

ASSICURA[®]

edipi

Strategie, marketing, tecnologia e organizzazione per il mondo assicurativo

N. 9 settembre 2007

L'INTERVISTA

*Francesco La Gioia
amministratore delegato
di Zurich Italia*



**Zurich: broker e banche
per crescere nel danni**

PRIMO PIANO

Brokeraggio
Assicurativo

Tavola Rotonda

**Tutela legale:
un ramo sempre verde?**

FOCUS

Agenti: l'autonomia
passa anche dall'It

Il valore aggiunto del consorzio

Dalla scambio di informazioni al sistema informatico, dalla cassa assistenza ai rapporti con le compagnie. La carta vincente del consorzio in uno scenario che vedrà un aumento dei costi per i piccoli operatori. Parla Alessandro De Besi, presidente di EIB Consortium

A pagare il prezzo dei nuovi obblighi saranno soprattutto i piccoli broker, che dovranno affidarsi a soggetti esterni per la gestione burocratica e amministrativa imposta dalla norme sull'intermediazione. I costi aumenteranno, in particolare sul fronte della modulistica, e con essi la quantità di carta nelle mani del cliente. In questo scenario la formula del consorzio potrebbe rivelarsi vincente, come spiega **Alessandro De Besi**, presidente di EIB Consortium. "Dopo 15 anni di attività possiamo dirci soddisfatti, conferma De Besi. Siamo tutti operatori indipendenti e lo scambio costante di conoscenze tecniche e di mercato supplisce quella mancanza di banche dati che ci pone in una posizione di svantaggio rispetto ai grandi broker. Le informazioni (nuove polizze, ecc.) vengono messe direttamente sul sito del consorzio, al quale accedono tutti i soci. Lo scambio avviene giornalmente tra l'80% dei consorziati. Poi abbiamo lanciato iniziative comuni come il sistema informatico, sviluppato in collaborazione - e attualmente in proprietà - con una software house



Alessandro De Besi, presidente di EIB Consortium

La rete internazionale

EIB Consortium ha siglato una serie di accordi con corrispondenti esteri a New York, Brasile, Londra, Svizzera, Austria, Lituania, Russia, Ungheria e Bulgaria (paesi entranti). "Sono intese di mutua assistenza con operatori locali, a costo zero per i corrispondenti, rivela De Besi, che opera per conto dell'Aiba presso il Bipar (la Federazione europea degli intermediari assicurativi). Visto l'attuale livello di integrazione europea, questa formula consente di rispondere alle necessità dei nostri clienti all'estero senza i costi di un struttura consortile vera e propria, come invece hanno scelto alcuni nostri colleghi. L'apertura delle frontiere di fatto deve ancora avvenire, tanto che non esiste oggi una definizione di libertà di prestazione di servizio, sulla quale i regolatori europei non hanno trovato un accordo. Questo limita molto l'operatività oltreconfine, ma anche la concorrenza estera. Il problema potrebbe porsi nelle regioni di confine come Liguria, Val d'Aosta e Alto Adige, che subiscono la concorrenza di operatori stranieri. Qui i colleghi, soprattutto in Alto Adige, hanno firmato delle partnership con gli intermediari esteri".

a partire dalle esigenze operative delle imprese e già utilizzato da 8 broker su 14, a costi ridotti".

Una struttura flessibile ed economica

Si tratta di un gestionale per l'attività di brokeraggio, completo di amministrazione e di tutti gli automatismi di supporto. "Qualunque modifica al sistema, continua De Besi, in relazione a nuove esigenze degli utenti, viene apportata direttamente dal fornitore e resa disponibile a tutti". Un altro vantaggio attiene ai rapporti con le compagnie. "I soci vengono presentati dal consorzio alle compagnie, ferma restando l'assoluta indipendenza delle parti, precisa De Besi. La presenza del consorzio age-

vola il rapporto anche in presenza di volumi non consistenti dei singoli operatori, migliorando le condizioni contrattuali. Recentemente abbiamo realizzato anche una convenzione malattia con cassa di assistenza, che godrà di una serie di benefici fiscali. Sulla cassa potranno transitare anche polizze individuali, godendo delle stesse agevolazioni". L'assenza di una struttura (sede, personale, ecc.) fa di EIB Consortium uno strumento flessibile ed economico a disposizione dei broker, pur con qualche lentezza operativa. "Siamo ospitati direttamente dai consorziati e viviamo grazie alla loro disponibilità, sottolinea De Besi. Il consiglio di amministrazione fa delle proposte, dando voce alle idee dei soci, che poi vengono realizzate in un'ottica di servizio".

R.C.