

I BROKER E IL MERCATO

Nel tempo i broker hanno sempre dimostrato, a quanti sostengono la loro "dipendenza" dalle provvigioni delle compagnie, che ciò che conta sul mercato è la professionalità, la capacità consulenziale, più che il soggetto che remunera la loro attività

I Decreti Bersani, il tentativo da parte dell'Ania di ottenere l'abrogazione del plurimandato e il divieto di stipulare contratti pluriennali in questo periodo hanno acceso un dibattito sulla figura degli intermediari assicurativi.

L'Ania, ad esempio, sostiene che i Decreti Bersani hanno portato ad un incremento dei costi, soprattutto conseguentemente alla richiesta di aumento delle provvigioni da parte della rete distributiva.

C'è poi chi sostiene che il mercato abbia bisogno di più libertà per poter essere più innovativo e moderno e afferma che questa innovazione potrà avvenire solo tramite i broker assicurativi, ma afferma altresì che questi ultimi, essendo remunerati dalle compagnie di assicurazione, alla fine non hanno così interesse ai cambiamenti in quanto, più che fornire consulenza, vendono polizze.

E' importante allora ricordare il ruolo che il broker di assicurazione ha svolto in questi anni e soprattutto in quale contesto.

I primi broker sono apparsi alla fine degli anni '60, soprattutto di matrice anglosassone, e la loro nascita è stata conseguente agli investimenti delle

industrie americane nel nostro paese. Questa nuova figura è stata nel tempo copiata dagli operatori italiani i quali hanno agito però in un mercato molto protetto. Infatti non si può dimenticare che il mercato assicurativo era condizionato da accordi di cartello come il Concordato Italiano Rischi Industriali, il Consorzio Aeronautico, il Consorzio Grandine, l'Accordo di Tregua relativo alle Assicurazioni Corpi Navi, ecc.

Non solo: tutti gli assicurati, comprese le aziende, erano soliti firmare polizze di durata decennale.

Ecco che i broker hanno dovuto, per superare tutte queste barriere, mediare tra gli interessi degli assicuratori, consolidati, e le aspettative dei clienti in merito alla revisione dei contratti sia in termini di normativa che in termini economici.

Questo è stato possibile grazie alla professionalità ed ai sacrifici e ai rischi imprenditoriali che i broker si sono assunti, fiduciosi che la loro attività sarebbe stata premiata con l'evoluzione del mercato italiano, che doveva necessariamente adeguarsi alle realtà europee.

La loro forza innovativa ha fatto sì

IL MERCATO DEI BROKER IN ITALIA

Rami Danni

	2004	2005	2006	2007
Premi Italia	35.411	36.300	37.200	37.676
Premi Gestiti	11.720	14.168	17.092	17.800
%	33,1	39,0	45,9	47,2

Premi espressi in milioni di euro

Fonte: Acb

che anche lo Stato prendesse atto della loro ormai consolidata realtà ed istituisse l'Albo Professionale. Le Aziende incominciarono a considerare le assicurazioni come un effettivo strumento di salvaguardia dei loro investimenti, apprezzando le attività di risk management che i broker proponevano. Le compagnie di assicurazione italiane accettarono di sottoscrivere contratti più completi, più tutelanti e anche annuali.

Professionalità e qualità del servizio
Se oggi diamo per scontate le polizze All Risks, le polizze di responsabilità degli amministratori, le polizze danni indiretti, ecc., questo lo dobbiamo al-

l'attività di divulgazione che i broker di assicurazione hanno svolto in tutti questi anni.

Periodicamente viene ricordato, nel tentativo di ridimensionare l'importanza ed il ruolo della figura del broker, che la sua fonte di reddito è determinata dalle provvigioni che le compagnie di assicurazione gli riconoscono, facendo apparire ciò come un motivo di scarsa indipendenza.

Non solo i clienti per primi non hanno mai dato importanza a questo, ma i numeri dicono che ormai le assicurazioni stipulate dalle aziende sono di appannaggio dei broker di assicurazione.

Infatti i numeri qui di seguito ripor-

tati confermano la dimensione e l'importanza del ruolo che il broker oggi rappresenta sul mercato.

Se oggi gli agenti difendono e vogliono il plurimandato, se oggi si parla di polizze annuali anche per la linea persone, questo è determinato dall'esempio che i broker di assicurazione hanno dato in questi anni, dimostrando che è la capacità di scegliere determinata dalla propria professionalità che fa la qualità del servizio, e non da chi remunera la loro attività.

Luigi Viganotti,
presidente di ACB

LE NOSTRE AULE LE RAGGIUNGI CON UN **CLICK**

Progettiamo e realizziamo corsi di formazione in videoconferenza e classe virtuale.

I nostri piani sono studiati in modo che **l'impatto organizzativo sia minimo:**

- si eliminano tempi e costi legati agli spostamenti;
- è sufficiente un pc, nessun software da installare.

La formazione AssiLearning è svolta secondo le tecniche didattiche interattive offerte dall'evoluzione tecnologica, modalità equiparata dall'Isvap ai corsi in aula di cui all'art. 2, lett. j del Regolamento 5/2006.

Molte aziende hanno già scelto la semplicità.

Per tutte le informazioni: **NUMERO VERDE 800 199 351**

AssiLearning.it

PREPARATI COMODAMENTE IN UFFICIO.

