

## PRIMO PIANO

### Itas, Consoli presidente

Giuseppe Consoli è il nuovo presidente di Itas Mutua. È stato nominato dal consiglio di amministrazione durante la prima seduta all'assemblea degli azionisti del 30 aprile scorso.

Consoli, già vice presidente vicario, succede quindi a Fabrizio Lorenz, e avrà al suo fianco i vice Alberto Pacher e Alexander von Egen, mentre Alessandro Molinari resterà amministratore delegato e direttore generale.

"Dovremo continuare nell'opera di ulteriore rafforzamento del nostro patrimonio e dei nostri indici di solvibilità", ha spiegato Consoli dopo la nomina del cda. "Patrimonio e solvibilità – ha continuato – sono i due elementi che rappresentano il migliore strumento per rendere un servizio efficiente ai nostri soci assicurati e costituiscono una garanzia di libertà rispetto alle dinamiche del mercato assicurativo".

Tra le priorità esposte da Consoli, la necessità di farsi trovare pronti per cogliere l'opportunità storica del Recovery Fund: "per questo – ha concluso – ci stiamo già preparando con azioni mirate". Per quanto riguarda i due vice, infine, Alberto Pacher (vicario) è ex sindaco di Trento ed ex presidente della Provincia autonoma, mentre Alexander von Egen è ex consigliere regionale altoatesino e da 30 anni delegato Itas e consigliere uscente.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Acb, Luigi Viganotti confermato alla presidenza

Ieri si è svolto online il congresso elettivo dell'associazione dei broker. La novità è l'ingresso nel direttivo di Francesco Paparella, ex numero uno di Aiba. Tanti i temi affrontati dal presidente: dal complicato contesto di mercato alle criticità introdotte dai nuovi regolamenti di Ivass e Ania. Manovra al dialogo con tutti gli operatori del settore

Luigi Viganotti è stato riconfermato alla presidenza di Acb, l'associazione dei broker assicurativi che proprio quest'anno compie 25 anni dalla fondazione. Questo l'esito dell'assemblea elettiva che si è svolta ieri in modalità online. La diretta streaming è avvenuta sulla piattaforma SkyVote, su cui è avvenuto il voto a scrutinio segreto. Assieme a Viganotti sono stati riconfermati alla vice presidenza anche Luciano Lucca e Marisa Abbati. L'assemblea ha eletto anche il nuovo consiglio direttivo, all'interno del quale è da segnalare l'ingresso di Francesco G. Paparella, già presidente di Aiba, l'altra associazione dei broker assicurativi.

Il rinnovato consiglio direttivo è così composto: Luigi Viganotti, Marisa Abbati, Davide Vacher, Luciano Lucca, Graziano Pagani, Francesco G. Paparella, Massimo Lietti, Gaspare Lo Presti, Flavio Manuel Alazraki, Luca Lambertini, Alessandra Silvestri, Demetrio Gironda. La nuova giunta esecutiva sarà formata da Viganotti, Abbati, Vacher, Lucca, Pagani e Paparella.

#### IL TRAGUARDO DEI 25 ANNI

Nel suo discorso di apertura dell'assemblea, il presidente Viganotti ha voluto esordire ricordando il particolare significato dell'assemblea di quest'anno giacché, come già accennato, nel 2021 l'associazione taglia il traguardo dei 25 anni. Era il 22 settembre 1995 quando l'associazione veniva costituita per iniziativa di alcuni professionisti, tra i quali lo stesso Viganotti. Il presidente ha voluto ricordare tutti gli altri soci fondatori: Paolo Cesa Bianchi, Roberto Alazraki, Alberto Spinola, Claudio Castiglioni Dompè, Ariberto Cesa Bianchi, Dario Nosenzo, Giorgio Rigamonti, Carmelo Mazzaglia, Gabriele Croci. "Alcuni di questi purtroppo non sono più tra noi – ha detto – e a loro voglio dedicare un pensiero particolare perché grazie anche al loro impegno oggi possiamo affermare che Acb è una realtà che opera a supporto dei professionisti che costituiscono una parte centrale e indispensabile del settore assicurativo".

(continua a pag. 2)



A promotional banner for Insurance Connect on Twitter. It features the Twitter bird logo on the left and the Insurance Connect logo on the right. The text reads "INSURANCE CONNECT È SU TWITTER" and "Seguici cliccando qui". The background has a blue and white geometric pattern.

(continua da pag. 1)

Oggi l'associazione rappresenta circa il 30% delle società iscritte al Rui, distribuite su tutto il territorio nazionale, con associati tutti di matrice italiana e che "rappresentano tutte le componenti del mercato, dalla grande e strutturata società alla media e piccola impresa, agli specialisti dei vari settori, ai generalisti, tutti però con un elemento comune che li unisce: la grande professionalità e la conoscenza che ogni giorno dimostrano nella applicazione della professione", ha detto Viganotti in un passaggio del suo discorso. Far parte di Acb significa "porre gli interessi della categoria innanzi ai propri e operare nel rispetto delle regole" ma soprattutto dimostrare che il broker "è sempre più figura centrale e indispensabile al servizio del cliente". L'associazione è stata "sin dalla sua nascita uno strumento di supporto quotidiano ai propri associati privilegiando il rapporto e il servizio" e ponendosi "come guida alle difficoltà nascenti dalle normative e situazioni connesse alla nostra attività".

Viganotti ha anche ricordato le tante iniziative messe in campo da Acb, soprattutto in ambito formativo dove è stato dato ulteriore sviluppo a *L'officina del sapere*. "La formazione e l'aggiornamento costante dei nostri associati e della categoria in generale – ha detto – è per l'associazione una parte fondamentale e indispensabile". Nel triennio appena trascorso sono stati erogati 136 corsi per un totale di 670 ore di lezione a cui hanno partecipato una media di 450 discenti per ogni lezione in e-learning, 180 nelle lezioni webinar e 25 nelle lezioni master, ai quali vanno aggiunti 15 corsi tenuti in house.

#### LE DIFFICOLTÀ E LE INCOMBENZE IN CAPO AL BROKER

Viganotti ha inquadrato lo scenario all'interno del quale si muovono i broker, fortemente segnato dall'incertezza portata dalla pandemia e dai nuovi regolamenti *lvass* per l'attuazione della *lidd*. Nel settore assicurativo si sta vivendo un periodo di *hard market*, dovuto, ha spiegato il presidente di Acb, "a una serie di fattori che ne hanno determinato il cammino. Durante il 2019 e ancora di più nel 2020 il mercato si è trovato di fronte a problemi che hanno reso lo stesso molto più difficile, l'incertezza dovuta al Covid-19, le nuove normative, le strategie di assunzione modificate, l'aumento dei tassi, l'uscita dal mercato di alcuni player, la ridotta capacità imposta dai riassicuratori, nonché la radicale riforma di alcuni portafogli attuata dalle compagnie, "hanno contribuito a rendere molto più complicata la ricerca di soluzioni soddisfacenti per la clientela". (continua a pag. 3)




**QBE. Siamo pronti.**

## Nuovo Codice della Crisi d'Impresa e impatti sui rischi D&O

Webinar 18 maggio, 11:30 - 12:30 (CET)

**Se sei un intermediario registrati qui**

Made possible  
 **QBE**

(continua da pag. 2)

Le difficoltà del contesto, tuttavia, non riguardano solo la pandemia, "ma anche e soprattutto l'incertezza crescente dovuta alle nuove regolamentazioni e alle interpretazioni che l'Ivass ne ha dato". Il riferimento è al Provvedimento 97 e al Regolamento 45, e alle relative Faq dell'Istituto di vigilanza che, sottolinea Viganotti, "forniscono un'interpretazione delle norme nettamente in contrasto con lo spirito della Idd" e stravolgono "ciò che era stato inserito nel Regolamento 45 dopo aver accettato alcune osservazioni che erano state espresse in sede di consultazione pubblica"; ad esempio la segnalazione alle compagnie dei rapporti di collaborazione orizzontale che il regolamento aveva indicato solo come obbligo per coloro che hanno delle mandanti (le imprese di assicurazione) mentre ora è stato precisato che anche i broker, che hanno come mandante il cliente, devono effettuare tale segnalazione.

A questo si aggiungono la modifica della documentazione, la registrazione delle telefonate, una diversa interpretazione della attività di consulenza, la mancata possibilità di collaborazione con altre sezioni del Rui (sezione F) o transfrontalieri, una maggior documentazione da consegnare al cliente e "una scrittura delle norme per nulla chiara e che porta tutti gli attori a una incertezza su quanto deve essere fatto. Ci troviamo – ha osservato – di fronte a un mercato dove i controllati sono diventati controllori, dove le separazioni determinate dal Rui si sono affievolite e non si capisce più se esiste ancora una differenza tra le varie sezioni o se ormai siamo tutti uguali, per le imprese non esistono differenze tra le reti distributive, primaria o secondaria non fa differenza la differenza la fanno solo nel negare ai broker la possibilità di operare quando non ritengono che il broker che si propone abbia capacità sufficienti di raccolta premi. È ovvio che non

vogliamo entrare nelle politiche delle imprese – ha aggiunto Viganotti – ma allo stesso modo desideriamo che vengano rispettate le peculiarità degli intermediari e le differenze che lo stesso mercato propone".

Il presidente di Acb ha accennato anche alla novità che dal gennaio 2021 ha introdotto l'Ania con il nuovo codice della coassicurazione, del quale l'associazione ha evidenziato quelle che considera delle "incongruenze giuridiche", e le difficoltà operative che soprattutto i broker si sono trovati ad affrontare "senza peraltro avere supporti informatici adeguati in quanto anche le società di software non hanno avuto le necessarie indicazioni, il risultato è che oggi alcune compagnie lo adottano altre no, con conseguenze che ricadono sulla gestione quotidiana e un notevole dispendio di energie e risorse".

### ALLA RICERCA DI UN DIALOGO

Viganotti ha detto di aver cercato un dialogo con Ivass e Ania sulle problematiche di cui sopra "ma ci siamo trovati di fronte a silenzi preoccupanti o dinieghi senza possibilità di discussione, si ha quasi l'impressione che si voglia un mercato diverso, più ristretto e riservato a una cerchia di grandi player o di sistemi misti che favoriscano la distribuzione di massa, dimenticandosi forse che il mercato italiano è molto differente dal resto dell'Europa e che il cliente italiano ama ancora dialogare con il proprio intermediario di fiducia, preparato, professionale e presente". Il mercato attuale "ci vede impegnati più a cercare di districarci dalla matassa delle regole che rivolgere le nostre attenzioni alla clientela", travolti "da una serie di carte, ogni giorno dobbiamo produrre documenti che nessuno legge mai e che anzi confondono le idee ai clienti, aumentano i costi di produzione e pongono l'intermediario nella condizione di non essere sicuro del proprio operato ovvero rischiando sanzioni per non aver ottemperato alle regole".

La speranza è che in un prossimo futuro "ci si possa sedere a un tavolo unico, istituzioni e rappresentanze degli intermediari per trovare soluzioni che nel rispetto delle normative europee e soprattutto della realtà del mercato diano sviluppo al mercato stesso e consentano di operare a favore del cliente con professionalità passando anche attraverso un contenimento dei costi di gestione che oggi non sono più sopportabili dalla categoria.

Dobbiamo riprendere quel ruolo centrale che ci spetta – ha esortato Viganotti – e che consente al broker di essere un consulente globale in materia di gestione dei rischi gettando quindi le basi per una presenza continua e professionale nel mercato".

**Beniamino Musto**



### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

## INSURANCE CONNECT TV

### Start up italiane negli Usa in cerca di finanziatori



Dodici realtà innovative italiane, con interessanti progetti applicabili anche in ambito insurance, erano presenti al CES 2021 di Las Vegas e sono state selezionate, con il supporto dell'ICE, per partecipare a PitchForce, uno dei più noti eventi americani per la raccolta di finanziamenti.

Ce ne parla **Angela Rainaldi**, direttore dell'ufficio ICE di Los Angeles; assieme a lei intervengono tre delle start up selezionate: **Emojlab**, **Cynomys** e **Flywallet**.

GUARDA L'INTERVENTO  
SU [WWW.INSURANCECONNECT.TV](http://WWW.INSURANCECONNECT.TV)

