

Il nuovo ruolo dei broker assicurativi nell'industria wealth

L'intermediario non è più un semplice connettore ma svolge un ruolo chiave nel rapporto tra compagnia assicurativa e cliente finale. Per le banche, i consulenti finanziari indipendenti, i family office e gli altri partner significa esternalizzazione e ammortare il costo di intermediazione e consulenza, ottimizzando la propria operatività e focalizzandosi sul "core business". Un cambio di paradigma

Nicoletta Garola amministratore delegato di Farad Insurance Broker Italia

Da connettore ad armonizzatore. Il ruolo del broker che opera in modalità "transfrontaliera" ossia collaborando con compagnie estere che operano in libera prestazione di servizi o in regime di stabilimento, è mutato velocemente nel corso degli ultimi anni. Il distributore assicurativo non è più un "semplice" veicolo di connessione tra produttore e cliente finale, ma una figura "chiave" altamente specializzata che opera come "armonizzatore" all'interno di quel rapporto contrattuale. Il broker è il professionista che coordina perfino le azioni all'interno dello stesso rapporto triangolare che viene a crearsi tra cliente, gestore finanziario, compagnia assicurativa quando ci troviamo di fronte a un contratto assicurativo vita che investe in un Fid (fondo interno dedicato), i cui attivi sono gestiti da un gestore esterno delegato e depositati presso una banca, designata tra quelle con cui la com-

pagnia assicurativa ha instaurato una partnership. L'entrata in vigore della direttiva europea in materia "IDD" (2016/97), che ha trovato applicazione dall'ottobre 2018, ha comportato una maggiore tutela del cliente finale, attraverso una valutazione dell'adeguatezza tra prodotto assicurativo proposto e le esigenze di quest'ultimo, e una più chiara e trasparente informativa assicurativa attraverso una consulenza "specializzata", considerando l'aumento del tecnicismo delle soluzioni assicurative sul mercato e la vastità della gamma di prodotti offerti. Il nuovo contesto ha portato all'evolversi del rapporto compagnie assicurative-cliente con il passaggio dall'assistenza "diretta" a quella "intermediata". La necessità di un ritorno al "core business" da parte delle compagnie assicurative e delle banche, in virtù soprattutto di un'ottimizzazione dei costi, ha spinto a cercare una figura specializzata esterna che si occupi

dell'attività di "intermediazione" per la propria clientela. Un'altra conseguenza è stata l'arrivo di nuovi attori nel campo della distribuzione assicurativa, dal momento in cui le banche si sono sempre più spostate su l'offerta di prodotti assicurativi alternativi alla gestione patrimoniale in virtù dei benefici fiscali collegati, con una sempre maggiore presenza di figure come i promoter finanziari, i private banker e i family office.

La nozione di "consulenza" si sta evolvendo, non comprendendo più solamente la necessaria "informativa" ma anche la cosiddetta "assistenza" al cliente durante tutto il ciclo di vita della relazione, dal momento della sottoscrizione contrattuale al momento di cessazione del rapporto, e l'operatività transfrontaliera, richiederà sempre di più una assetto organizzativo in termini di risorse umane ulteriormente strutturato e avanzato.

Il broker assicurativo, in qualità di

intermediario indipendente, dovrà preoccuparsi di informare il contraente in maniera esaustiva e chiara riguardo le caratteristiche del prodotto assicurativo valutato idoneo rispetto alla sua tolleranza al rischio, informarlo dei rischi patrimoniali associati alla strategia di investimento sottostante il contratto assicurativo, indicare i costi e le spese legate al contratto e recepire tutte le informazioni utili per la valutazione della sua situazione economica-finanziaria e fornire assistenza post-contrattuale. Tutto ciò comporta una necessaria ed elevata professionalizzazione del distributore assicurativo, che dovrà possedere un grado di specializzazione avanzato in termini di competenze e know-how. I vantaggi per il cliente finale sarà una consulenza personalizzata, qualificata e indipendente con l'offerta di un'ampia gamma di prodotti interme-

LEGGI

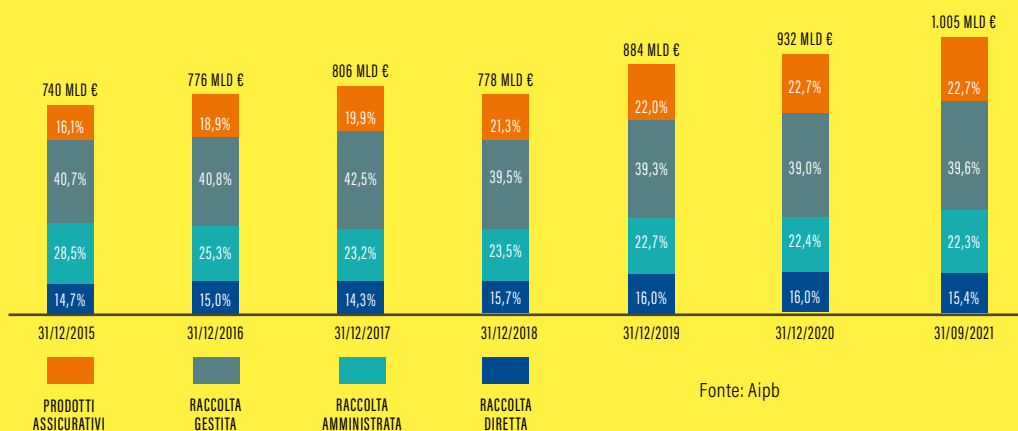


Assicurazioni, il prospettive 2022 secondo McKinsey

I profitti globali del settore non hanno ancora recuperato i livelli pre-covid nel 2021. A tenere sotto pressione la generazione di utili, secondo McKinsey, ci sono la concorrenza delle insurtech, l'incrementata trasparenza su costi e termini contrattuali.

L'EVOLUZIONE DEL BROKER ASSICURATIVO: DATI

IL MERCATO SERVITO DEL PRIVATE BANKING IN ITALIA



diati, classici e altamente personalizzabili sulle sue singole esigenze; per le banche, i consulenti finanziari indipendenti, i family office e gli altri partner ciò significherà la possibilità di esternalizzazione e ammortare il costo di intermediazione e consulenza, ottimizzando la propria operatività focalizzandosi sul "core business", e offrire un servizio di "wealth management" professionale e su misura, altamente specializzato.