



CONCLUSIONI DEL PRIMO OSSERVATORIO **DEGLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI**

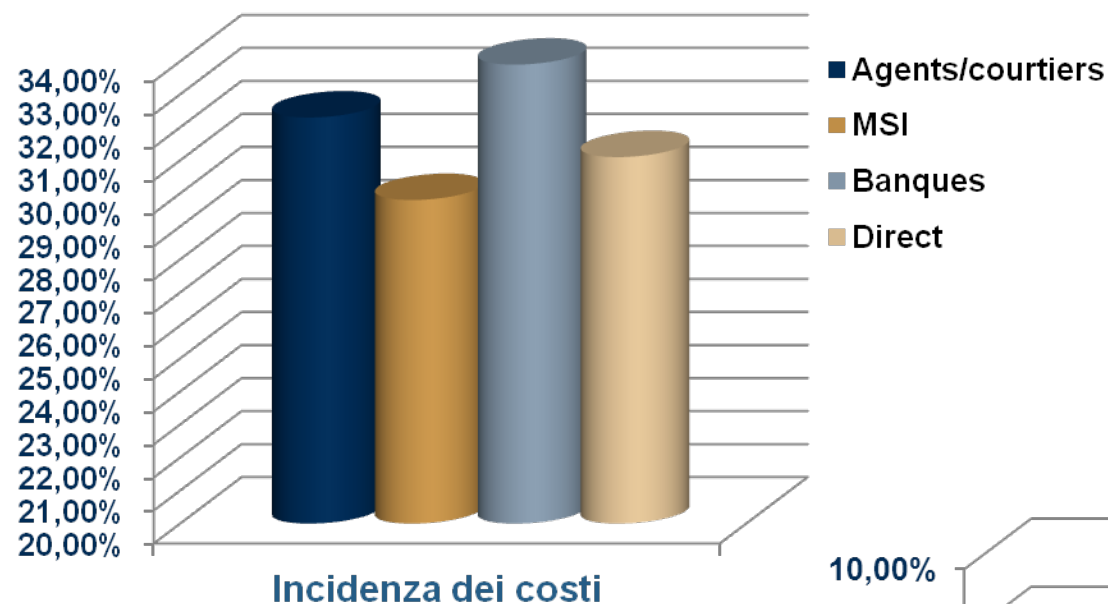
2014: dove eravamo rimasti

Principali Conclusioni Observatoire 2014

1. Gli intermediari professionali sono molto redditizi per le compagnie
2. La nuova normativa riconosce l'intermediario come funzione autonoma
 1. professionalizzazione, protezione dei consumatori e concorrenza sono le nuove regole del gioco
 2. la responsabilità aumenta (doveri di informazione, di consiglio e consulenza), così come la necessità di crescita professionale
 3. per gli intermediari si tratta di un'opportunità storica, ma le attività vanno reimpostate
3. L'intermediario del futuro non potrà fare tutto da solo: piattaforme di servizio, collaborazioni con i colleghi o integrazione con le compagnie sono alcune delle strade possibili



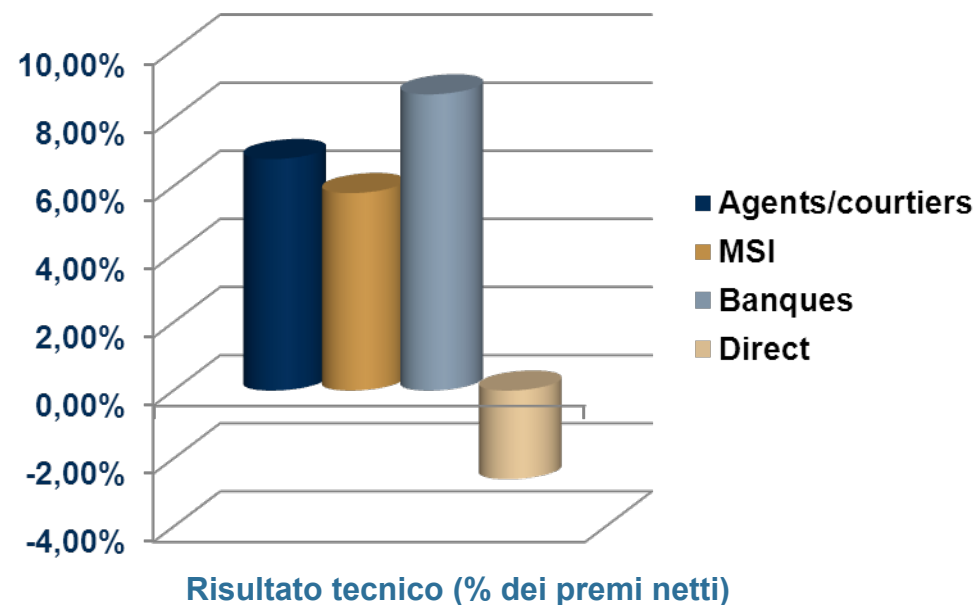
La performance con la pressione concorrenziale – Danni 2012



Sui mercati più competitivi ove combattono diversi poderosi sistemi di distribuzione, gli intermediari sono concorrenziali perché:

1. I loro costi sono nella media
2. La redditività generata per le compagnie è più alta, tenuto conto che...
3. Le filiali bancarie « pilotano » i risultati in relazione ai bisogni della Direzione.

Fonte: ACPR – analyse MEDI



L'intermediazione diventa attore a pieno titolo del mondo assicurativo-finanziario e non semplice parte della catena di distribuzione

- E' considerata come una **funzione strategica**:
 - Identificata,
 - Universalizzata (con regole comuni),
 - Responsabilizzata.

- Si iscrive in una nuova realtà caratterizzata dal:

Processo per rendere autonoma la «distribuzione»

La trasparenza, la descrizione della prestazione e le nuove responsabilità definiscono una funzione specifica separata da quella del collocamento dei prodotti.



La nuova regolamentazione dà centralità all'intermediazione*

4 regole principali

1. La consulenza professionale:

Gli obblighi di informazione sono rafforzati e la consulenza formalizzata: analisi della situazione cliente, esplicitazione dei bisogni rilevati e giustificazione delle proposte.

2. La riduzione dei conflitti d'interesse:

Curare l'interesse del cliente come priorità dell'attività di intermediazione.

3. La trasparenza:

Esplicitare i legami con le compagnie
Dare informazioni su chi interviene e sui **costi di ciascuno**.

4. La competenza:

L'obbligo di possedere le conoscenze minime per esercitare la professione, all'inizio dell'attività, è completata dalla formazione permanente per rafforzare la professionalità.

6 conseguenze

- Si impongono le stesse regole a tutte le forme di distribuzione assicurativa.
- Il «dovere di consigliare» .
- La chiarezza dello status giuridico e del ruolo svolto.
- La formalizzazione della prestazione professionale di intermediazione assicurativa.
- Uno spazio concorrenziale uniforme.
- La formazione permanente.

* MIFID, IMD2, PRIPS



Principali Conclusioni

1. **Lo sviluppo normativo** dà rilevanza alla professione di **intermediario professionale**. Richiede però un adeguamento delle capacità di informazione e consulenza al cliente che rappresenta la vera sfida.
2. **L'intermediario del futuro non potrà fare tutto da solo** ma dovrà integrarsi alle compagnie, costruire piattaforme di servizio o costituire forme di collaborazione stabile con gli altri colleghi, al fine di potersi dedicare pienamente, come la normativa richiede, alla relazione professionale con la clientela.
3. **Da una parte, la sua responsabilità professionale crescerà, dall'altra, per coloro che sapranno adattarsi, ci sarà un avvenire di successo.**
4. **L'intermediario professionale**, adeguandosi alla regolamentazione e adattandosi alle nuove tecnologie, **resterà protagonista del mercato assicurativo.**

