

# L'appartenenza a un'Associazione

*Impegno a favorire la crescita della categoria, promuovere il confronto e il dialogo con le istituzioni, garantire servizi, assistenza e, da oggi, anche formazione. Così ACB riconferma il ruolo centrale dell'Associazione nel sostenere la figura e l'attività del broker*

Talvolta si sottovaluta l'importanza di far parte di un'associazione ma se ripercorriamo a ritroso il cammino dello sviluppo associativo avvertiamo la necessità di essere tutelati.

Dal lontano XII secolo in Italia ed in Europa nascevano delle "Corporazioni di Arti e Mestieri" che regolamentavano e tutelavano le attività degli appartenenti ad una stessa categoria professionale.

L'associazione è dunque la rappresentanza di una determinata tipologia lavorativa che si impegna ad offrire il confronto, la promozione, lo sviluppo e la crescita del settore di competenza, oltre che a fornire assistenza e consulenza agli iscritti nell'affrontare particolari momenti della loro vita sociale, oltre a difenderne i diritti.

In un mondo globalizzato come in quello in cui noi viviamo, avere successo è sempre più complicato e difficile, in quanto viene richiesta una competitività sempre crescente, ed essere competitivi oggi significa confrontarsi per allargare i propri orizzonti, partecipare ad iniziative di successo, ricevere

informazioni in tempo reale, avere a disposizione consulenti affidabili e servizi specialistici, aver accesso a continue opportunità di crescita, e di conseguenza far parte di un'associazione diventa fondamentale.

ACB, l'associazione di categoria dei broker assicurativi, che rappresenta 360 società di brokaggio assicurativo che operano sul territorio nazionale, affronta con loro le diverse peculiarità e problematiche delle differenti aree operative e costituisce un riferimento di considerevole importanza per questa categoria professionale, mettendo in risalto l'importanza della categoria e fornendo ai suoi associati servizi "a tutto tondo".

L'attenzione agli Associati ed alle loro esigenze è una prerogativa ACB.

L'Associazione ha infatti messo a disposizione dei suoi soci una tipologia di servizi molteplici, tra cui spiccano l'assistenza nelle sue diverse declinazioni, la rappresentanza, una rassegna stampa su notizie relative al mondo del bro-

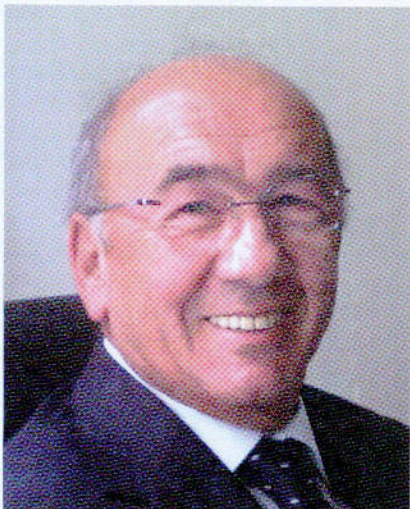
keraggio, la formazione ed altro ancora che gli associati possono reperire sul sito ACB.

La Formazione ha un ruolo strategico per l'associazione che, oltre ad avere una propria piattaforma internet con cui vengono effettuati i Corsi, sta organizzando una Scuola di formazione dedicata specificamente alla cultura in ambito assicurativo e che potrà offrire livelli di preparazione per varie tipologie di professionisti.

ACB partecipa alla vita dei suoi associati con iniziative diverse tra cui l'organizzazione di Road Show itineranti che sono stati ideati per soddisfare un'esigenza dei soci, e per una regolare presenza in alcune regioni chiave: gli incontri servono per creare tematiche di confronto con scambio di esperienze e Case History, per raccogliere necessità e per definire nuovi servizi.

**Luigi Viganotti,**  
Presidente ACB

Luigi Viganotti, Presidente ACB



## VALORIZZAZIONE DEL RUOLO DEL BROKER

*Da sempre, la mission dell'Associazione è sottolineare l'importanza della figura del broker ed il suo ruolo strategico. Il broker rappresenta da sempre la figura dell'intermediario indipendente e qualificato che offre consulenza al proprio cliente, in tutte le sue fasi, dalla valutazione dei rischi, all'offerta di prodotti assicurativi dedicati alle sue esigenze, e, soprattutto lo rappresenta nei confronti della compagnia di assicurazione. Il suo compito consiste nell'analizzare le necessità assicurative dei propri clienti e verificare le soluzioni tra le offerte delle compagnie che più ne rispecchiano le esigenze. ACB offre il suo supporto puntando su valori importanti quali trasparenza, responsabilità, competenza, professionalità e soprattutto attenzione verso il cliente con l'obiettivo di estendere i vantaggi della sua realtà associativa attraverso la realizzazione di servizi creati su misura per le esigenze dei nuovi associati. Il ruolo del broker apparirà sempre più strategico e specializzato, con una necessaria acquisizione di competenze tecnico assicurative e capacità commerciali sempre più spiccate per arrivare a far fronte ad un mercato sempre più esigente. Ed ACB, è pronta per affrontare le sfide di un prossimo futuro.*