



II° OSSERVATORIO EUROPEO DEGLI **INTERMEDIARI ASSICURATIVI**

Un confronto tra Italia e resto d'Europa alla luce
dei cambiamenti del modello di distribuzione

Milano, 29 giugno 2015

Contenuti Osservatorio 2015

1. L'Europa nel mondo e l'Italia in Europa
2. La situazione degli intermediari professionali in Europa e in Italia
3. Le nuove forme di collaborazione tra intermediari: i broker grossisti
4. Le modifiche normative e le conseguenze: il caso RDR in Gran Bretagna
5. Considerazioni finali

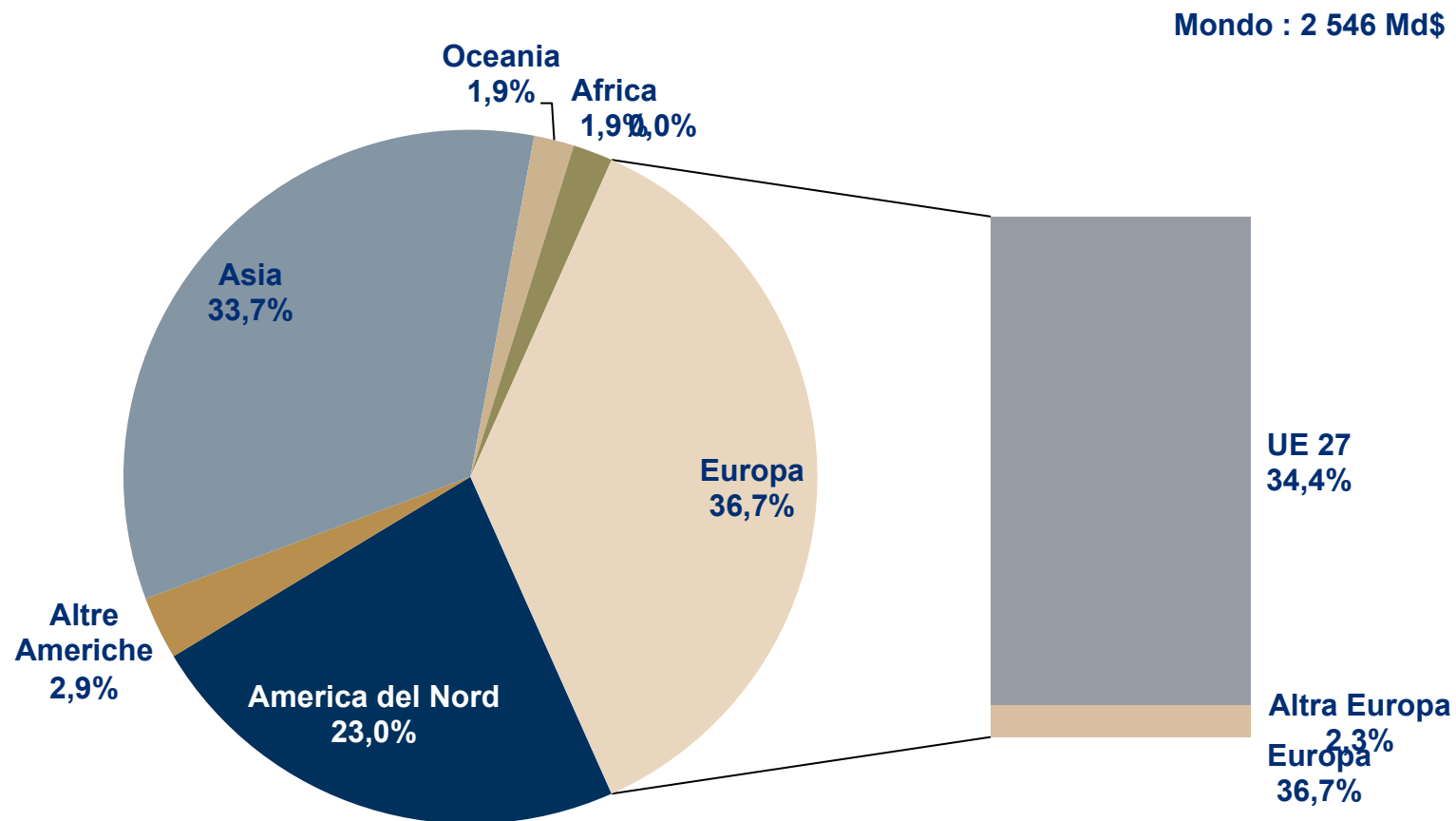


1. L'Europa nel mondo e l'Italia in Europa

- L'Europa è ancora il primo continente al mondo per quanto riguarda l'industria assicurativa. America e Asia si avvicinano
- In Europa, il rapporto dei premi sul PIL è dell'7,7% e in Italia del 7,3%, in progressiva convergenza con gli standard Europei
- I primi 5 paesi in Europa concentrano l'80% del mercato, ma i Paesi dell'Est sono in forte crescita in particolare nel comparto Danni
- Negli ultimi anni l'Italia è tra i Paesi che crescono di più nel comparto Vita e tra quelli che diminuiscono di più nel comparto Danni



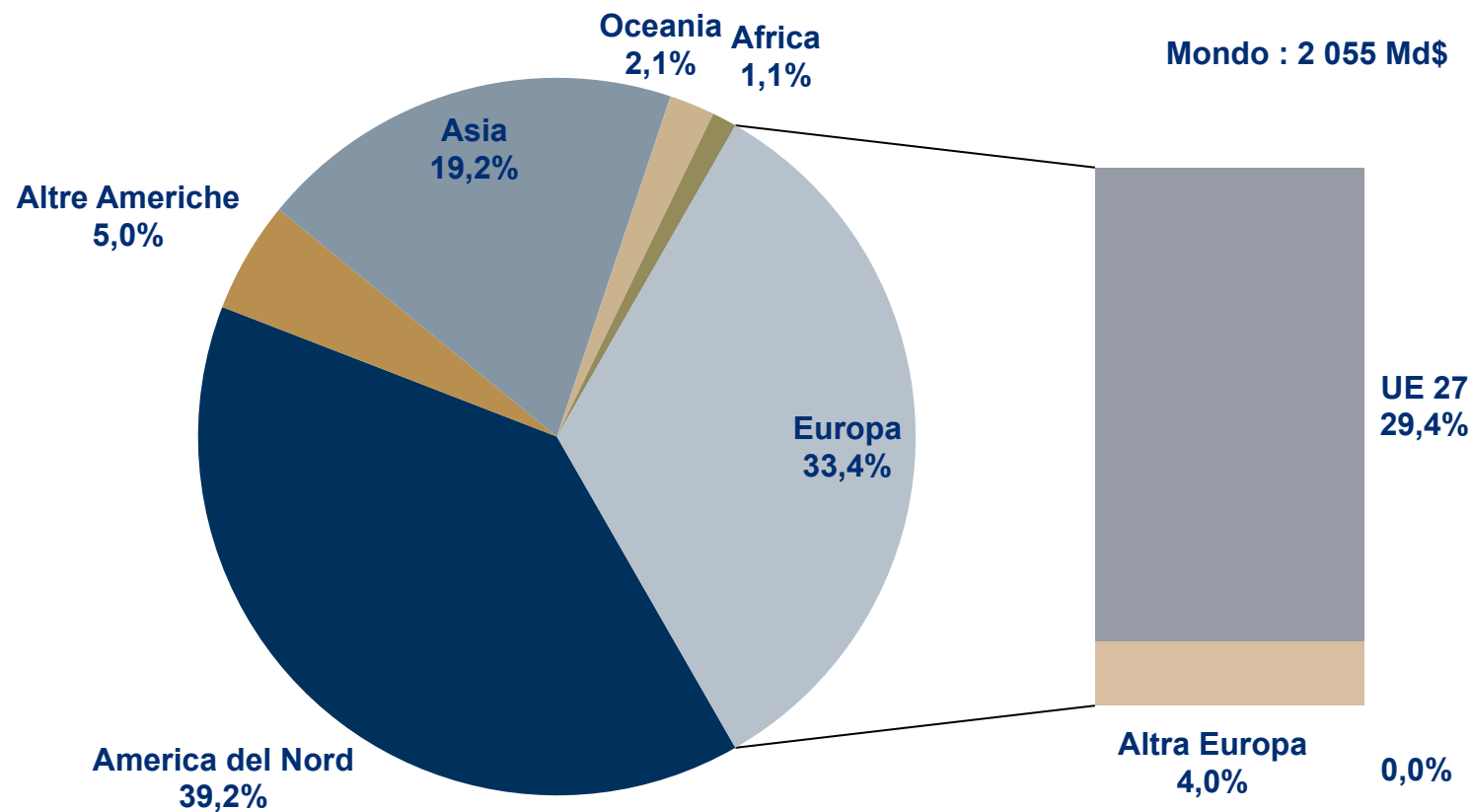
Distribuzione dei premi diretti Vita nel panorama assicurativo mondiale - 2013



Fonte : Sygma



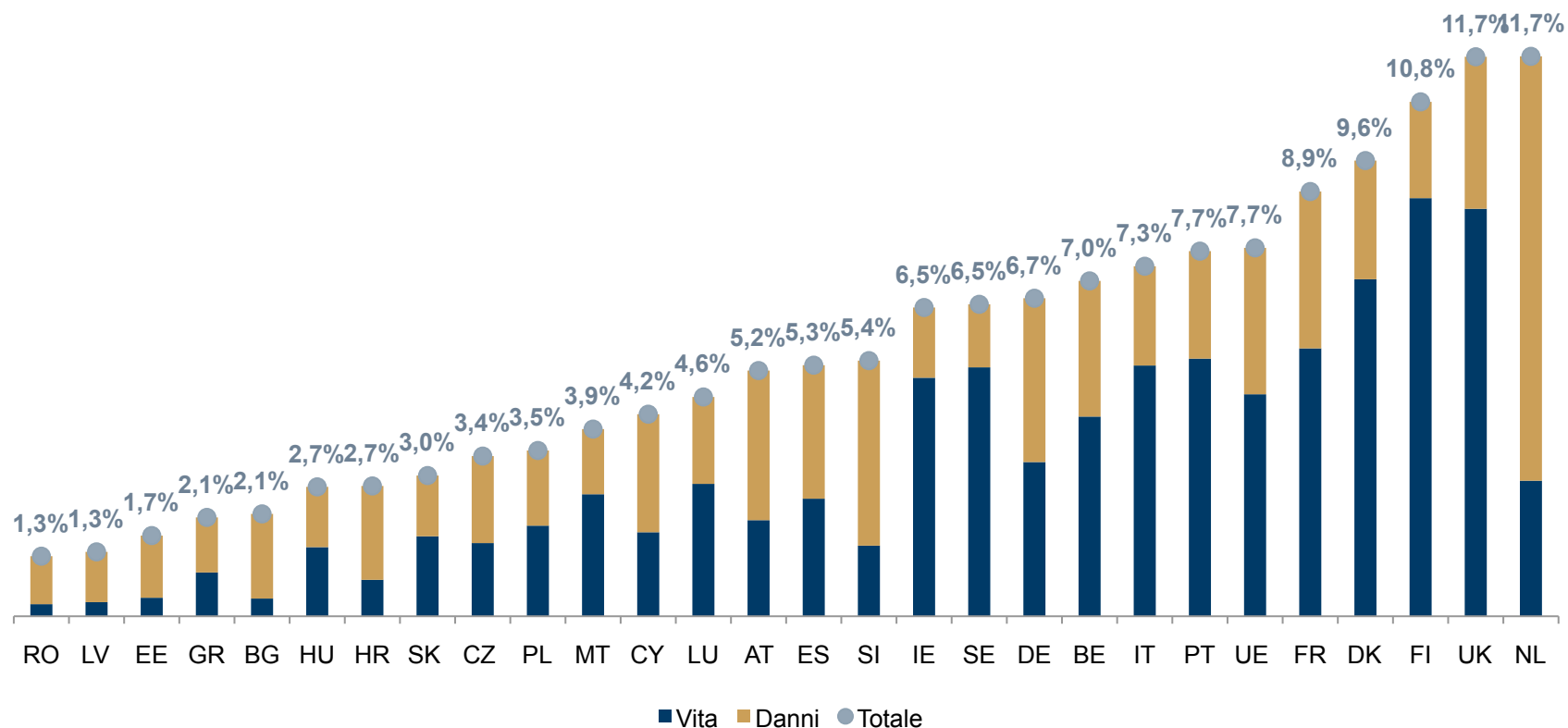
Distribuzione dei premi diretti Danni nel panorama assicurativo mondiale - 2013



Fonte : Sygma



Contributo dell'assicurazione al PIL per paese nel 2013 (in percentuale)

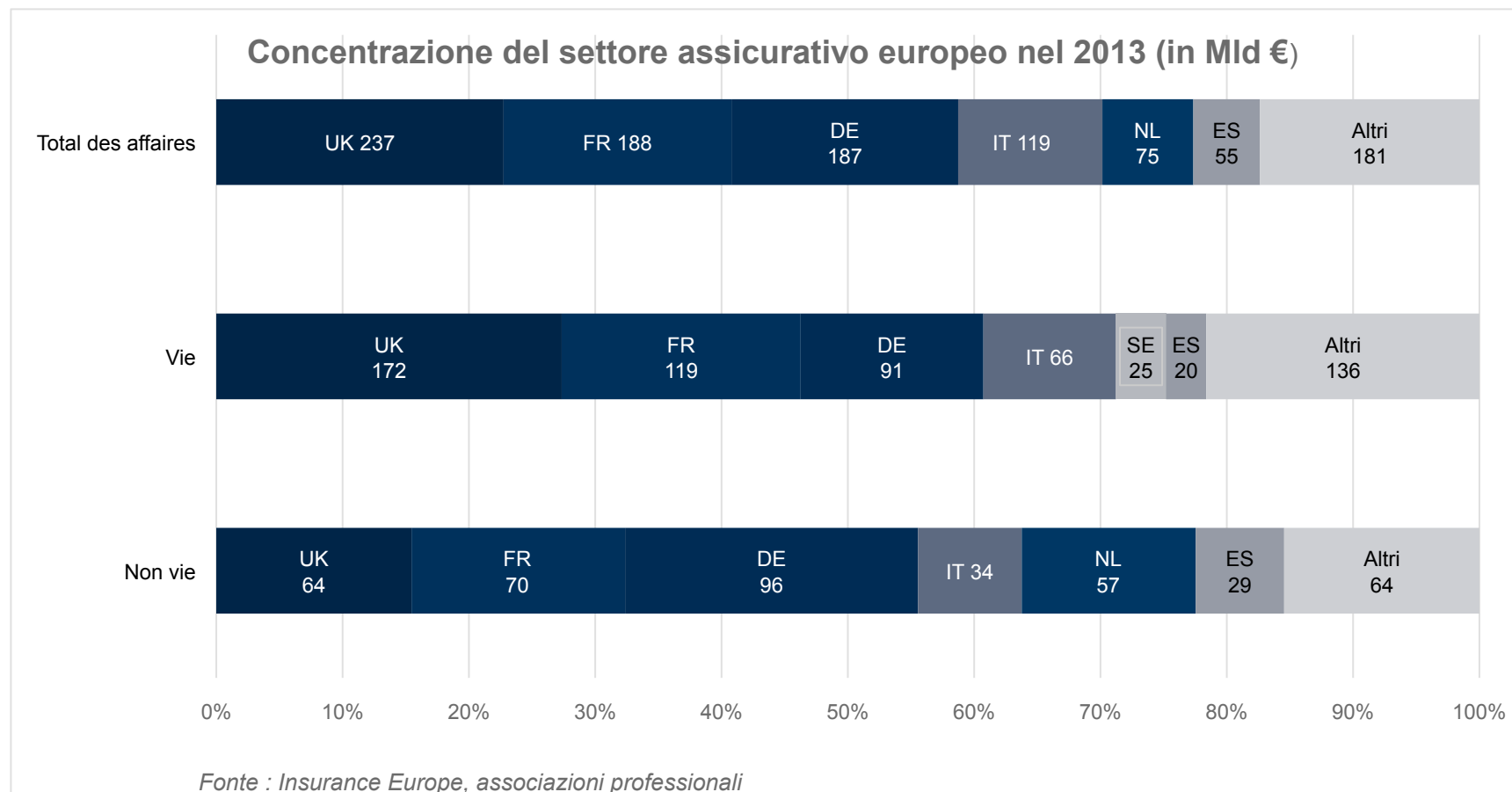


Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali

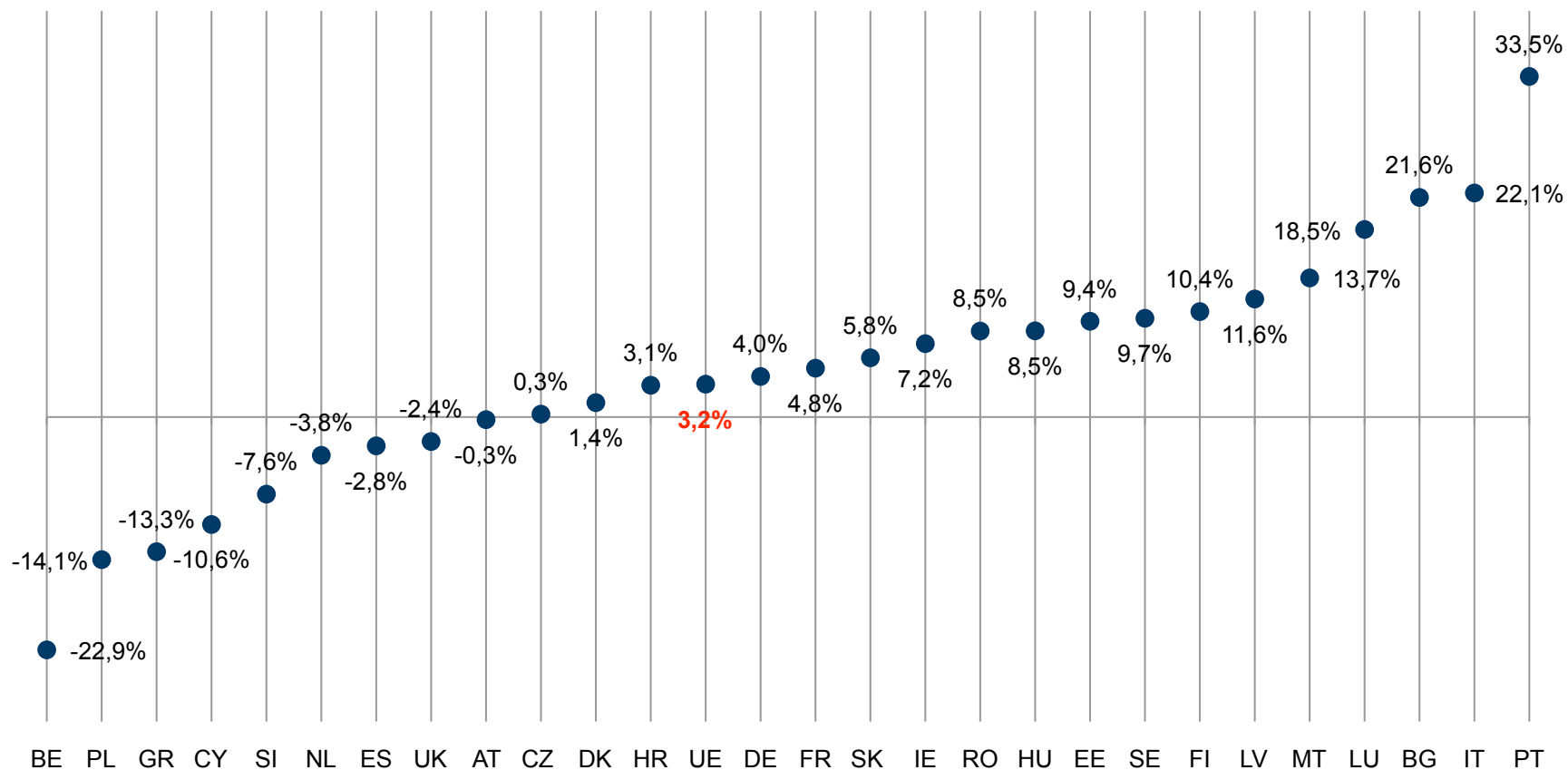
L'alto livello di contribuzione nei Paesi Bassi è dovuto principalmente alla privatizzazione dell'assistenza sanitaria dal 2006



Concentrazione del settore assicurativo europeo nel 2013 (in Mds €)



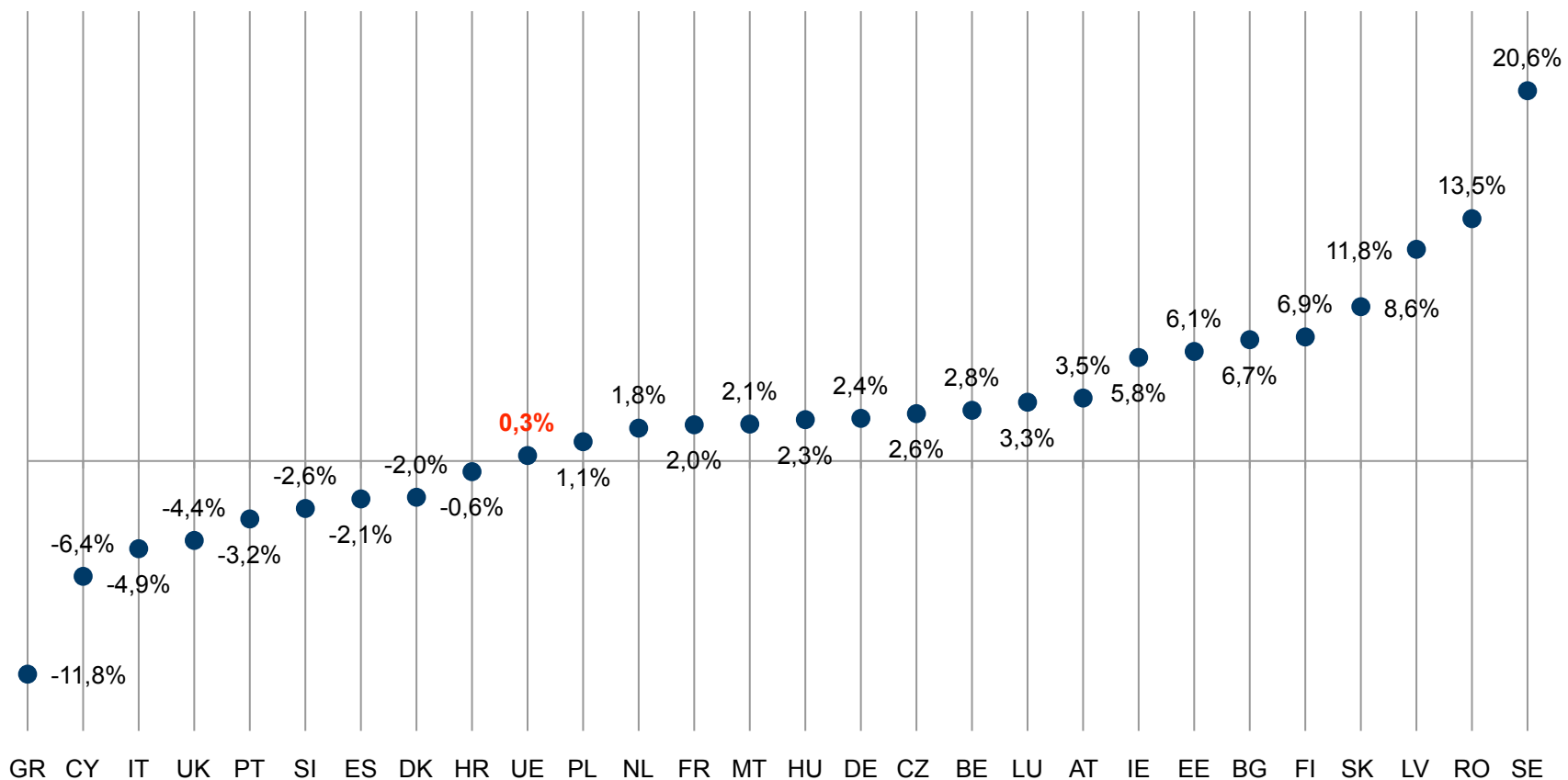
Evoluzione* dei premi diretti Vita per mercato nel 2013



Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali
 * evoluzione nominale, ma a tassi di cambio costanti



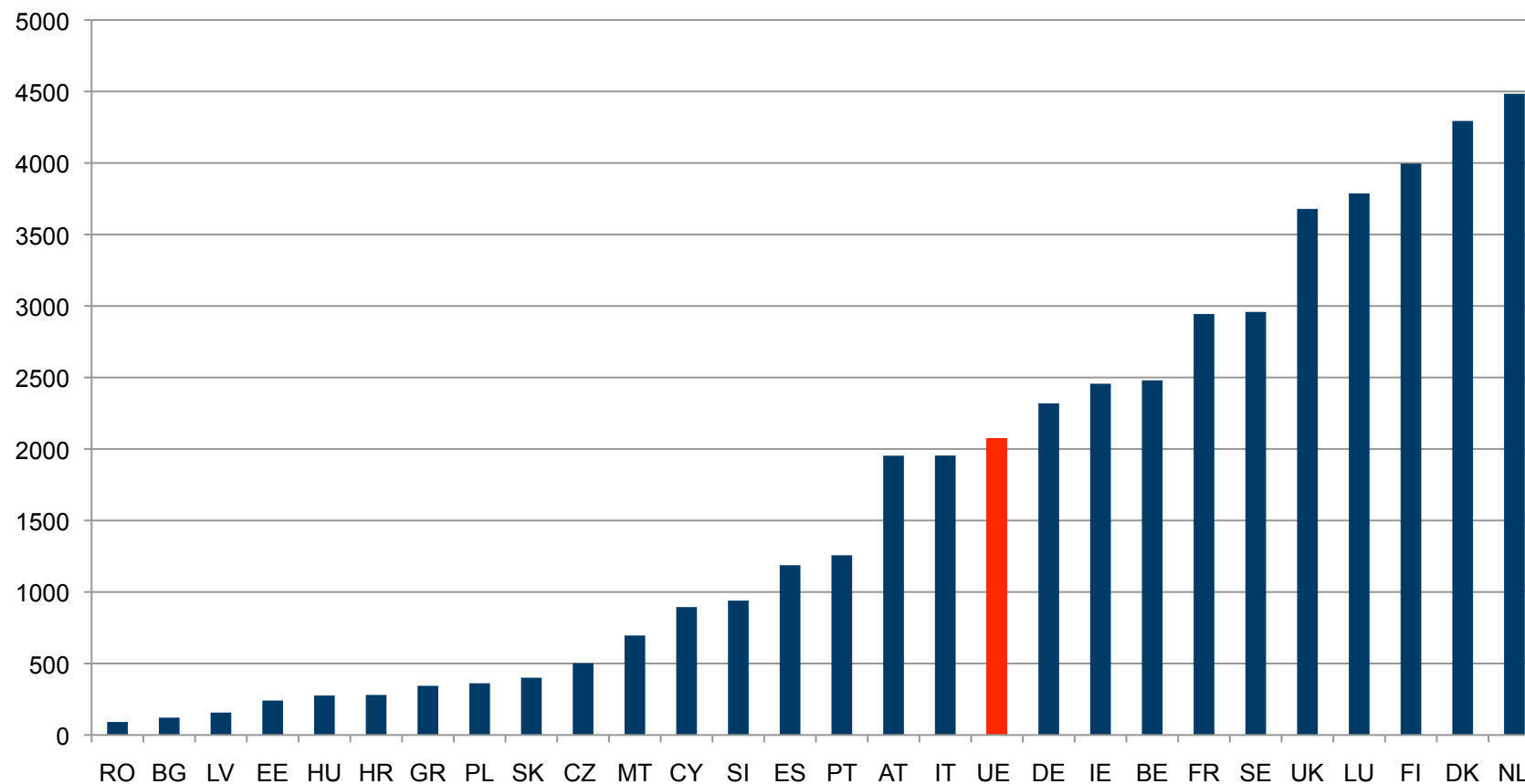
Evoluzione* dei premi diretti Danni per mercato nel 2013



Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali
 * evoluzione nominale, ma a tassi di cambio costanti



Premi per abitante nel 2013



Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali

L'alto livello di densità nei Paesi Bassi è dovuto principalmente alla privatizzazione dell'assistenza sanitaria dal 2006

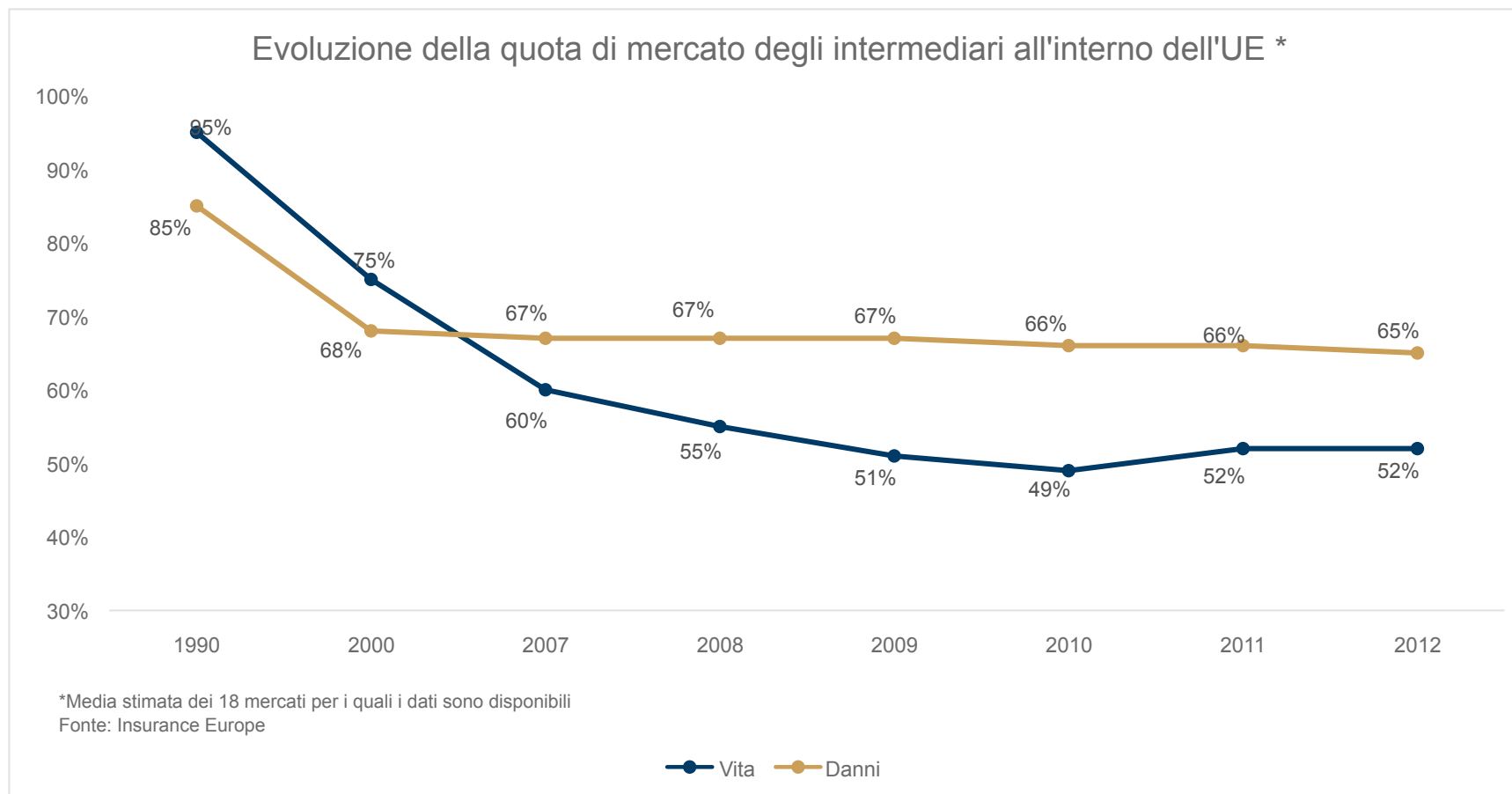


2. La situazione degli intermediari professionali in Europa e in Italia

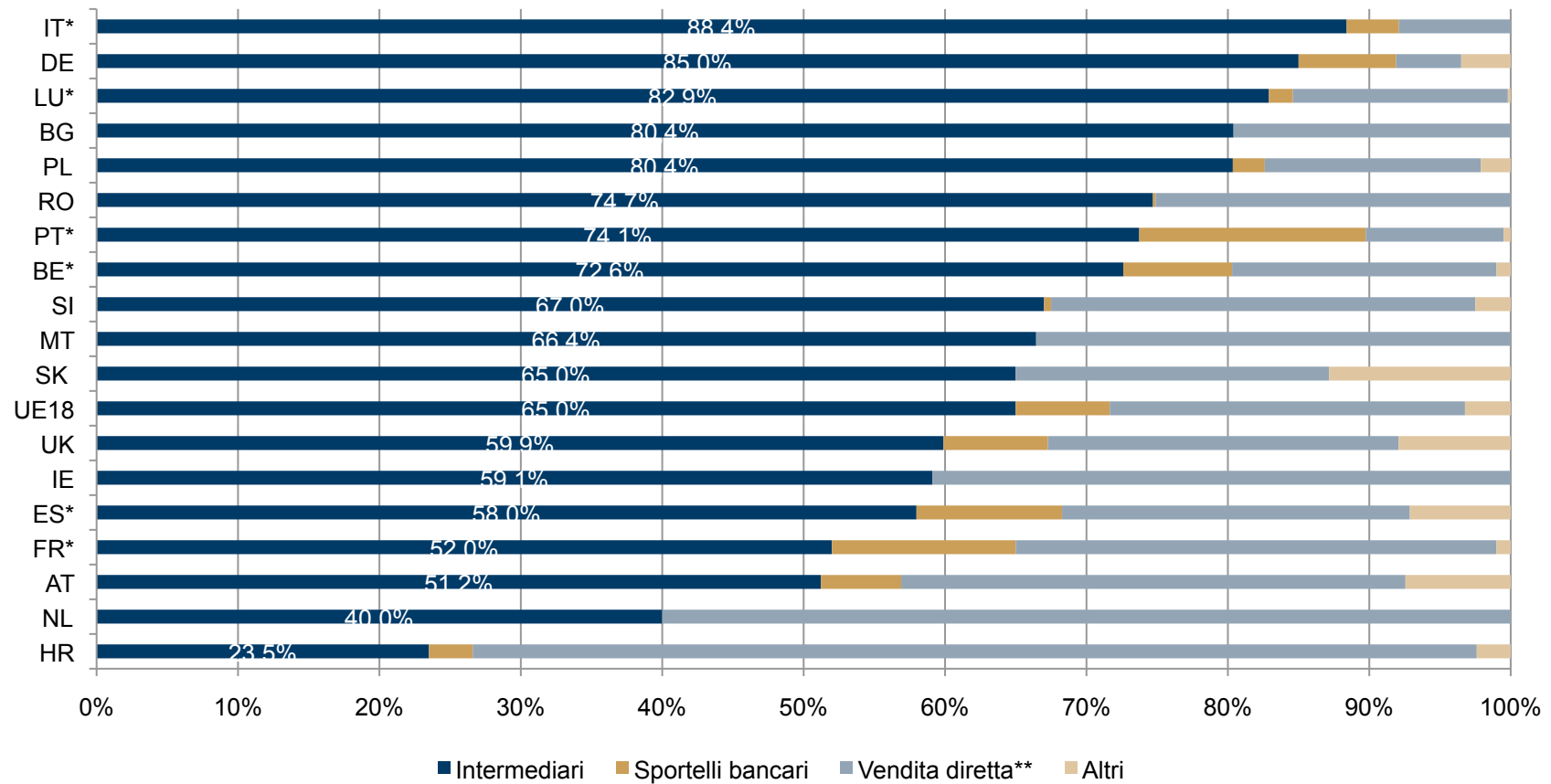
- Gli intermediari professionali di assicurazione dominano la distribuzione danni, con una quota del 65%, mentre sono meno presenti nel comparto vita, con una quota del 52% comunque significativa, ma che corretta del caso della Gran Bretagna diminuisce al 37%
- Gli agenti sono diminuiti di 32.000 unità, mentre il numero di broker è in crescita. Il caso del Belgio è significativo
- La diversa densità delle reti nei vari Paesi è frutto della loro storia assicurativa e regolamentare. In Italia la presenza degli intermediari professionali nei Danni è la maggiore in Europa mentre la situazione è capovolta nel comparto Vita con una quota solo del 15%. Nel Vita, la bancassicurazione deve la sua dominanza ai prodotti di natura finanziaria, che godono dei vantaggi fiscali legati alla loro “veste” assicurativa
- In Italia la densità di intermediari professionali e dei loro collaboratori è tra le più elevate. Gli agenti e i broker sono particolarmente numerosi in Germania



Quota di mercato degli intermediari in Europa



Distribuzione dei premi Danni (2012/2013)

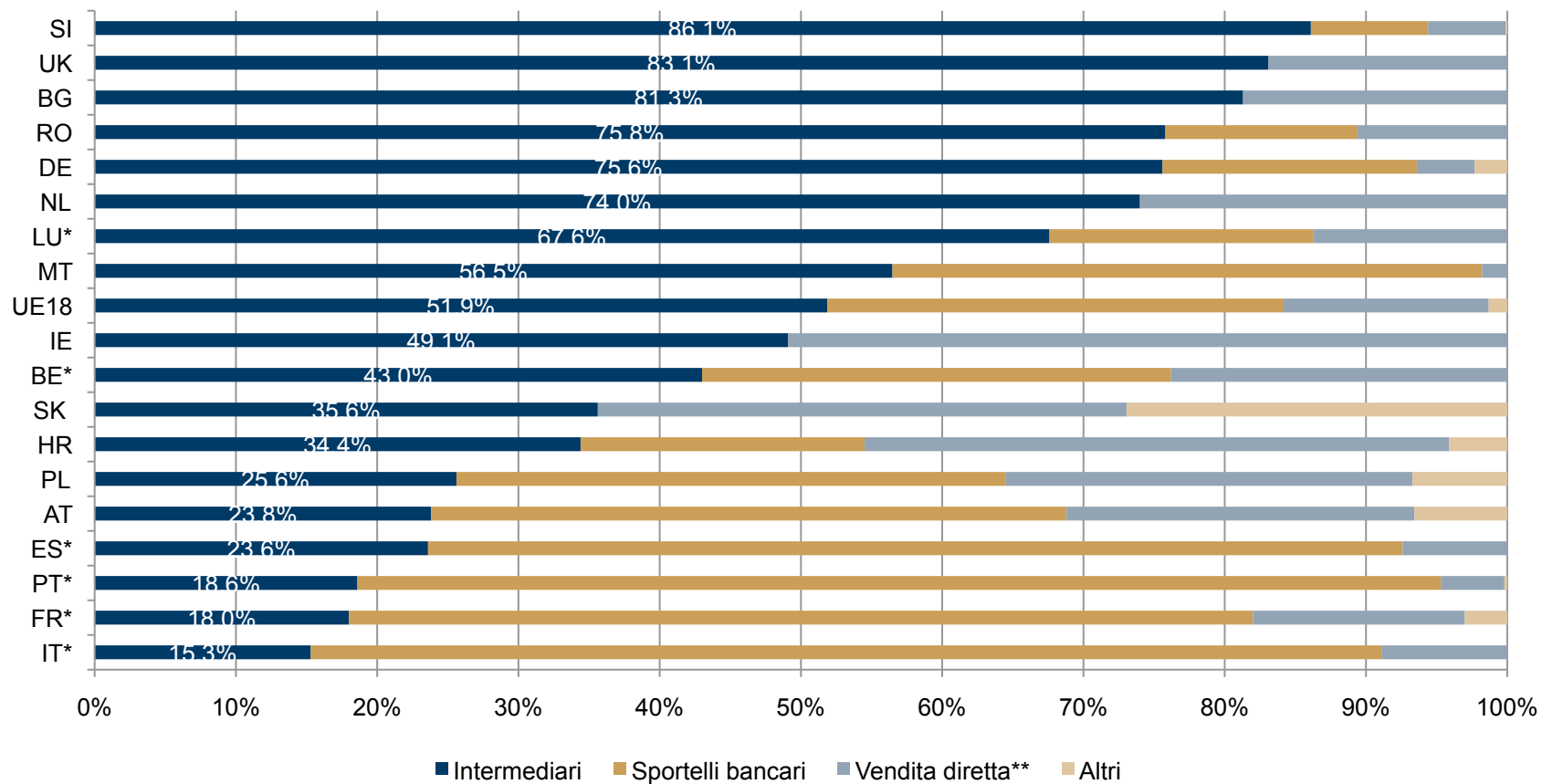


* 2013 ; **Intermediari assenti

Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali



Distribuzione dei premi Vita (2012/2013)

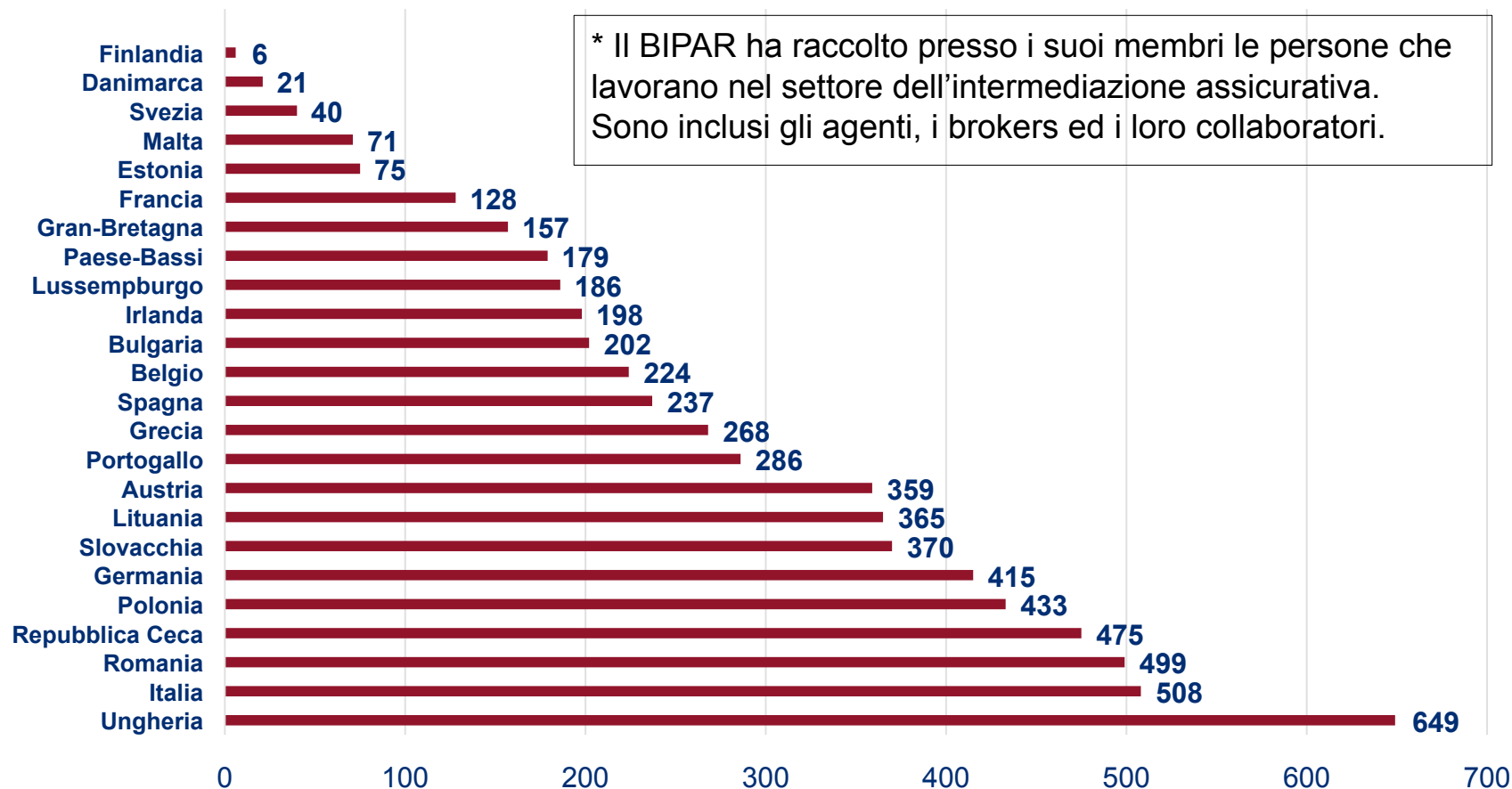


* 2013 ; **Intermediari assenti

Fonte : Insurance Europe, associazioni professionali



Numero di persone attive nel settore dell'intermediazione assicurativa ogni 100.000 abitanti - fonte BIPAR*

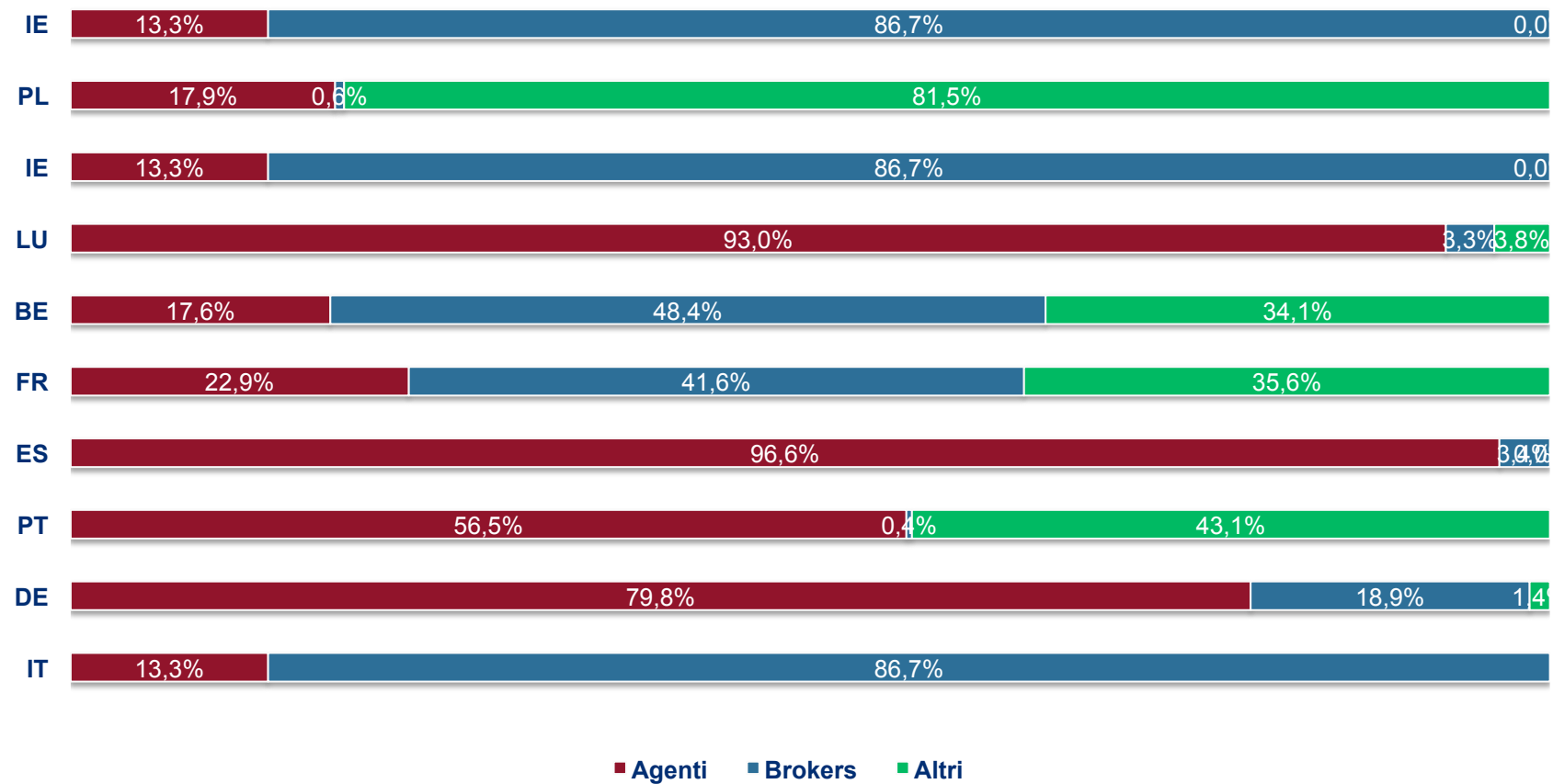


Il mercato della Gran Bretagna

	Persone Fisiche	Società	Totale
Agenti		15.186	15.186
Brokers	73.000*	26.231	99.231

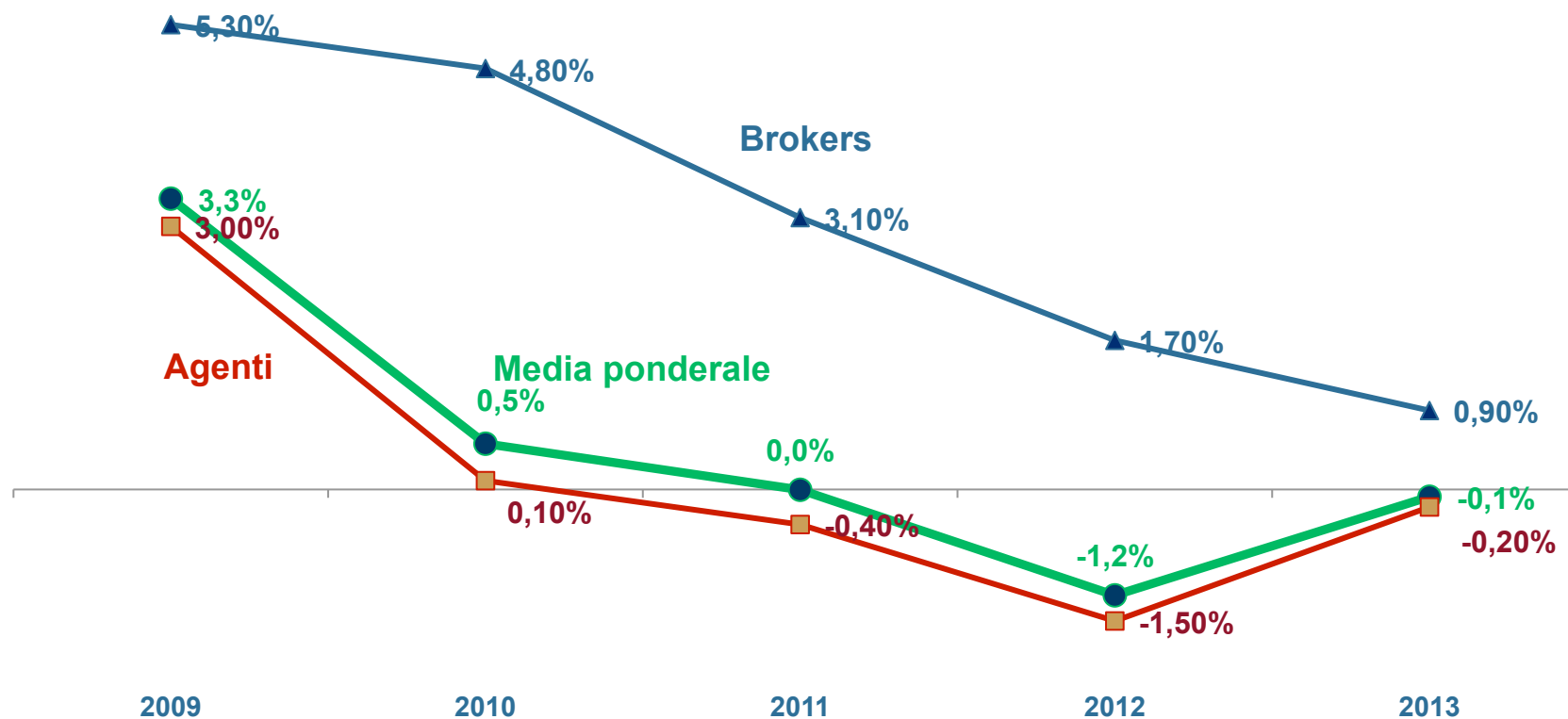
* I dati a disposizione sul mercato assicurativo della Gran Bretagna comprendono tutte le persone fisiche e le società che hanno dichiarato di esercitare l'attività di brokeraggio, inclusi i loro collaboratori.

Distribuzione degli intermermediari

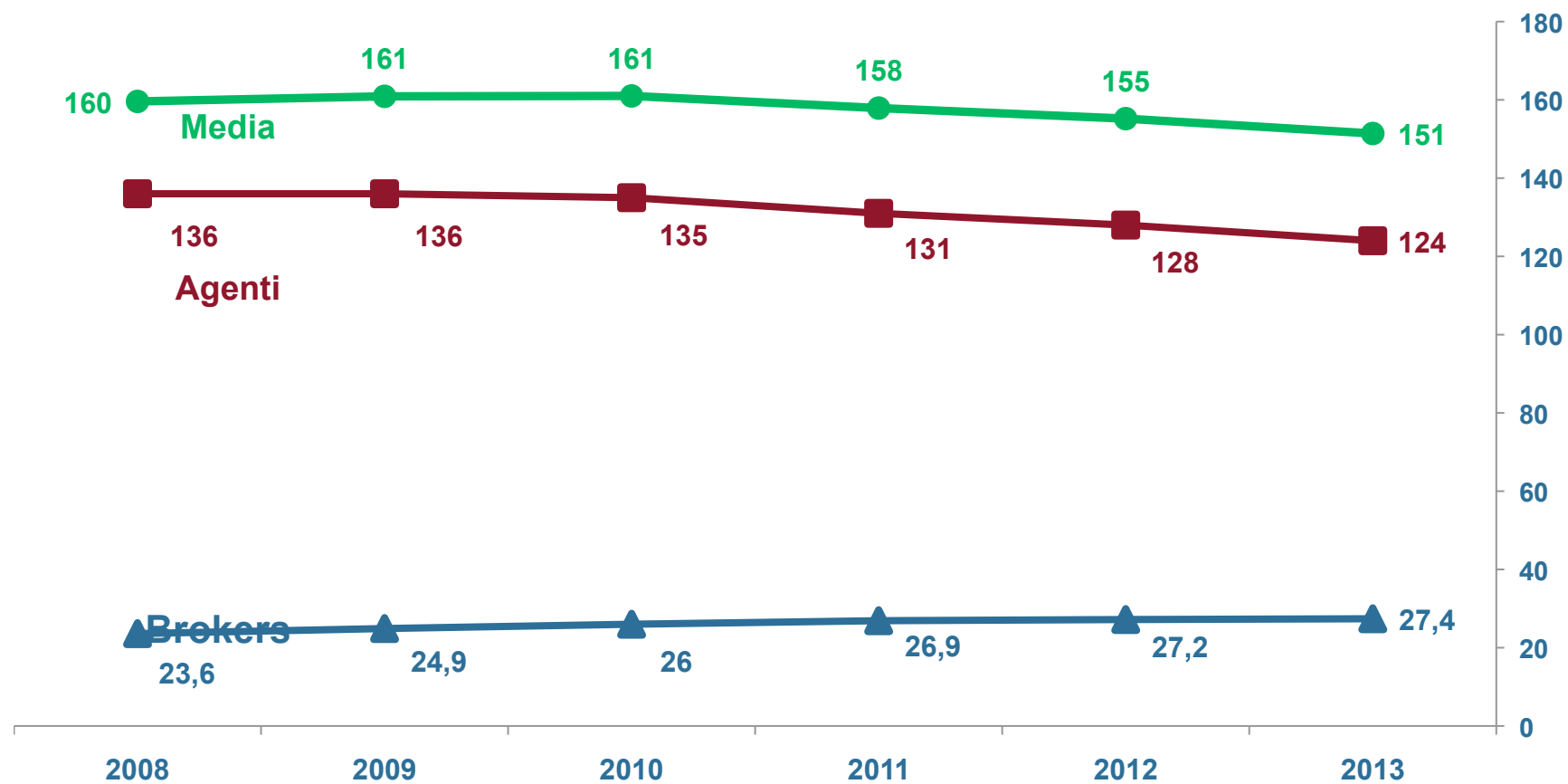


Fonte: registri nazionali

Evoluzione della media del numero degli intermediari assicurativi (in 8 mercati*)



Evoluzione della densità media degli intermediari assicurativi (8 mercati*)



*Numero degli intermediari ogni 100.000 abitanti

3. I brokers grossisti francesi

1. Un esempio di successo: 2,5 miliardi di premi, 6.000 dipendenti, 5 milioni di clienti per 30 brokers grossisti
2. Nascono per contrastare la chiusura dei rapporti di collaborazione da parte delle compagnie e offrono prodotti di nicchia come la RC della caccia, la polizza sanitaria integrativa, le CPI o i rischi « non graditi » in RC Auto. April, Solly Azar e Alptis sono i broker di maggior successo
3. I brokers grossisti sono graditi agli agenti e ai broker retail in quanto hanno una sensibilità da intermediari:
 - sono orientati al marketing e scelgono dei target specifici di clientela
 - investono in modo massiccio 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 »
4. **Se, come pensiamo, gli intermediari di domani dovranno essere in rete per rispondere alla rivoluzione digitale e soddisfare gli obblighi regolamentari crescenti, allora i «grossisti» potranno rappresentare un'interessante opportunità per le reti.**



4. L'esempio della Retail Distribution Review

Il 1 gennaio 2013 è entrata in vigore nel Regno Unito la riforma denominata « Retail Distribution Review » per il settore Vita, che richiedeva all'intermediario di giustificare la propria qualificazione professionale, di scegliere lo status o di « indipendente » o di « limitato » (monomandatario) e prevedeva la soppressione delle provvigioni

A distanza di due anni, questa riforma ha avuto degli effetti positivi sulla professionalità degli intermediari. Sorprendentemente la redditività degli intermediari non ha sofferto per l'abolizione delle commissioni, grazie agli onorari pagati dai clienti più abbienti (oltre 160.000 Euro) e alla parallela riduzione dei costi. Il 61% degli intermediari ha visto i propri redditi aumentare.



4. L'esempio della Retail Distribution Review

Purtroppo la scelta di eliminare le provvigioni ha però comportato alcuni effetti perversi:

- molti piccoli intermediari sono usciti dal mercato
- i clienti meno abbienti (fino a 160.000 Euro di investimenti), che prima beneficiavano della consulenza pagando provvigioni limitate, non hanno potuto permettersi gli onorari richiesti e hanno perso il servizio di consulenza
- i servizi degli operatori via Internet hanno guadagnato quota di mercato in quanto hanno offerto un supporto e un'assistenza ai clienti rimasti senza consulenza, ma offrono solo prodotti standardizzati

I sistemi provvigionali sono positivi perchè permettono una maggiore copertura della clientela e un accesso più ampio alla consulenza, mutualizzando i costi per il cliente. Nel futuro sarà sempre maggiore la trasparenza delle condizioni applicate. In generale, la formazione professionale e la competenza sono la migliore « polizza assicurativa » per gli intermediari che vogliono prosperare nel nuovo contesto competitivo.



5. Considerazioni finali

- Attualmente il cambiamento nelle reti di distribuzione è frutto delle evoluzioni regolamentari e tecnologiche.
- Lo sviluppo normativo dà rilevanza alla professione di **intermediario professionale**. Sicuramente richiederà maggiore impegno nella crescita professionale e nella trasparenza nei confronti dei clienti. Riteniamo che le provvigioni rimarranno in quanto utile strumento per mutualizzare i costi della consulenza assicurativa e renderla disponibile ad ampie fasce di clientela.
- **Lo sviluppo tecnologico rappresenta una sfida a cui non ci si può sottrarre sia per gli intermediari che per le compagnie.** Pretendere di affrontarla da soli significa accettare rischi importanti. I gruppi agenti e le associazioni professionali, i grossisti e le compagnie sono utili compagni di viaggio per affrontare al meglio la trasformazione digitale.
- **La professione dell'intermediario professionale è e rimarrà forte.** Prospereranno coloro che prima degli altri e con maggiore determinazione accetteranno le nuove situazioni.





tu assicurati, noi ti proteggiamo

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!!

