

INTERMEDIARI ASSICURATIVI ANCORA FORTI IN EUROPA MA LA COMPETIZIONE SI FA SENTIRE

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

Milano, 8 luglio – 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.

E' quanto emerge dal Primo Osservatorio Europeo sull'Intermediazione Assicurativa di CGPA Europe, specializzata nell'assicurazione dei rischi professionali degli intermediari assicurativi. Lo studio, realizzato in collaborazione con il Monitoring European Distribution of Insurance (MED), 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 redditività tecnica negativa per oltre il 3%.

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'adeguatezza 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.

Per informazioni:

Annalisa Belotti - Twister communications group
Tel. +39 02 438114219 – Cell. +39 333 6211653

CGPA Europe

Appartiene al gruppo CGPA, fondato nel 1930 in Francia dagli agenti assicurativi per tutelare i loro interessi. Specializzata nell'assicurazione della Responsabilità Civile Professionale degli intermediari del settore assicurativo e finanziario, è leader nel mercato francese. Con 13.000 intermediari assicurati in Francia (circa il 90% del mercato), 511 milioni di euro di attivo di bilancio e rating A- (S&P), CGPA è tra i dieci Gruppi assicurativi più solidi in Europa. CGPA Europe opera in Italia dal 2012, attraverso una struttura organizzativa e una squadra di professionisti in grado di offrire una gestione autonoma e completa del portafoglio. La Rappresentanza generale ha sede a Roma.

www.cgpa-europe.it

info@cgpa-europe.it