

RELAZIONE DI IMPATTO

2022



BROKER
SENZA SORPRESE

Intermediari dalla parte degli assicurati





Broker Senza Sorprese S.r.l. - Società Benefit
Via Angarano, 36A - Bassano del Grappa 36061

P.IVA 04290780248

Iscrizione RUI B000671254

1 Contesto



Mi chiamo Simone Costenaro e opero nel settore assicurativo dal 1998 nella bellissima città di **Marostica**.

Dopo la gavetta da produttore per dieci anni, divento agente assicurativo nel 2008.

Nel 2012, decido di sviluppare autonomamente un software chiamato "**Sator**" che aiuti a organizzare ed elaborare le informazioni di ogni singolo assicurato con lo scopo di generare delle "**diagnosi dei rischi personalizzate**" basate sui principi della **UNI ISO 31000**, standard internazionale di riferimento, utilizzato in molteplici contesti per la gestione dei rischi.

Lo faccio non solo perché lo chiedeva l'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni, prima della nuova Direttiva sulla Distribuzione Assicurativa, bensì per aiutare gli assicurati ad avere maggiore **chiarezza** su quali sono i **pericoli** che possono compromettere la loro sicurezza economica e per aiutarli a definire il proprio **contesto**, i propri **obiettivi** e la propria **attitudine al rischio**.

Questa nuova normativa nasce per correggere alcune anomalie tipiche del mercato italiano.

Fino ai primi anni 2000, le agenzie di assicurazione si avvalevano di dopo lavoristi, pensionati e segnalatori in genere per collocare polizze assicurative.

Data la scarsa competenza, queste polizze erano generalmente la RC auto oppure polizze vita di tipo misto che hanno contribuito a rendere gli italiani fanalino di coda a livello europeo con una incidenza della raccolta Danni sul PIL pari all'**1,9%** nel corso del 2022.

A questo scenario non certo idilliaco si aggiunge uno Stato che, a livello pensionistico, assistenziale, sanitario e a seguito di catastrofi naturali, garantisce e garantirà sempre di meno.

Al cittadino non è mai chiaro cos'ha realmente garantito e cosa dovrebbe integrare individualmente.

Purtroppo, lo scopre sempre **troppo tardi**.

Nel vero momento del bisogno, scoprire che la polizza non comprende una grave malattia invalidante è solo uno dei tanti esempi.

Di sicuro **la colpa non è solo del cittadino**.

L'assicuratore, a causa delle scarse competenze, non comunica con forza all'assicurato quali sono i veri problemi che potrebbero lasciarlo in gravi difficoltà economiche, promuovendo invece solo soluzioni a casaccio.

Io credo che il mestiere dell'assicuratore sia qualcosa di **nobile e prezioso**: aiutiamo le persone a non rimanere mai senza soldi, aiutiamo gli imprenditori a non fallire, aiutiamo intere famiglie e aziende a esaudire i loro sogni, senza entrare in crisi economiche irreversibili nonostante gli imprevisti che la vita ci pone davanti.

Questo delicato compito non può essere portato avanti con le logiche "prodotto centriche" delle compagnie assicurative, tantomeno con l'improvvisazione e il "fai da te".

Non si può scherzare con la sicurezza economica delle persone. Non si può essere superficiali e approssimativi su questi importanti e delicati temi.

Per questo motivo, il 29 luglio 2020 è nata **Broker Senza Sorprese S.r.l.** e insieme ai miei soci abbiamo deciso di fondare questa società con la veste di **Società Benefit** con due grandi obiettivi:

- 1) Portare la cultura del **Risk Management** a famiglie ed imprese grazie a delle diagnosi proprietarie basate sulla UNI ISO 31000;
- 2) Costruire delle **soluzioni assicurative innovative** che rispondano in modo chiaro e preciso alle diagnosi sopra citate avendo come focus il contesto, gli obiettivi e l'appetito al rischio dei clienti finali.

Infatti, nel corso degli anni, la nostra esperienza ci ha mostrato con chiarezza che, nonostante informassimo i nostri assicurati sui loro rischi, poi con le compagnie generaliste non riuscivamo mai a risolvere al 100% la problematica, con nostro grande disagio.

Le compagnie generaliste, come dice il nome stesso, si occupano un po' di tutti i rischi in base a determinate linee commerciali. Di conseguenza, non possono essere specializzate in nicchie specifiche e cercano di dare un po' di tutto a tutti.

"Dare un po' di tutto a tutti" però significa NON dare ad alcune categorie ciò di cui hanno realmente bisogno.

Per capirci, grazie alla nostra diagnosi scopriamo che la persona, il professionista o l'azienda avevano bisogno di un cappotto, mentre noi potevamo proporre soltanto sciarpa e cappello.

Purtroppo, in Italia, l'assicuratore medio non sa nemmeno cos'è il risk management, nonostante la I.D.D. dica chiaramente che bisogna promuovere solo soluzioni adeguate ai bisogni degli assicurati.

IL RESPONSABILE DELL'IMPATTO
Simone Costenaro

2 Premessa

Le Società Benefit perseguono volontariamente, nell'esercizio dell'attività d'impresa, oltre allo scopo di lucro, anche una o più finalità di beneficio comune. Per beneficio comune si intende il perseguimento di uno o più effetti positivi, perseguibili anche riducendo gli effetti negativi, su persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interessi.

Il 29/07/2020 viene costituita BROKER SENZA SORPRESE S.r.l. - SOCIETÀ BENEFIT che prevede all'Art. 2 del proprio Statuto alcune specifiche **finalità di beneficio comune** che l'Azienda intende perseguire nell'esercizio della propria attività economica di impresa.

Infatti, viene espressamente indicato:

“In qualità di società benefit, ai sensi e per gli effetti della legge 28 dicembre 2015, articolo unico, commi 376-384 (Legge di stabilità 2016), la società, nell'esercizio dell'attività economica di seguito indicata, oltre allo scopo di conseguire un profitto e di creare valore economico, intende perseguire anche finalità di beneficio comune ed operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territorio ed ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri, portatori di interesse comune e generale.

La Società ha per oggetto le seguenti **attività**:

- l'esercizio dell'attività di intermediario assicurativo e intermediario delle attività creditizie, il tutto nel rispetto delle vigenti normative di legge e con le prescritte autorizzazioni;
- l'esercizio dell'attività di broker assicurativo;
- la diffusione della Cultura assicurativa.

Accanto allo svolgimento delle suindicate attività, finalizzate alla creazione di valore e al perseguimento dell'ottenimento di profitti da distribuirsi tra i soci, la società ha il compito di svolgere una serie di attività non lucrative, finalizzate al **perseguimento del bene comune**.

Con questo dichiarato obiettivo la società si prefigge di:

- costruire un ambiente di lavoro che valorizza e promuove lo sviluppo delle persone, si prende cura del benessere, favorisce il bilanciamento tra impegni personali e professionali e ne sviluppa il potenziale;
- aver cura delle esigenze presenti e future dei clienti e di fare crescere la loro fiducia nei confronti di Broker senza Sorprese.

Si intende quindi che le azioni di interesse sociale della società si rivolgeranno indistintamente all'intera collettività, i cui bisogni e necessità dovranno essere presi in costante considerazione in un'ottica di promozione dell'educazione alla sostenibilità ambientale ed inclusione sociale, della lotta allo spreco e ad una economia circolare.

La società si impegna a garantire che i valori aziendali suindicati vengano mantenuti anche nel caso in cui dovessero modificarsi gli assetti societari e/o il management.



Impegni benefit

1

Ambiente di lavoro

2

Esigenze dei clienti

3

Diffusione ISO 31000 a famiglie e aziende

L'obiettivo di Broker Senza Sorprese è quello di aiutare le persone, le famiglie, gli imprenditori, i professionisti e le aziende a migliorare le proprie abilità nella **gestione del rischio**, sensibilizzando le persone riguardo all'importanza di pianificare la propria vita dal punto di vista finanziario.

Per fare ciò, Broker Senza Sorprese ha deciso di dedicare parte del tempo dell'attività dei collaboratori alla fornitura di consulenze gratuite basate sulla ISO 31000 alla comunità e di creare come manufacturer de facto delle soluzioni assicurative sempre più incentrate a risolvere le vere criticità dei nostri clienti.

3 I nostri contributi

La **Missione** di Broker Senza Sorprese, come anticipato, è di trasferire la conoscenza dei problemi che hanno le persone, le famiglie e le aziende in merito alla gestione dei rischi, per renderle consapevoli delle implicazioni che questi avrebbero su di loro, con lo scopo ultimo di dotarli delle sufficienti competenze per poter decidere e agire.

Attraverso l'elaborazione di diagnosi realmente parametrata in base alle informazioni fornite dal cliente, i collaboratori di Broker Senza Sorprese forniscono una consulenza personalizzata al cliente in base alla sua situazione familiare, lavorativa e patrimoniale, ai suoi obiettivi di breve, medio e lungo termine aiutandolo a realizzare i suoi desideri.

L'ascolto delle **necessità** e delle **esigenze** diventa la base per il miglioramento continuo e lo sviluppo di servizi e prodotti utili per i Clienti.

Anche quando selezioniamo i **partner distributivi**, scegliamo rigorosamente quelli che sposino la nostra visione e che vogliano partecipare a un vero e proprio rinascimento del settore assicurativo italiano. Inoltre, un requisito fondamentale per collaborare con Broker Senza Sorprese, è la capacità di elaborare una **consulenza professionale** con un'**analisi personalizzata** che tenga conto dei rischi e dei bisogni di persone, aziende, ecc. e la promozione di soluzioni che rispecchino realmente le esigenze e che tutelino davvero i clienti finali.

La **soddisfazione economica** non è il fine ultimo, ma è la conseguenza naturale di ogni attività svolta per aiutare e supportare il cliente, superandone le aspettative.

Broker Senza Sorprese si è sempre impegnata nel creare partnership di valore con i clienti attraverso azioni concrete, utili e innovative ritenute fondamentali per la soddisfazione e fidelizzazione nel lungo periodo.



Anche nei confronti dei fornitori ci impegniamo costantemente per sviluppare partnership basate su affidabilità, fidelizzazione e trasparenza al fine di offrire il meglio del servizio e delle competenze ai clienti.

Tutti questi concetti trovano riscontro nel lavoro svolto dalla rete distributiva diretta di Broker Senza Sorprese S.R.L. - Società Benefit.

Nel 2025 ha redatto **720 diagnosi** a titolo gratuito.

Il **valore nominale** delle consulenze erogate in tutta Italia a titolo gratuito nel 2025 è quantificabile in **€ 606.800**

In questa relazione di impatto vogliamo dare risalto e ringraziare i **Consulenti** che ci hanno permesso di raggiungere questo ambizioso traguardo.



5



Giacomo Chiani

Diagnosi gratuite **38**

Valore diagnosi **27.200 €**

6



Francesco Fusi

Diagnosi gratuite **36**

Valore diagnosi **22.800 €**

7



Riccardo Mondini

Diagnosi gratuite **36**

Valore diagnosi **31.200 €**

8



Daniela Brignola

Diagnosi gratuite **31**

Valore diagnosi **18.600 €**

9



Tommaso Boito

Diagnosi gratuite **26**

Valore diagnosi **20.000 €**

10



Andrea Ceccato

Diagnosi gratuite **25**

Valore diagnosi **20.200 €**

11



Luisa
Pace

Diagnosi gratuite **23**

Valore diagnosi **16.200 €**

12



Nicola
Sinigaglia

Diagnosi gratuite **18**

Valore diagnosi **12.000 €**

13



Francesco
Meozzi

Diagnosi gratuite **15**

Valore diagnosi **11.400 €**

14



Nanni
Carta

Diagnosi gratuite **14**

Valore diagnosi **10.000 €**

15



Angelo
Messina

Diagnosi gratuite **14**

Valore diagnosi **10.000 €**

16



Riccardo
Crotti

Diagnosi gratuite **11**

Valore diagnosi **7.400 €**

17



Mario Carlo

Diagnosi gratuite **9**

Valore diagnosi **5.400 €**

18



Fabio Fusi

Diagnosi gratuite **8**

Valore diagnosi **4.800 €**

19



Luca De Giuliani

Diagnosi gratuite **7**

Valore diagnosi **4.600 €**

20



Paolo Carini

Diagnosi gratuite **6**

Valore diagnosi **3.600 €**

21



Luca Biagetti

Diagnosi gratuite **5**

Valore diagnosi **1.400 €**

22



Alberto Campanella

Diagnosi gratuite **4**

Valore diagnosi **2.800 €**

23



Oronzo
Coco

Diagnosi gratuite

4

Valore diagnosi

2.400 €

24



Pasquale
Di Bari

Diagnosi gratuite

4

Valore diagnosi

2.800 €

25



Mauro
Granata

Diagnosi gratuite

4

Valore diagnosi

2.800 €

26



Alfredo
Cruciani

Diagnosi gratuite

3

Valore diagnosi

1.800 €

27



Tommaso
Vittorio
Forni

Diagnosi gratuite

3

Valore diagnosi

2.200 €

28



Paolo
Grosso

Diagnosi gratuite

2

Valore diagnosi

1.200 €

4 Ambiente

Teniamo molto all'ambiente che ci circonda.

Evitiamo ogni tipo di **spreco**, infatti abbiamo sviluppato dei processi e delle procedure che ci permettono di far sottoscrivere e archiviare la maggior parte dei documenti in formato digitale.

Inoltre, il nostro prodotto assicurativo per i clienti finali ha una **gestione totalmente digitalizzata**, partendo dalla firma in OTP del mandato al Broker, sino alla effettiva sottoscrizione della polizza.

Il nostro contributo non si limita al risparmio; promuoviamo attivamente, anche nei confronti dei nostri collaboratori, partners e fornitori, una gestione dell'organizzazione aziendale e degli adempimenti che riduca al minimo l'**utilizzo di carta, plastica e materiali di consumo**.

Nello specifico nel 2025 sono state gestite **1.621** proposte di polizze in totale **assenza di carta**.



5 Obiettivi futuri

Per il prossimo anno gli obiettivi di Broker Senza Sorprese sono:

- 1 Migliorare l'esperienza di acquisto dei clienti
- 2 Migliorare e semplificare i processi di trasferimento dei rischi alle assicurazioni
- 3 Continuare a divulgare la ISO 31000
- 4 Organizzare eventi divulgativi nel territorio

6 Conclusioni

In questa Relazione di impatto, rivolta a tutti i nostri Partner e Clienti, abbiamo riunito in un solo documento i **risultati** del nostro **modo responsabile di fare impresa** e l'impatto generato dalle nostre azioni.

La scelta di essere una Società Benefit è solo il primo passo di un percorso con il quale intendiamo diventare un esempio di eccellenza nel nostro mercato, con attenzione alla comunità, alla cultura della gestione dei rischi e alla diffusione della UNI ISO 31000.

Tutto questo attraverso una governance che consenta di gestire in modo trasparente ed etico i rapporti con i propri Partner, Clienti e fornitori.

Il nostro impegno è e sarà quello di migliorare continuamente per perseguire le finalità specifiche di beneficio comune che ci siamo prefissati, coniugando profitto e valore condiviso, in linea con la mission e i valori che ci hanno guidato da sempre nel nostro percorso di crescita.

IL RESPONSABILE DELL'IMPATTO

 Simone Costenaro



Relazione di impatto
2025