



Assicur City

IL FUTURO DEI BROKERS ASSICURATIVI ITALIANI

DIAGRAMMA PARTNER AIBA 2021/2022

INTERVISTA A LUCA FRANZI DE LUCA, PRESIDENTE AIBA

Ad aprile 2021 comincia la *partnership* tra AIBA e Diagramma: al di là di una reciproca stima trentennale tra il Presidente Franzi e il Ceo di Diagramma Rossi, ciò che lega il brand e l'associazione è una visione comune sul futuro e sugli sviluppi del mercato Assicurativo Italiano. Luca Franzi, Presidente AIBA, si racconta e ci racconta in una intervista le intersezioni tra i due mondi.

“Luca (Luca Franzi, Presidente AIBA) buongiorno e grazie del suo tempo. Lei e Gabriele (Gabriele Rossi, CEO Diagramma ndr.) vi conoscete da anni...”

Qui si va nella notte dei tempi! Io ho iniziato la professione del Broker a 20 anni (nel 1985) alla Rasini Viganò Assicurazioni (RVA spa): in un contesto fortemente orientato all'ottimizzazione dei processi produttivi

attraverso automazione e digitalizzazione, sono venuto in contatto con Diagramma. Sebbene non fosse ancora la realtà organizzata di oggi, era già marcatamente vocata alla costruzione di percorsi rivolti al futuro. Il mio rapporto con Gabriele è sempre stato di reciproca curiosità, nel capire e trovare soluzioni differenti a tutti i livelli di gestione aziendale: dalle dinamiche sottostanti ai tempi di gestione, passando per l'operatività sul campo.



Luca Franzi, Presidente AIBA

“Una comunione di intenti...”

Sì, alla RVA eravamo in costante evoluzione, un modello innovativo nella gestione dei rischi, e quindi avevamo bisogno di un partner informatico che ci seguisse passo passo, che ci aiutasse ad essere sempre più efficienti dal punto di vista della gestione aziendale. In un claim, *cambiare il presente per creare il futuro.*

“E poi?”

Con la fusione di RVA in AON S.p.a., nel 2010, ho ricoperto prima il ruolo di membro del CdA e poi di Vice Presidente. Qui ho avuto l’opportunità di mettere al servizio di un gruppo internazionale l’esperienza nel campo dell’intermediazione assicurativa maturata al fianco di Giorgio Viganò.

“Arriviamo quindi alla presidenza di AIBA...”

Senza dubbio un’esperienza molto prestigiosa ed emozionante ma anche decisamente impegnativa. La mia presidenza è iniziata nel 2016, dopo un primo triennio in giunta esecutiva. Tra le varie iniziative portate avanti nel primo mandato, anche quelle relative alla modifica dei meccanismi elettivi di AIBA, che oltre ad essere dettate da esigenze di trasparenza, hanno consentito di affermare un orientamento al cambiamento e all’alternanza ai vertici dell’associazione. Dopo la mia riconferma alla Presidenza AIBA nel 2019, infatti, sono al mio ultimo mandato, che si concluderà nel giugno 2022.

“Quindi questo sarà l’ultimo mandato.”

Esattamente, con la riforma non si può prendere più di due mandati a vita. Quindi, largo ai giovani! Sono loro che devono governare l’associazione, oramai una generazione dura cinque anni e le dinamiche cambiano in continuazione.

“Largo ad ‘AIBA Giovani!’”

Anche. Tra gli interventi di “svecchiamento” dell’associazione – oltre a quello sullo statuto – si inseriscono senza dubbio la riorganizzazione delle delegazioni territoriali (siamo passati da 4 a 6) e un investimento in AIBA Giovani: grazie ad Andrea (Andrea Corbella, Presidente AIBA Giovani, ndr.) e al suo entusiasmo siamo riusciti ad avere molti iscritti e ad abbassare così l’età a 40 anni. Rinnovare, innovare e riqualificare la figura del Broker.

“Manca l’ultima grande innovazione, forse la più importante: parliamo di AIBA DIGITAL...”

AIBA Digital è un progetto che prende forma nel 2014, quando era diventato chiaro che le dinamiche di mercato erano in rapida trasformazione e lo scambio di informazioni e le relazioni con il mercato assicurativo rendevano necessario uno step successivo, più *digital*: snellire i processi, ridurre gli errori, favorire il passaggio delle informazioni e incrementare l’automazione dove possibile era diventata un’esigenza vera e propria. Grazie a Luigi Aprile prima e a Flavio Sestilli, poi, (Vice Presidente AIBA, delegato alla digitalizzazione e oggi responsabile del progetto AIBA Digital, ndr.) questo progetto ha preso sempre più forma fino a diventare una risorsa a tutti gli effetti – soprattutto durante il lockdown: dematerializzazione dei documenti, digitalizzazione, snellimento della burocrazia e della contrattualistica sono solo alcuni dei punti su cui si sta lavorando. Tutto deve essere digitalizzato ormai! Per non parlare dell’automazione: una grande risorsa che permetterebbe al Broker di incrementare il tempo per la consulenza ai Clienti. Insomma, avere il software giusto diventa più che mai fondamentale. Chi si ferma è perduto!



Associazione
Italiana Brokers
di Assicurazioni
e Riassicurazioni

Fin dal 1969, AIBA è l’Associazione di riferimento per i broker.

Rappresenta oggi oltre mille aziende di brokeraggio, di ogni dimensione e distribuite su tutto il territorio italiano. AIBA è un interlocutore qualificato presso istituzioni e player del settore assicurativo e ha un ruolo di rappresentanza e garanzia globale dei propri associati. La mission di AIBA è l’ulteriore qualificazione della figura professionale del broker e la persegue attraverso svariate attività: servizi di formazione e promozione di attività culturali ed eventi realizzati anche in modalità webinar, definizione di accordi e convenzioni dedicate agli associati, sviluppo di una comunicazione sempre più orientata al digitale e creazione di infrastrutture come Aiba Digital, tese a promuovere la digitalizzazione del mercato dell’intermediazione assicurativa.

