

Osservatorio CGPA Europe sulla intermediazione assicurativa, Roma 30 giugno 2014

Giovedì, 26 Giugno, 2014 - 07:23

Autore: Gillespie

Sarà presentato a Roma presso Villa Lubin – viale Lubin 2 – dalle ore 15.00 alle 17.00 – all'interno di Villa Borghese, il prossimo 30 giugno il "Primo Osservatorio sulla Intermediazione Assicurativa" realizzato da CGPA Europe in collaborazione con il Monitoring European Distribution of Insurance(MEDI). A curare il tutto una personalità ben conosciuta nel mondo assicurativo: Massimo Michaud, amministratore delegato di Kinetica e membro della rete MEDI.



Le abitudini dei consumatori stanno cambiando e lo scenario è popolato da concorrenti sempre più agguerriti (canali di banca-assicurazione, compagnie on line, preventivatori on line). Inoltre le normative europee (Solvency 2, MiFID 2 e IMD 2) introducono nuovi obblighi, per esempio in materia di consulenza. L'assistenza personalizzata, percepita dai clienti come un importante fattore distintivo del servizio offerto, garantisce ancora oggi un importante vantaggio competitivo e preserva lo zoccolo duro della quota di mercato, ma è certo che gli intermediari assicurativi saranno chiamati nei prossimi anni a sfide impegnative. L'evoluzione in corso, che accresce la necessità di consulenza ai clienti finali, comporterà nuovi profili di rischio per gli intermediari e nuovi modi di distribuire le soluzioni assicurative che rispondano meglio ai bisogni dei clienti.

L'Osservatorio creato da CGPA Europe in collaborazione con il MEDI intende fornire gli elementi per stimolare il dibattito, aumentare la consapevolezza degli operatori della distribuzione assicurativa e trovare possibili risposte a due domande chiave:

1. Come preservare l'autonomia e rispondere alle esigenze dei clienti tenendo conto delle nuove procedure operative che le imprese di assicurazione stanno adottando per integrare le organizzazioni e le reti e per migliorare l'efficienza?
2. Come si può trarre vantaggio dall'ormai massiccia penetrazione dei nuovi dispositivi di comunicazione digitale e dalla disponibilità d'importanti basi informative (big data)?

Per registrarsi, in forma gratuita all'evento, è necessario compilare questo [form](#).



CGPA Europe, Primo Osservatorio sulla Intermediazione Assicurativa – Roma, 30 giugno

📅 25 giugno 2014 - 10:27

"In Italia e in Europa la distribuzione dei prodotti assicurativi è ancora dominata dagli intermediari professionali. E' un sistema che ha dimostrato in questi anni una buona capacità di tenuta, ma deve oggi misurarsi con l'evoluzione del mercato e con un nuovo quadro competitivo che obbliga gli intermediari a ripensare i modelli operativi". Parte da questa riflessione l'introduzione al **Primo Osservatorio sulla Intermediazione Assicurativa**, ricerca realizzata da **CGPA Europe** – in collaborazione con il **Monitoring European Distribution of Insurance (MEDI)** – che sarà oggetto di una presentazione il prossimo 30 giugno a Roma a cura di **Massimo Michaud**, A.D. di **Kinetica** e membro della rete **MEDI**.



*"Le abitudini dei consumatori stanno cambiando – si legge in una nota – e lo scenario è popolato da concorrenti sempre più agguerriti (canali di banca-assicurazione, compagnie on line, preventivatori on line). Inoltre le normative europee (**Solvency 2**, **MIFID 2** e **IMD 2**) introducono nuovi obblighi, per esempio in materia di consulenza. L'assistenza personalizzata, percepita dai clienti come un importante fattore distintivo del servizio offerto, garantisce ancora oggi un importante vantaggio competitivo e preserva lo zoccolo duro della quota di mercato, ma è certo che gli intermediari assicurativi saranno chiamati nei prossimi anni a sfide impegnative.*

L'evoluzione in corso, che accresce la necessità di consulenza ai clienti finali, comporterà nuovi profili di rischio per gli intermediari e nuovi modi di distribuire le soluzioni assicurative che rispondano meglio ai bisogni dei clienti".

L'Osservatorio creato da **CGPA Europe** in collaborazione con il **MEDI** intende quindi fornire gli elementi per stimolare il dibattito, aumentare la consapevolezza degli operatori della distribuzione assicurativa e trovare possibili risposte a due domande chiave:

1. Come preservare l'autonomia e rispondere alle esigenze dei clienti tenendo conto delle nuove procedure operative che le imprese di assicurazione stanno adottando per integrare le organizzazioni e le reti e per migliorare l'efficienza?
2. Come si può trarre vantaggio dall'ormai massiccia penetrazione dei nuovi dispositivi di comunicazione digitale e dalla disponibilità d'importanti basi informative (big data)?

Le ricerche presentate – conclude la nota – consentono *"di esaminare e far conoscere nel mercato italiano l'esperienza dei Paesi europei in cui questo processo di mutazione si è già manifestato in modo dirompente. Permette, infine, d'immaginare i possibili percorsi che gli intermediari assicurativi professionali potranno intraprendere per rendere l'evoluzione in corso meno complessa, più efficace in termini di risposte ai bisogni della clientela e meno onerosa in termini di costi".*

Per partecipare alla presentazione del **Primo Osservatorio sulla Intermediazione Assicurativa** è necessario effettuare la registrazione (gratuita) all'evento: [Form di registrazione](#)

Intermedia Channel

Cgpa e Medi, le sfide della distribuzione europea

Saranno presenti il 30 giugno, a Roma, i dati dell'Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa, tracciando nuovi possibili percorsi per i canali tradizionali

Come preservare l'autonomia e rispondere alle esigenze dei clienti tenendo conto delle nuove procedure operative che le imprese di assicurazione stanno adottando per integrare le organizzazioni e le reti e per migliorare l'efficienza? Come si può trarre vantaggio dall'ormai massiccia penetrazione dei nuovi dispositivi di comunicazione digitale e dalla disponibilità d'importanti basi informative, come i *big data*?

Sono queste le domande principali a cui l'*Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa* ha cercato di dare delle risposte nell'ambito di alcune ricerche che saranno presentate a Roma, il prossimo 30 giugno presso Villa Lubin.

L'Osservatorio è frutto della collaborazione tra **Cgpa Europe**, la rete europea di agenti specializzata in polizze Rc professionali per intermediari, e il centro studi di **Medi**, *Monitoring european distribution of insurance*.

Le ricerche mettono a confronto le esperienze dei Paesi europei nel *processo di mutazione* del mercato assicurativo che, secondo quanto scrive una nota di Cgpa, "si è già manifestato in modo dirompente". Il lavoro dell'Osservatorio potrà quindi servire per "immaginare i possibili percorsi che gli intermediari assicurativi professionali potranno intraprendere per rendere l'evoluzione in corso meno complessa, più efficace in termini di risposte ai bisogni della clientela e meno onerosa in termini di costi".

Nonostante in Italia e in Europa la distribuzione sia ancora in mano agli intermediari professionali, è in atto un'evoluzione che presenterà un nuovo quadro competitivo, con la conseguenza di dover ripensare nuovi modelli operativi.

Canali di bancassicurazione, compagnie on line, preventivatori on line, insieme alle normative europee, quali *Solvency II*, *Mifid 2* e *Imd 2*, che introducono nuovi obblighi, per esempio in materia di consulenza, sono gli ostacoli di fronte agli intermediari tradizionali, ma rappresentano contemporaneamente anche delle opportunità.

"L'evoluzione in corso, che accresce la necessità di consulenza ai clienti finali - si legge infine nella nota di presentazione dell'iniziativa - comporterà nuovi profili di rischio per gli intermediari, e nuovi modi di distribuire le soluzioni assicurative che rispondano meglio ai bisogni dei clienti".

CGPA Europe: Intermediari assicurativi ancora forti in Europa ma la competizione si fa sentire

17 luglio 2014 - 00:02

Agenti e broker, secondo l'Osservatorio Europeo sull'Intermediazione assicurativa di CGPA Europe, controllano due terzi dei premi Danni e la metà dei premi Vita contribuendo in misura rilevante alla redditività delle compagnie. Pressioni sui margini, concorrenza ed evoluzione normativa stanno cambiando lo scenario e aprono nuove sfide e opportunità



Due terzi dei premi assicurativi per il ramo Danni e la metà dei premi per il Vita sono raccolti in Europa da agenti e broker. Gli intermediari professionali "contribuiscono in misura rilevante ai profitti delle compagnie e presidiano ancora efficacemente il territorio conservando un ruolo strategico per incrementare il cross selling e fidelizzare i clienti", le due priorità dei prossimi anni per le compagnie.

Le pressioni sui margini e la competizione stanno cambiando lo scenario: negli ultimi anni, quasi ovunque in Europa, gli intermediari sono diminuiti in numero e hanno perso quote di mercato.

L'evoluzione del quadro normativo, "accentuando il ruolo di consulenza degli intermediari, comporterà nuovi obblighi ma offrirà anche opportunità. Per coglierle, servirà una nuova cultura (orientata alla crescita professionale e a una maggiore responsabilità) e modelli organizzativi più strutturati ed efficienti che tengano anche conto delle nuove esigenze di compliance e facciano maggior uso delle nuove tecnologie".

Sono questi alcuni degli aspetti principali emersi dal Primo **Osservatorio Europeo sull'Intermediazione Assicurativa di CGPA Europe**, realtà specializzata nell'assicurazione dei rischi professionali degli intermediari assicurativi. Lo studio, realizzato in collaborazione con il **Monitoring European Distribution of Insurance (MEDI)**, ha analizzato i dati sulla distribuzione assicurativa e le performance delle compagnie nei principali Paesi europei.

La quota di mercato tende a scendere

In Italia, gli intermediari professionali detengono l'89% del mercato assicurativo Danni, la maggiore quota in Europa. Tra i principali Paesi, solo la Germania (86% del mercato) presenta una situazione analoga all'Italia. In Gran Bretagna (61,2%), Spagna (60,5%) e Francia (52%) si registrano quote di mercato nettamente inferiori.

Nel Vita, la maggiore quota è detenuta dagli intermediari della Gran Bretagna (91,5%) mentre gli italiani chiudono la classifica (17,5%), un dato che si spiega con la forza di penetrazione nel nostro Paese delle reti bancarie.

Per CGPA Europe, lo scenario sta cambiando. In Gran Bretagna e Olanda il ruolo degli intermediari è minacciato dalle compagnie dirette; in Francia, Belgio e Spagna la quota degli intermediari è erosa dalle società mutualistiche; in Italia, Francia, Spagna, Belgio e Germania il canale bancassurance è particolarmente attivo.

Gli intermediari professionali hanno fin qui retto "grazie anche a un efficace presidio del territorio". In Italia, per esempio, sono ancora 21mila gli agenti assicurativi con almeno un mandato, un numero che colloca l'Italia al quarto posto nella classifica europea (dietro a Germania, Spagna e Portogallo).

Le pressioni sui margini e la concorrenza di altri canali stanno comunque determinando una concentrazione dell'attività. In Italia, come del resto in Europa, sta diminuendo il numero dei collaboratori delle agenzie e sta crescendo la migrazione delle agenzie verso il brokeraggio. Dal 2007 al 2012, in Italia, gli agenti sono diminuiti di 2.738 unità, i broker sono aumentati di 1.149.

17/07/2014

Gli intermediari controllano due terzi dei premi nei danni e metà nel vita

È quanto emerge dall'Osservatorio europeo di Cgpa Europe sull'intermediazione assicurativa



In Europa i due terzi dei premi assicurativi danni, e la metà dei premi vita, sono raccolti da agenti e broker. È quanto emerge dal primo Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa di **Cgpa Europe**, player specializzato nell'assicurazione dei rischi professionali degli intermediari assicurativi. Lo studio, realizzato in collaborazione con **Medi** (Monitoring European distribution of insurance), ha analizzato i dati sulla distribuzione assicurativa e le performance delle compagnie nei principali Paesi europei.

In Italia, gli intermediari detengono l'89% del mercato danni, la maggiore quota in Europa: tra i principali Paesi, solo la Germania (86%) presenta una situazione analoga, mentre in Gran Bretagna (61,2%), Spagna (60,5%) e Francia (52%) si registrano quote inferiori. Nel vita, la maggiore quota è detenuta dagli intermediari della Gran Bretagna (91,5%) mentre gli italiani chiudono la classifica (17,5%), un dato che si spiega con la forza di penetrazione nel nostro Paese delle reti bancarie. Se in Gran Bretagna e Olanda il ruolo degli intermediari è minacciato dalle compagnie dirette, in Francia, Belgio e Spagna la quota degli intermediari è erosa dalle società mutualistiche, mentre in Italia, Francia, Spagna, Belgio e Germania il canale bancassurance è particolarmente attivo.

Una fonte di redditività per le compagnie

L'aumentare del numero delle polizze per assicurato e il consolidamento della relazione sono una base importante della redditività: analizzando i bilanci, l'Osservatorio ha calcolato che la fedeltà tra intermediario e cliente genera incrementi aggiuntivi della redditività per la compagnia fino a un massimo dell'1,85% dei premi nel caso di una relazione quinquennale con l'assicurato. Inoltre, gli assicurati titolari di più polizze con la stessa compagnia sono nel medio periodo (cinque anni) dieci volte più fedeli degli assicurati che hanno una sola polizza (le disdette passano dal 20% nel primo anno per un assicurato con prodotto al 2% dopo cinque anni di un assicurato con tre polizze).

Gli intermediari professionali tengono il confronto con gli altri canali in termini costi e redditività per le compagnie. L'incidenza dei costi si attesta all'32,30% (contro il 33,90% del canale bancario, il 31,30% delle compagnie on line e il 29,80% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente) mentre la redditività tecnica (% dei premi netti) si colloca oltre il 6% contro il 5% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente, mentre si segnala che le compagnie on line hanno una redditività tecnica negativa per oltre il 3%.

L'effetto di queste tendenze si è trasferito nei dati di mercato: in Italia, la quota di mercato detenuta dagli intermediari è diminuita dal 2002 al 2012 del 9,9% nel Vita e del 6% nei Danni. In Francia, Paese per molti aspetti comparabile all'Italia, l'erosione della quota di mercato è stata anche maggiore: 22% nel Vita e 12% nei Danni (i dati per la Francia si riferiscono al periodo dal '90 al 2012).

Gli intermediari professionali restano redditizi per le compagnie

La crisi iniziata nel 2008 ha fatto progressivamente calare il contributo della gestione finanziaria alla redditività delle compagnie riportando il focus sulle attività core. Questa tendenza *"ha reso più importante la capacità di fare cross selling e fidelizzare dei clienti"*. Le compagnie che distribuiscono attraverso reti fisiche, che basano l'attività sulla relazione diretta, sono in questo senso meglio posizionate.

Analizzando i bilanci, l'Osservatorio ha calcolato che la fedeltà genera incrementi aggiuntivi della redditività per la compagnia fino a un massimo dell'1,85% dei premi nel caso di una relazione quinquennale con l'assicurato.

L'aumentare del numero delle polizze per assicurato e il consolidamento della relazione sono una base importante della redditività. L'Osservatorio ha calcolato, per esempio, che gli assicurati titolari di più polizze con la stessa compagnia sono nel medio periodo (cinque anni) dieci volte più fedeli degli assicurati che hanno una sola polizza (le disdette passano dal 20% nel primo anno per un assicurato con prodotto al 2% dopo cinque anni di un assicurato con tre polizze).

Gli intermediari professionali tengono il confronto con gli altri canali in termini costi e redditività per le compagnie. L'incidenza dei costi si attesta all'32,3% (contro il 33,9% del canale bancario, il 31,3% delle compagnie on line e il 29,8% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente) mentre la redditività tecnica (% dei premi netti) si colloca oltre il 6% contro il 5% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente, mentre si segnala che le compagnie on line hanno una redditività tecnica negativa per oltre il 3%.

La normativa introduce nuovi vincoli ma offre opportunità

L'evoluzione della normativa (MiFID, IMD2, PRIPS) conferisce all'intermediario professionale *"un ruolo centrale imponendo vincoli ma offrendo anche opportunità. L'aumento degli obblighi informativi e il rilievo giuridico autonomo assunto dalla consulenza disegnano per l'intermediario una funzione diversa dal semplice collocamento delle polizze"*.

Pietra angolare della nuova normativa è il *"dovere"* di consigliare che accentuerà il carattere personale della relazione con l'assicurato. La consulenza non dovrà limitarsi alla vendita, ma sarà dovuta per tutta la durata dei contratti stipulati. Aumenteranno quindi le responsabilità degli intermediari che devono poter ricostruire le ragioni dei consigli forniti e l'adeguatezza dei contratti sottoscritti.

Secondo l'Osservatorio, la capacità di gestire i rischi interni (operativi e di compliance) *"sarà decisiva per la performance economica e dovrà essere accompagnata da un incremento del tempo dedicato alla relazione con il cliente per incrementarne la qualità"*.

CGPA Europe – Primo Osservatorio europeo sulla intermediazione assicurativa

Intermedia Channel

Intermediari assicurativi ancora forti in Europa ma la competizione si fa sentire

Giovedì, 17 Luglio, 2014 - 08:43

Autore: Araldo

Due terzi dei premi assicurativi per il ramo Danni e la metà dei premi per il Vita sono raccolti in Europa da agenti e broker. Gli intermediari professionali contribuiscono in misura rilevante ai profitti delle compagnie e presidiano ancora efficacemente il territorio conservando un ruolo strategico per incrementare il cross selling e fidelizzare i clienti, le due priorità dei prossimi anni per le compagnie.



Le pressioni sui margini e la competizione stanno cambiando lo scenario: negli ultimi anni, quasi ovunque in Europa, gli intermediari sono diminuiti in numero e hanno perso quote di mercato.

L'evoluzione del quadro normativo, accentuando il ruolo di consulenza degli intermediari, comporterà nuovi obblighi ma offrirà anche opportunità. Per coglierle, servirà una nuova cultura (orientata alla crescita professionale e a una maggiore responsabilità) e modelli organizzativi più strutturati ed efficienti che tengano anche conto delle nuove esigenze di compliance e facciano maggior uso delle nuove tecnologie.

È quanto emerge dal Primo Osservatorio Europeo sull'Intermediazione Assicurativa di CGPA Europe (scaricabile dal link a fondo pagina), specializzata nell'assicurazione dei rischi professionali degli intermediari assicurativi. Lo studio, realizzato in collaborazione con il Monitoring European Distribution of Insurance (MEDI), ha analizzato i dati sulla distribuzione assicurativa e le performance delle compagnie nei principali Paesi europei.

La quota di mercato tende a scendere

In Italia, gli intermediari professionali detengono l'89% del mercato assicurativo Danni, la maggiore quota in Europa. Tra i principali Paesi, solo la Germania (86% del mercato) presenta una situazione analoga all'Italia. In Gran Bretagna (61,2%), Spagna (60,5%) e Francia (52%) si registrano quote di mercato nettamente inferiori.

Nel Vita, la maggiore quota è detenuta dagli intermediari della Gran Bretagna (91,5%) mentre gli italiani chiudono la classifica (17,5%), un dato che si spiega con la forza di penetrazione nel nostro Paese delle reti bancarie.

Lo scenario sta cambiando. In Gran Bretagna e Olanda il ruolo degli intermediari è minacciato dalle compagnie dirette; in Francia, Belgio e Spagna la quota degli intermediari è erosa dalle società mutualistiche; in Italia, Francia, Spagna, Belgio e Germania il canale bancassurance è particolarmente attivo.

Gli intermediari professionali hanno fin qui retto grazie anche a un efficace presidio del territorio. In Italia, per esempio, sono ancora 21mila gli agenti assicurativi con almeno un mandato, un numero che colloca l'Italia al quarto posto nella classifica europea (dietro a Germania, Spagna e Portogallo).

Le pressioni sui margini e la concorrenza di altri canali stanno comunque determinando una concentrazione dell'attività. In Italia, come del resto in Europa, sta diminuendo il numero dei collaboratori delle agenzie e sta crescendo la migrazione delle agenzie verso il brokeraggio. Dal 2007 al 2012, in Italia, gli agenti sono diminuiti di 2.738 unità, i broker sono aumentati di 1.149.

L'effetto di queste tendenze si è trasferito nei dati di mercato: in Italia, la quota di mercato detenuta dagli intermediari è diminuita dal 2002 al 2012 del 9,9% nel Vita e del 6% nei Danni. In Francia, Paese per molti aspetti comparabile all'Italia, l'erosione della quota di mercato è stata anche maggiore: 22% nel Vita e 12% nei Danni (i dati per la Francia si riferiscono al periodo dal '90 al 2012).

Gli intermediari professionali restano redditizi per le compagnie

La crisi iniziata nel 2008 ha fatto progressivamente calare il contributo della gestione finanziaria alla redditività delle compagnie riportando il focus sulle attività core. Questa tendenza ha reso più importante la capacità di fare cross selling e fidelizzare dei clienti.

Le compagnie che distribuiscono attraverso reti fisiche, che basano l'attività sulla relazione diretta, sono in questo senso meglio posizionate.

Analizzando i bilanci, l'Osservatorio ha calcolato che la fedeltà genera incrementi aggiuntivi della redditività per la compagnia fino a un massimo dell'1,85% dei premi nel caso di una relazione quinquennale con l'assicurato.

L'aumentare del numero delle polizze per assicurato e il consolidamento della relazione sono una base importante della redditività. L'Osservatorio ha calcolato, per esempio, che gli assicurati titolari di più polizze con la stessa compagnia sono nel medio periodo (cinque anni) dieci volte più fedeli degli assicurati che hanno una sola polizza (le disdette passano dal 20% nel primo anno per un assicurato con prodotto al 2% dopo cinque anni di un assicurato con tre polizze).

Gli intermediari professionali tengono il confronto con gli altri canali in termini costi e redditività per le compagnie. L'incidenza dei costi si attesta all'32,30% (contro il 33,90% del canale bancario, il 31,30% delle compagnie on line e il 29,80% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente) mentre la redditività tecnica (% dei premi netti) si colloca oltre il 6% contro il 5% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente, mentre si segnala che le compagnie on line hanno una

La normativa introduce nuovi vincoli ma offre opportunità

L'evoluzione della normativa (MiFiD, IMD2, PRIIPS) conferisce all'intermediario professionale un ruolo centrale imponendo vincoli ma offrendo anche opportunità. L'aumento degli obblighi informativi e il rilievo giuridico autonomo assunto dalla consulenza disegnano per l'intermediario una funzione diversa dal semplice collocamento delle polizze.

Pietra angolare della nuova normativa è il "dovere" di consigliare che accentuerà il carattere personale della relazione con l'assicurato. La consulenza non dovrà limitarsi alla vendita, ma sarà dovuta per tutta la durata dei contratti stipulati. Aumenteranno quindi le responsabilità degli intermediari che devono poter ricostruire le ragioni dei consigli forniti e l'adequatezza dei contratti sottoscritti.

La capacità di gestire i rischi interni (operativi e di compliance) sarà decisiva per la performance economica e dovrà essere accompagnata da un incremento del tempo dedicato alla relazione con il cliente per incrementarne la qualità.

10 luglio 2014 14:08

IL PESO DEGLI INTERMEDIARI IN EUROPA: IMPRESCINDIBILE PER LE COMPAGNIE

Secondo il primo Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa condotto da Cgpa Europe in collaborazione con il Medi, gli intermediari sono ancora forti in Europa, anche se la competizione aumenta. Ma il loro ruolo è insostituibile. E le nuove normative aprono sfide e opportunità. A patto che...

«Gli intermediari professionali contribuiscono in misura rilevante ai profitti delle compagnie e presidiano ancora efficacemente il territorio conservando un ruolo strategico per incrementare il *cross selling* e fidelizzare i clienti, le due priorità dei prossimi anni per le compagnie». I risultati del primo Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa smentiscono clamorosamente chi vuole o pensa di mandare in soffitta la figura dell'intermediario.



L'indagine condotta da Cgpa Europe, compagnia specializzata nell'assicurazione dei rischi professionali degli intermediari assicurativi, in collaborazione con il Monitoring european distribution of insurance (Medi), evidenzia il fatto che, in Europa, i due terzi dei premi assicurativi per il ramo danni e la metà dei premi per il vita sono raccolti da agenti e broker.

In Italia, in particolare, gli intermediari professionali detengono l'89% del mercato assicurativo danni (la maggiore quota in Europa). Tra i principali Paesi, solo la Germania (86% del mercato) presenta una situazione analoga all'Italia (*vedere tabella sotto*). In Gran Bretagna (61,2%), Spagna (60,5%) e Francia (52%) si registrano quote di mercato nettamente inferiori. Nel comparto vita, la maggiore

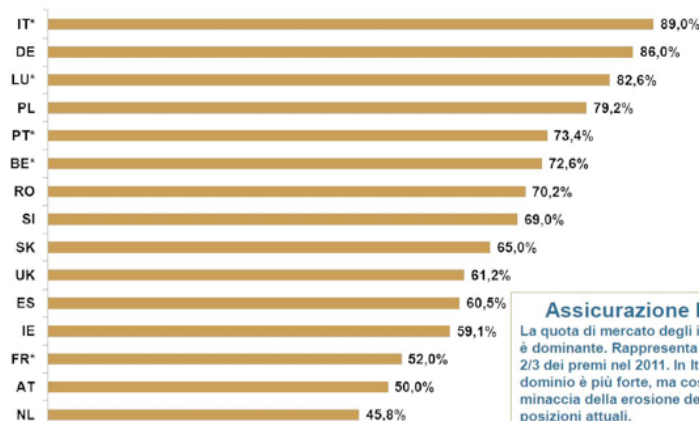
quota è detenuta dagli intermediari della Gran Bretagna (91,5%), mentre quelli italiani sono ultimi in classifica, con appena il 17,5% (penultima la Francia con il 18%).

Lo scenario sulla distribuzione assicurativa in Europa, tuttavia, sta cambiando. Per la verità non è una novità. Se ne parla ormai da tempo. In Gran Bretagna e Olanda il ruolo degli intermediari è minacciato dalle compagnie dirette, in Francia, Belgio e Spagna la quota degli intermediari è erosa dalle società mutualistiche, mentre in Italia, Francia, Spagna, Belgio e Germania il canale bancassurance è particolarmente attivo.

Gli intermediari professionali, spiega l'osservatorio, hanno fin qui retto grazie anche a «un efficace presidio del territorio». In Italia, per esempio, sono ancora 21 mila gli agenti assicurativi con almeno un mandato, un numero che colloca l'Italia al quarto posto nella classifica europea (dietro a Germania, Spagna e Portogallo). È anche vero che le pressioni sui margini e la concorrenza di altri canali stanno determinando una concentrazione dell'attività. In Italia, come del resto in Europa, sta diminuendo il numero dei collaboratori delle agenzie e sta crescendo la migrazione delle agenzie verso il brokeraggio (dal 2007 al 2012, in Italia, gli agenti sono diminuiti di 2.738 unità, i broker sono aumentati di 1.149).

L'effetto di queste tendenze, ricorda l'osservatorio, si è trasferito nei dati di mercato: nel nostro Paese, la quota di mercato detenuta dagli intermediari è diminuita dal 2002 al 2012 del 9,9% nel vita e del 6% nei danni.

Gli intermediari professionali dominano la distribuzione



Assicurazione Danni

La quota di mercato degli intermediari è dominante. Rappresenta in media i 2/3 dei premi nel 2011. In Italia, tale dominio è più forte, ma così anche la minaccia della erosione delle posizioni attuali.

* 2012

Pour Les Pays-Bas, les intermédiaires incluent les bancassureurs. Pour DE et UK, Affaires nouvelles
Source : Insurance Europe, Associations professionnelles nationales

IL PESO DEGLI INTERMEDIARI SULLA REDDITIVITA' DELLE COMPAGNIE – Analizzando i bilanci delle compagnie in Europa, l'Osservatorio ha calcolato che «la fedeltà genera incrementi aggiuntivi della redditività per la compagnia fino a un massimo dell'1,85% dei premi nel caso di una relazione quinquennale con l'assicurato». L'aumentare del numero delle polizze per assicurato e il consolidamento della relazione sono una base importante della redditività. L'osservatorio ha calcolato, per esempio, che gli assicurati titolari di più polizze con la stessa compagnia sono nel medio periodo (cinque anni) dieci volte più fedeli degli assicurati che hanno una sola polizza (le disdette passano dal 20% nel primo anno per un assicurato con prodotto al 2% dopo cinque anni di un assicurato con tre polizze).

Inoltre, gli intermediari professionali tengono il confronto con gli altri canali in termini costi e redditività per le compagnie. L'incidenza dei costi si attesta all'32,30% (contro il 33,90% del canale bancario, il 31,30% delle compagnie on line e il 29,80% delle compagnie che collocano i prodotti attraverso personale dipendente).

NUOVI VINCOLI, MA ANCHE OPPORTUNITA' – Per l'osservatorio, l'evoluzione del quadro normativo (Mifid, Imd2, Prips), accentuando il ruolo di consulenza degli intermediari, comporterà nuovi obblighi, ma offrirà anche opportunità. «La capacità di gestire i rischi interni (operativi e di compliance)», spiega l'osservatorio, «sarà decisiva per la performance economica e dovrà essere accompagnata da un incremento del tempo dedicato alla relazione con il cliente per incrementarne la qualità. La consulenza non dovrà limitarsi alla vendita, ma sarà dovuta per tutta la durata dei contratti stipulati. Aumenteranno quindi le responsabilità degli intermediari che devono poter ricostruire le ragioni dei consigli forniti e l'adeguatezza dei contratti sottoscritti».



MICHAUD: «INTERMEDIARIO: FIGURA FONDAMENTALE PER LE COMPAGNIE». «Per incrementare il *cross selling* e fidelizzare i clienti, le compagnie dovranno ancora puntare sull'intermediario perché è l'unica figura che ha la capacità di fare questo, garantendo quello che altri canali non sono in grado di garantire e cioè la prossimità con il territorio», sottolinea Massimo Michaud (foto a lato), amministratore delegato di Kinetica e membro della rete Medi.

«Certo gli intermediari dovranno cogliere le opportunità che il mercato offre e sarà necessario acquisire una nuova cultura, più orientata alla crescita professionale e a una maggiore responsabilità, e modelli organizzativi più strutturati ed efficienti che tengano anche conto delle nuove esigenze di compliance e facciano maggior uso delle nuove tecnologie. Credo che la vera debolezza dell'intermediario non stia nella concorrenza, ma nella mancata consapevolezza delle proprie capacità e potenzialità», conclude Michaud.

Fabio Sgroi

RC intermediari: in crescita la sinistrosità per CGPA nel 2013

Dopo una sostanziale stabilità registrata nel 2012, CGPA, società francese specializzata nell'assicurazione di responsabilità civile per intermediari, ha visto crescere la sinistrosità nell'esercizio 2013.

Nella RC, la mutua ha registrato un numero importante di denunce di sinistro: +4,4% rispetto al 2012).



In particolare alto è stato l'aumento dei sinistri gravi, dove in alcuni casi è stato superato il massimale regolamentare di garanzia di 1,5 mln.

Ad aggravare la sinistrosità sarebbero in particolare sinistri che riguardano il difetto di consulenza. Nel 2013, i sinistri in rc hanno rappresentato un carico di 47,2 mln di euro, contro i 399 mln del 2012 (+18%).

In tutti i rami e tenendo conto delle eccedenza degli esercizi precedenti, il carico dei sinistri al netto della riassicurazione è pari a 7,2 mln, contro i 6,5 del 2012.