimi dati Ania sui premi del lavoro diretto 2018 mostrino un aumento della raccolta (+2,95%): "Se analizziamo i singoli comparti rileviamo che la percentuale maggiore la troviamo nel ramo vita – ha detto Viganotti – e rileviamo anche un aumento nei rami danni dove però l'Rc auto ha raggiunto quasi il 50% della raccolta premi totali". La tendenza al rialzo della raccolta danni "è sicuramente un segnale positivo, ma ancora inferiore rispetto al resto dell'Europa, dove la percezione del rischio è sicuramente superiore". I dati relativi alla intermediazione vanno in controtendenza. Cala, infatti, il numero di intermediari iscritti al Rui, soprattutto nelle sezioni A ed E, mentre è aumentato (seppur di poco: +0,99%) il numero di iscritti in B. I broker nel 2018 hanno intermediato circa 4,5 miliardi di euro di premi, il 3,7% del totale (sebbene il numero è certamente più elevato in quanto molti degli affari dei broker transitano attraverso le agenzie). In questo contesto i broker tradizionali e quelli digitali "svolgono un ruolo importante e centrale nell'assistenza al cliente", e ciò è certificato dall'aumento costante e annuale dell'incidenza che il settore ha nella raccolta premi nazionale (nel 2018 la quota in capo ai broker è cresciuta del 26% sull'anno precedente).

Un contesto di grande cambiamento

Non poteva poi mancare un accenno alla "grande incognita rappresentata dal mercato inglese", considerato fino a ora "alternativo a quello nazionale e di grande aiuto in determinate circostanze", e che "potrà sicuramente presentare maggiori difficoltà per una parte di società di brokeraggio".

Il presidente di Acb ha poi parlato dei nuovi regolamenti emanati dall'Ivass, in particolare il 39, 40 e 41, che "portano cambiamenti significativi per i broker e impongono investimenti e una maggiore organizzazione delle proprie società, al fine di rispondere alle esigenze dettate dal cliente". Più nello specifico, Viganotti ha accennato al Regolamento 39, che ha introdotto la sanzione ad personam con multe che vanno ai 5.000 ai 750mila euro.

Per quanto riguarda l'attività associativa di Acb, la rappresentanza ha superato i 400 associati. "Essere associati – ha sottolineato il presidente – significa usufruire di una serie di servizi messi a disposizione dall'associazione per semplificare la gestione dell'attività quotidiana degli associati e che li accompagnino attraverso il rispetto delle regole dettate dalle norme e dai regolamenti". In questo contesto ha un ruolo di primo piano la formazione, per supportare la quale Acb ha dato vita da tempo alla scuola L'officina del sapere. "Lo scorso anno – ha ricordato Viganotti – abbiamo erogato 591 ore di lezione a cui hanno partecipato circa 2.100 soggetti, anche non associati ad Acb". Sempre nel contesto formazione prosegue la collaborazione con l'Università di Parma con cui l'associazione organizza un master per giovani laureati che desiderano approfondire lo studio del risk management nelle Pmi.

Oltre che nell'ambito della formazione, l'associazione è attualmente impegnata su vari tavoli. In particolare "stiamo lavorando a uno scritto da presentare al Mise e all'Ivass per una riforma di alcuni degli articoli contenuti nel testo di recepimento della Idd e dei regolamenti attuativi che a nostro avviso non sono in linea con i principi della nuova direttiva sulla distribuzione.

Il nuovo codice deontologico

Come accennato, Acb si è dotata di un nuovo codice deontologico, che è stato approvato dall'assemblea. Il nuovo codice si è reso necessario dopo la disdetta del precedente accordo siglato con Aiba. Già nel 2017 Acb aveva scritto ai vertici dell'altra associazione dei broker "invocando una radicale riforma di tali accordi" che secondo l'associazione di Viganotti "hanno evidenziato la mancata rispondenza alle corrette esigenze di mercato, spesso prestandosi a essere utilizzati come armi commerciali per confondere il cliente a detrimento della validità dell'incarico di brokeraggio fornito dal cliente stesso". Uno dei nodi più spinosi riguardava, come già accennato, i passaggi di portafoglio. "Restano comunque in essere i rapporti con le altre associazioni di categoria su tutto ciò che riguarda l'intermediazione assicurativa – ha detto Viganotti, ribadendo che "siamo disponibili a tornare a sederci a un tavolo, perché ritengo che questi accordi siano utili a tutta la categoria".

Aggregarsi per affrontare un mercato più complesso

Tra i vari relatori che hanno preso la parola nel corso dell'assemblea, il vice presidente dell'associazione, Luciano Lucca (presidente di Assiteca), che ha tracciato una panoramica dell'evoluzione del mercato in cui "stiamo affrontando un passaggio culturale dall'intermediazione alla consulenza. Il cliente – ha detto – pretende persone preparate, e per questo il broker deve avere una adeguata formazione". Secondo Lucca le maggiori complessità del mercato non rendono difficile l'operatività dei piccoli broker. Per questo sono necessarie le aggregazioni, "in modo tale da essere in grado di specializzarsi. La frammentazione gioca a nostro sfavore. La richiesta del mercato è sempre più qualitativamente alta, e necessita di forti investimenti che solo player di più grandi dimensioni possono permettersi. Anche Lucca, come Viganotti, ha sottolineato la necessità di evolvere: "per competere con digitalizzazione e banche bisogna essere determinati nell'affrontare questo passaggio culturale, e compito dell'associazione è indirizzare i broker verso questi percorsi".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Insurance Trade

Direttore Responsabile Maria Rosa Alaggio

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46 del 27/01/2012

© 2015 - Insurance Connect s.r.l. P.IVA: 07584900968 – REA MI 1969249 - ISSN 2385-2577

Via Montepulciano, 21 20124 Milano - Tel. 02.36768000 - Fax 02.36768004