

INTERMEDIARI ASSICURATIVI SEMPRE LEADER IN EUROPA

Secondo i dati della seconda edizione dell'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi di CGPA Europe, agenti e broker raccolgono il 65% dei premi Danni e il 52% dei premi Vita contribuendo in misura rilevante alla redditività delle compagnie. Sempre elevata in Italia la differenza di peso nella raccolta dei due segmenti: 88,4% nei Danni, 15,3% nel Vita. In Francia e Gran Bretagna prendono forma tendenze che potrebbero avere una diffusione europea

Milano, 29 giugno – Gli intermediari professionali continuano a esercitare un ruolo centrale nel mercato assicurativo raccogliendo il 65% dei premi nei rami Danni e il 52% nei rami Vita per un totale di oltre 1.600 miliardi di euro nel 2013 che rappresentano il 35% del mercato assicurativo mondiale (il Nord America pesa per il 30%, l'Asia per il 27%).

La pressione competitiva, alimentata dai modelli distributivi fondati sulle tecnologie digitali, continua a far sentire i propri effetti sulla popolazione del mercato: il numero degli agenti è diminuito, nei sei anni dal 2008 al 2013, di 32.000 unità (-12%), mentre il numero dei broker è cresciuto di 12.300 unità (+17%).

E' quanto emerge dal Secondo 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 (MEDI) e con Audencia Nantes, ha analizzato i dati sulla distribuzione assicurativa e le performance delle compagnie nei principali Paesi europei.

L'Osservatorio ha confermato le tendenze alla trasformazione del mercato messe in moto negli anni recenti dall'evoluzione normativa e dall'introduzione nell'attività distributiva di nuovi strumenti tecnologici. L'evoluzione normativa ha conferito centralità alla professione dell'intermediario professionale imponendo la necessità di una crescita professionale e di maggiore trasparenza nei confronti dei clienti. L'utilizzo dei nuovi strumenti tecnologici sta direttamente incidendo sull'attività e sui fondamentali economici di tutti gli attori (compagnie e intermediari) richiedendo l'adozione di strategie integrate per salvaguardare competitività e margini.

La situazione in Italia

In Italia la numerosità degli intermediari professionali permane tra le più elevate del continente con 234.283 unità (dicembre 2013) tra agenti (35.942), broker (5.285) e collaboratori (193.056) benché la popolazione del settore sia diminuita negli ultimi anni.

L'attività distributiva è sempre caratterizzata da una forte prevalenza dei rami Danni che in Italia sono raccolti per l'88,4% dagli intermediari a fronte di una quota nel Vita limitata al 15,3% soprattutto a causa del forte ruolo esercitato dalla distribuzione bancaria.

Due trend che possono segnare il futuro: i grossisti francesi...

L'Osservatorio ha registrato in alcuni Paesi tendenze che possono segnare una possibile evoluzione dell'attività professionale.

In Francia sta prendendo piede il fenomeno dei broker grossisti, nati per contrastare l'abbandono, da parte delle compagnie, di alcuni segmenti di mercato. I broker grossisti offrono prodotti di nicchia (RC della caccia, polizza sanitaria integrativa, CPI o rischi *non graditi* in RC Auto) e sono ben accolti da agenti e broker retail perché hanno una sensibilità da intermediari: sono orientati al marketing e lavorano su target di clientela ben determinati; investono molto nelle nuove tecnologie per industrializzare i processi e ridurre i costi; cercano di offrire prodotti utili ai clienti e non seguono la moda dei prodotti *da banco*.

I numeri del fenomeno iniziano a essere interessanti con 30 broker grossisti, 6mila dipendenti, cinque milioni di assicurati e una raccolta premi che nel 2013 ha raccolto 2,5 miliardi di euro.

...e il nuovo mercato del Vita in Gran Bretagna

L'1 gennaio 2013 è entrata in vigore nelle assicurazioni Vita del Regno Unito la *Retail Distribution Review* che ha richiesto all'intermediario di giustificare la propria qualificazione professionale scegliendo tra lo status d'indipendente o di limitato (monomandatario) e ha abolito le provvigioni.

A distanza di due anni la riforma ha avuto effetti positivi: la redditività non ha sofferto per l'abolizione delle provvigioni, ma è anzi aumentata per il 61% degli intermediari grazie agli onorari pagati dai clienti più abbienti (con asset in gestione di oltre 160mila euro) e alla contemporanea riduzione dei costi.

L'eliminazione delle provvigioni ha dato una nuova configurazione al mercato: molti piccoli intermediari sono usciti dal mercato; i clienti con minori capitali da assicurare, che prima beneficiavano della consulenza pagando provvigioni limitate, non hanno potuto permettersi gli onorari richiesti e hanno perso il servizio di consulenza; gli operatori esclusivamente digitali hanno guadagnato quote di mercato offrendo prodotti standardizzati e un'assistenza ai clienti rimasti senza consulenza.

Per informazioni

Twister communications group

Paola Sacilotto (psacilotto@twistergroup.it)

Tel. +39 02 438114663 – Cell. +39 3475536979

CGPA Europe

Appartiene al gruppo CGPA, fondato nel 1930 in Francia dagli intermediari assicurativi per tutelare i loro interessi. Specializzata nell'assicurazione della Responsabilità Civile Professionale degli intermediari del settore assicurativo, è leader nel mercato francese. Con 16.000 intermediari assicurati, 524 milioni di euro di attivo di bilancio e rating A- stabile (S&P), CGPA è tra i dieci Gruppi assicurativi più solidi in Europa. CGPA Europe opera in Italia in regime di stabilimento dal 2012, attraverso una struttura organizzativa e una squadra di professionisti in grado di offrire una gestione autonoma e completa del portafoglio e dei sinistri.

www.cgpa-europe.it

info@cgpa.it