

La Bancassicurazione danni

Mercato e prodotti 2018/2019

Presentato da: IAMA Sales Professional



Sergio Pollini
Partner
sergio.pollini@iamasp.it

Alessandro Fiumanò
Consultant
alessandro.fiumano@iamasp.it

Indice

1. Il macroscenario evolutivo
2. I competitor
3. I prodotti
4. La territorialità e lo sportello bancario

1. Il macroscenario evolutivo

L'andamento della Bancassicurazione Danni negli ultimi anni

La Bancassicurazione rappresenta in Italia il canale predominante dell'offerta assicurativa Vita, in modo speculare a quanto succede in Francia, in entrambi i casi con una quota di mercato superiore al 60%.

Se il confronto passa al mondo Danni la similarità scompare: il peso della Bancassicurazione sul totale del mercato in Italia è ancora circa un terzo di quello francese.



Bancassicurazione
Danni in Italia:
6,22% del totale
del mercato Danni
(fonte IVASS)



Bancassicurazione
Danni in Francia:
circa 16% del
totale del mercato
Danni (fonte FFSA)

Nel complesso, però, nell'arco degli ultimi 5/6 anni il peso complessivo della bancassicurazione danni in Italia ha visto un netto incremento, soprattutto come vedremo grazie a due fattori:

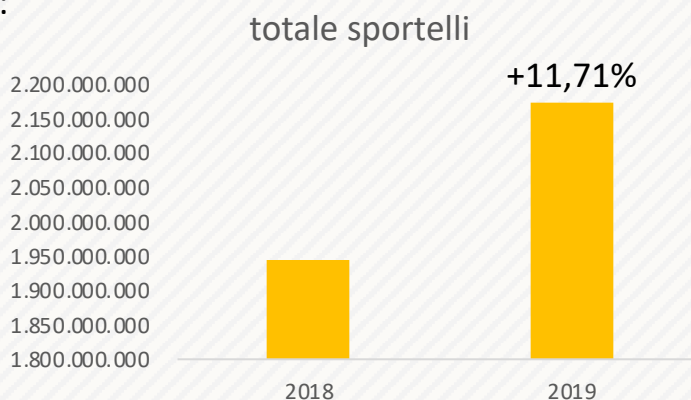
1. Il macroscenario evolutivo

1. La maggior spinta dei rami elementari
2. Il maggior impegno da parte dei player più grossi che hanno segnato la rotta anche a tutti gli altri operatori

| Canali di distribuzione | Premi (migliaia di EURO) | Incidenza 2018* (%) | Premi (migliaia di EURO) | Incidenza 2013 (%) |
|--------------------------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Agenti | 24.912.334 | 75,3% | 27.132.106 | 80,5% |
| Broker | 3.154.993 | 9,5% | 2.649.564 | 7,9% |
| Vendita diretta | 2.778.209 | 8,4% | 2.664.603 | 7,9% |
| Consulenti finanziari abilitati/ SIM | 74.403 | 0,2% | 52.894 | 0,2% |
| Sportelli bancari | 2.176.218 | 6,6% | 1.202.679 | 3,6% |
| Totale | 33.096.157 | 100,0% | 33.701.846 | 100,0% |

Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie

I primi dati del 2019 sembrano confermare decisamente il trend osservato nel corso degli anni:

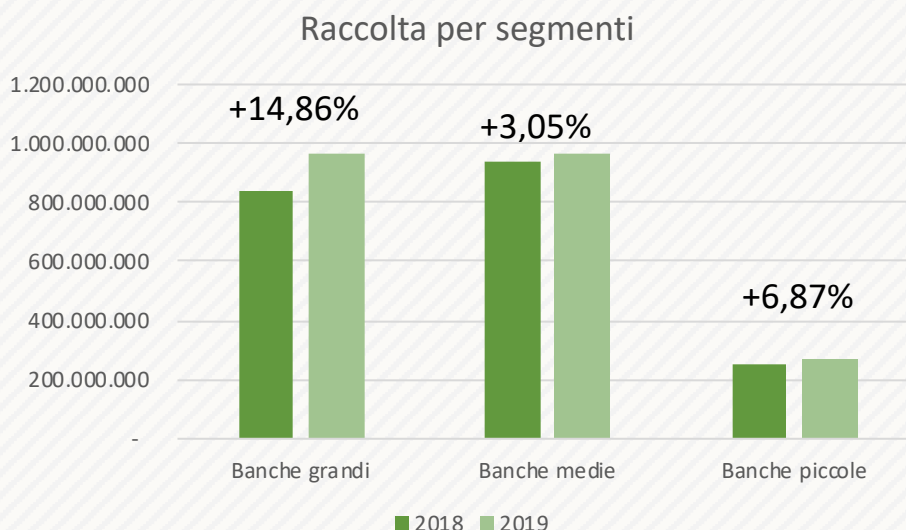


Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie

Grazie soprattutto a campagne mirate a specifici segmenti di mercato (PMI, Famiglie...), e alla lenta ma decisa penetrazione sul mercato dell'RC Auto, la raccolta 2019 dovrebbe attestarsi intorno a € 2.170.000.000 circa.

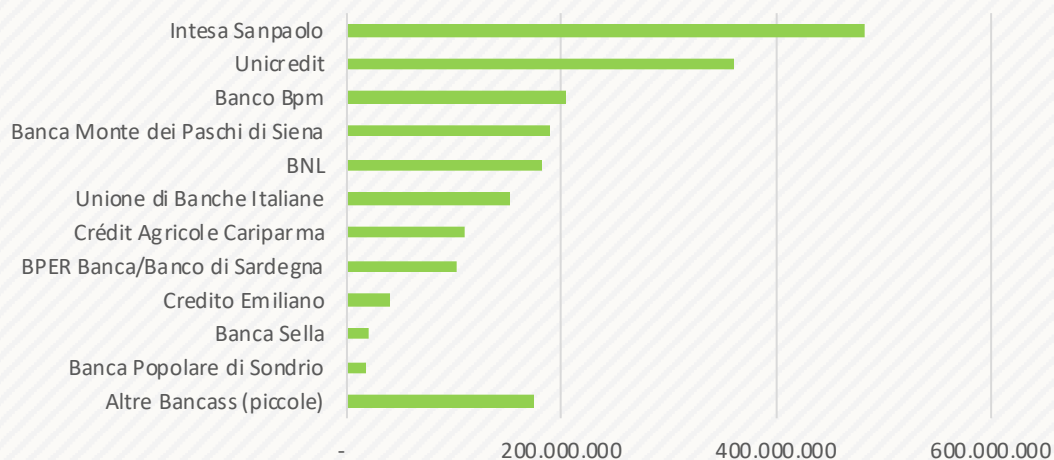
2. I competitor

L'apporto alla crescita appare diffuso, con una spinta particolare da parte degli Istituti di maggiori dimensioni:



Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

Competitor bancassicurazione danni 2019

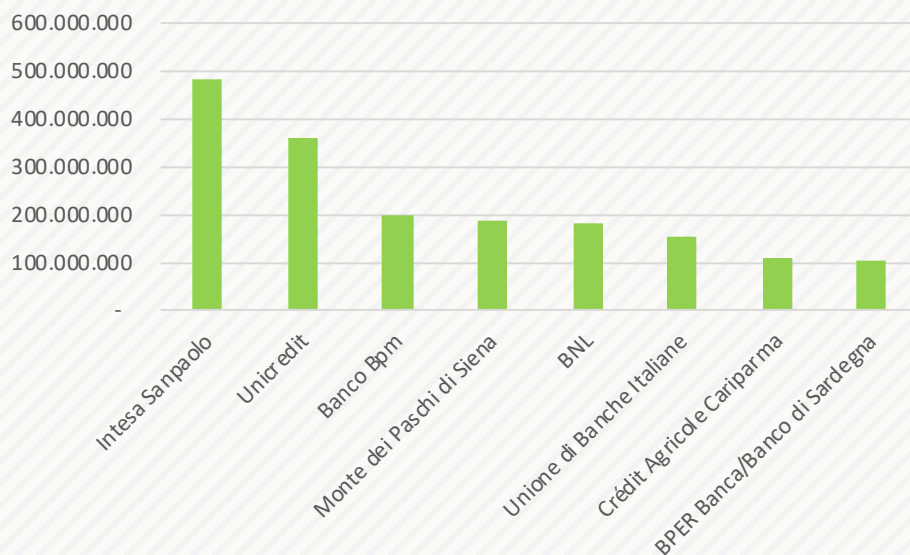


Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

2. I competitor

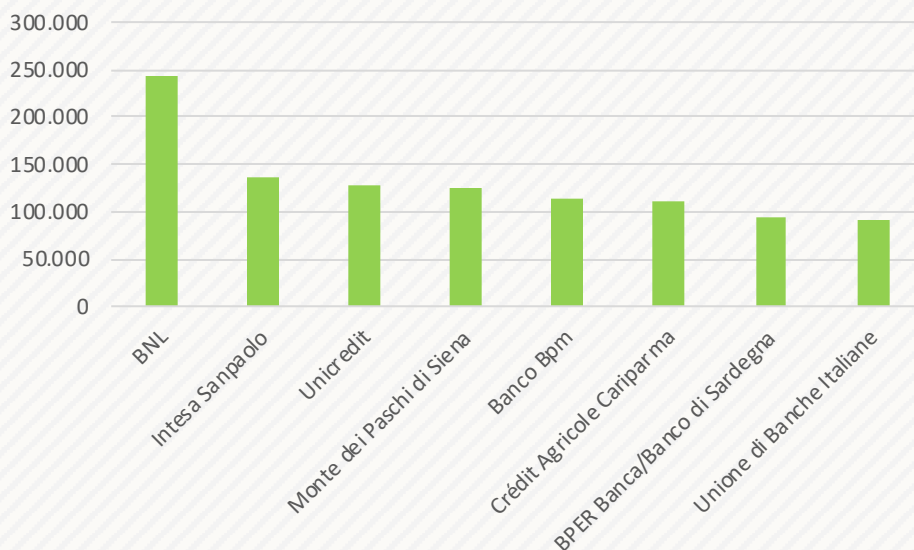
Nei grafici sottostanti è rappresentata la quota di mercato dei primi 8 operatori bancari:

Raccolta totale



Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

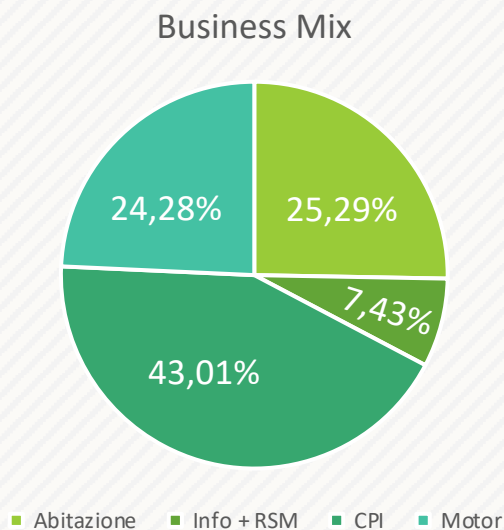
Raccolta media per sportello



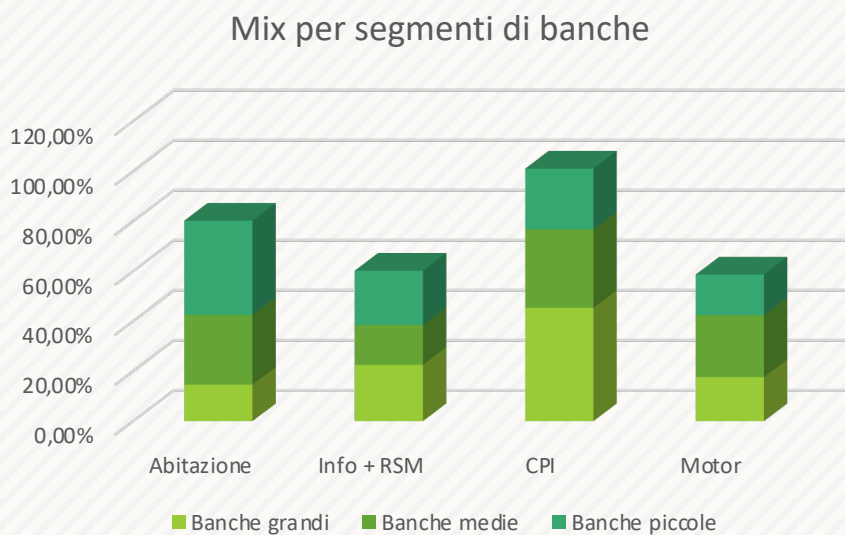
Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

3. I segmenti di prodotti

Guardando alle tipologie di prodotti a livello complessivo, la protection domina ancora la raccolta,



Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche



Fonte: elaborazione IamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

3. I segmenti di prodotti

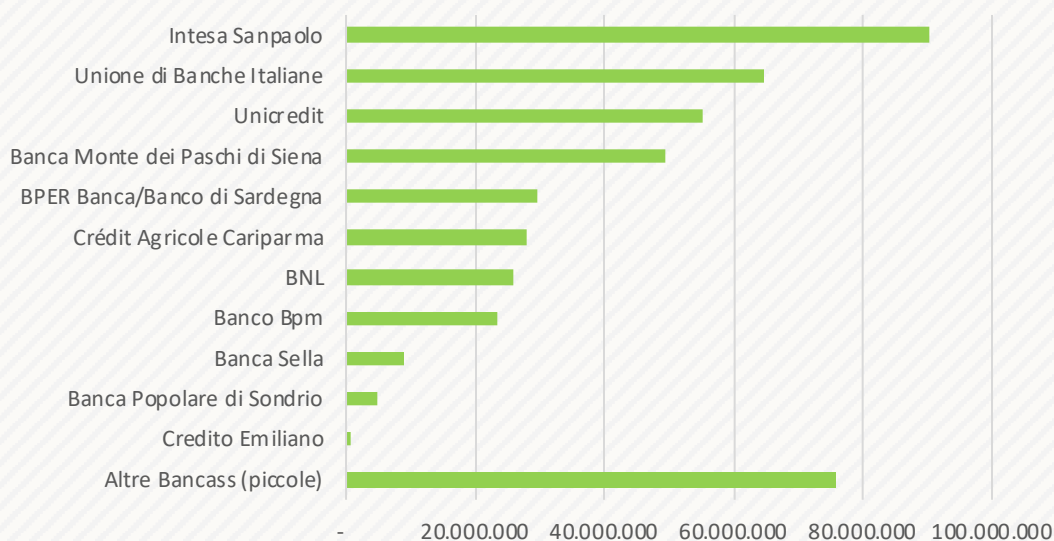
Nel complesso solo le banche piccole appaiono avere un business mix particolarmente equilibrato, mentre le banche grandi sono ancora influenzate dai prodotti a protezione del credito, e quelle medie fanno ancora fatica a staccarsi da storici driver quali l'abitazione, offrendo prodotti tradizionalmente legati alla copertura dei rischi casa.

| | Abitazione | Info + RSM | CPI | Motor |
|----------------|------------|------------|--------|--------|
| Banche grandi | 14,58% | 22,53% | 45,32% | 17,57% |
| Banche medie | 27,91% | 15,95% | 31,33% | 24,80% |
| Banche piccole | 37,69% | 21,69% | 24,36% | 16,26% |

Fonte: elaborazione lamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

Interessante l'affermazione dell'auto, che pur non rappresentando uno dei segmenti originali della bancassicurazione danni, va via via crescendo.

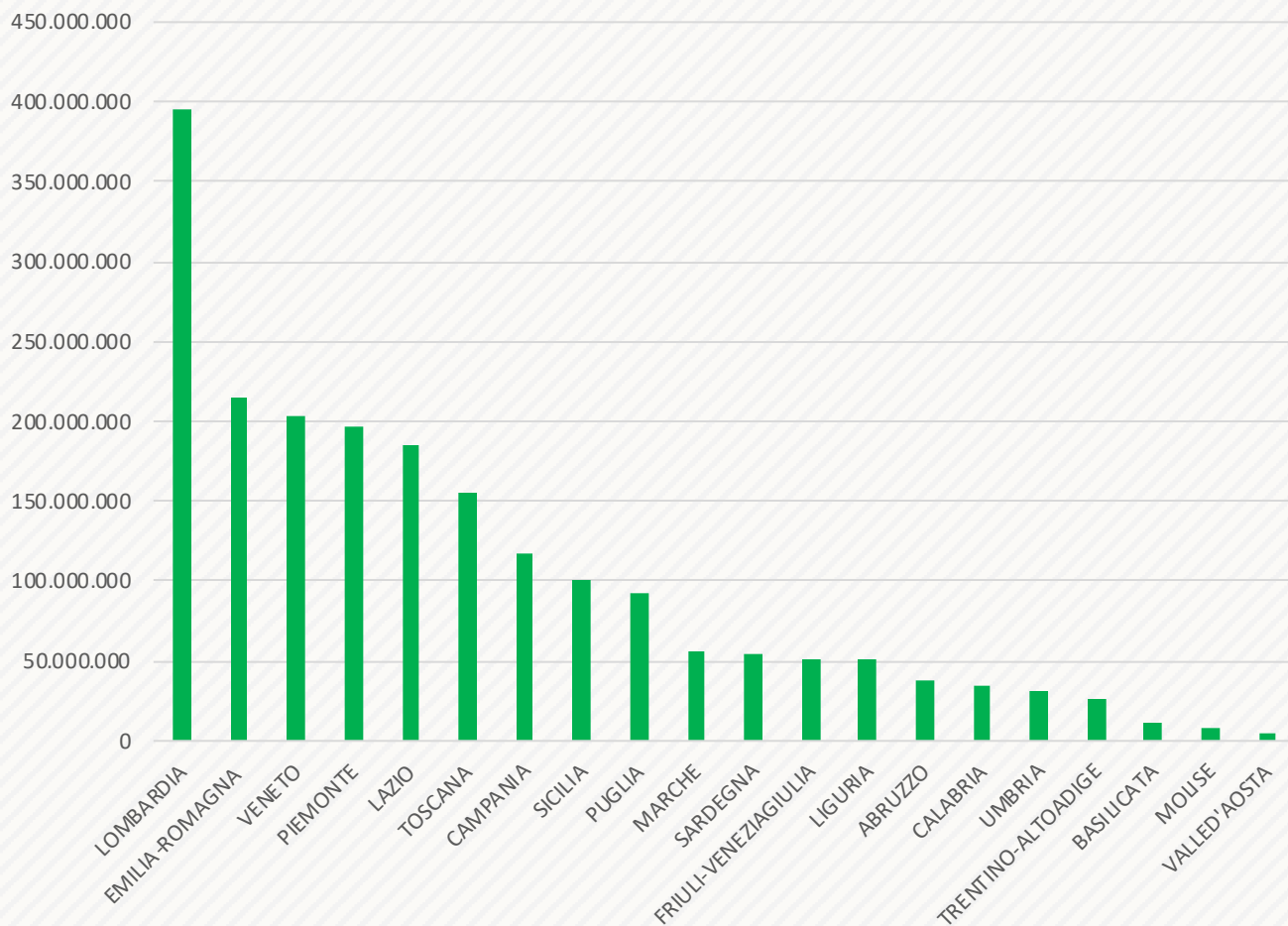
Raccolta motor bancassicurazione



Fonte: elaborazione lamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

4. La territorialità e lo sportello bancario

Raccolta totale bancassicurazione per regione

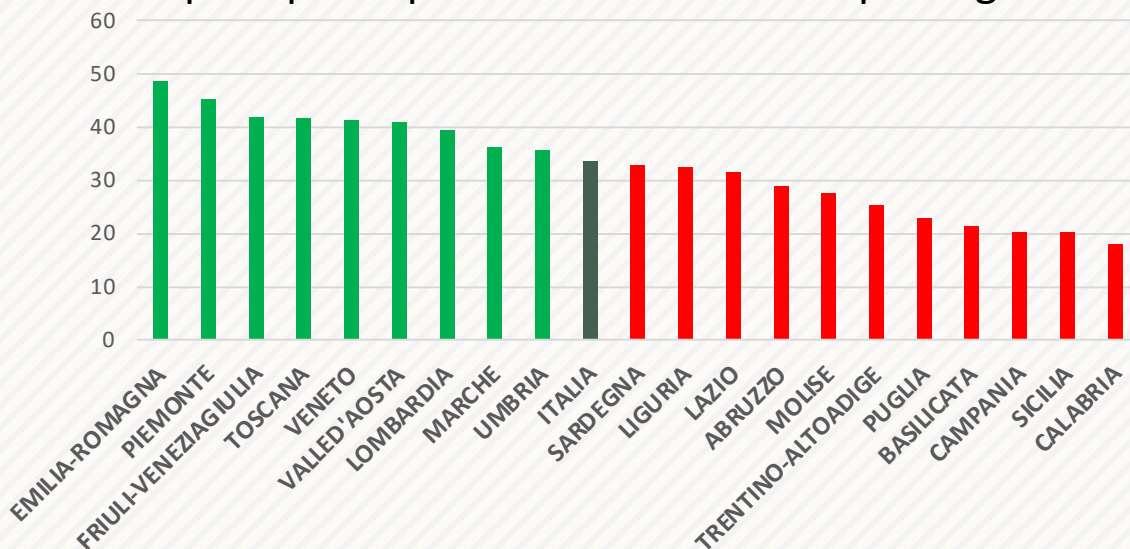


Fonte: elaborazione lamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche

4. La territorialità e lo sportello bancario

I seguenti grafici mostrano la spesa pro capite nazionale per tutti i canali distributivi e per il canale bancassicurazione. L'ordinamento delle regioni mostra un andamento simile ma con qualche differenza rispetto al canale distributivo:

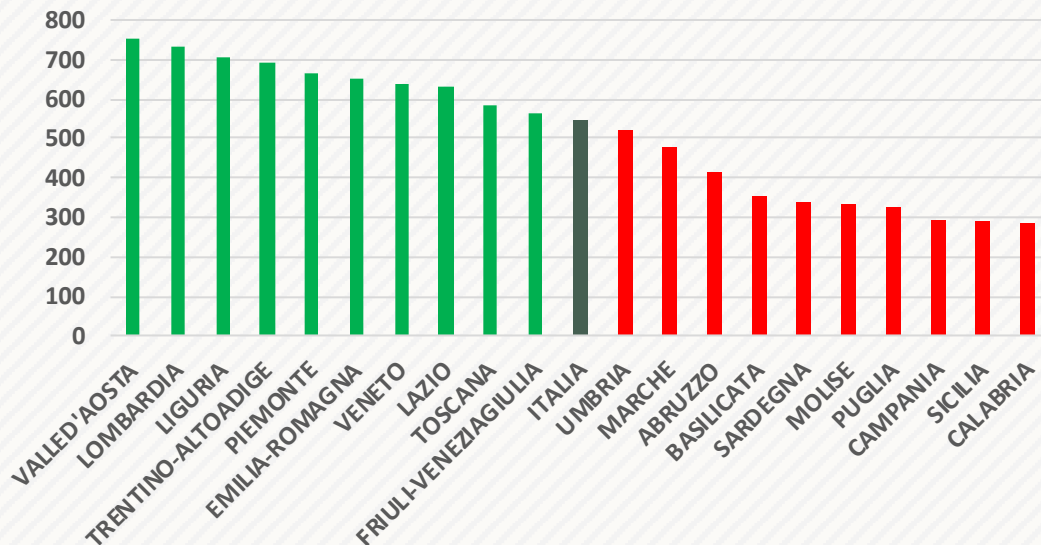
Spesa pro capite bancassicurazione per regione



Fonte: elaborazione lamaSP su dati IVASS.

Valori in (€).

Spesa pro capite di tutti i canali danni per regione



Fonte: elaborazione lamaSP su dati ANIA/IVASS e Compagnie e banche.

Valori in (€).

4. La territorialità e lo sportello bancario

Nel complesso dall'analisi della spesa pro-capite all'interno di ogni singola regione, si rileva come, soprattutto nelle realtà territoriali più contenute, il settore bancassicurativo segni ancora il passo rispetto alla distribuzione territoriale.

Questo dipende fondamentalmente da due fattori specifici:

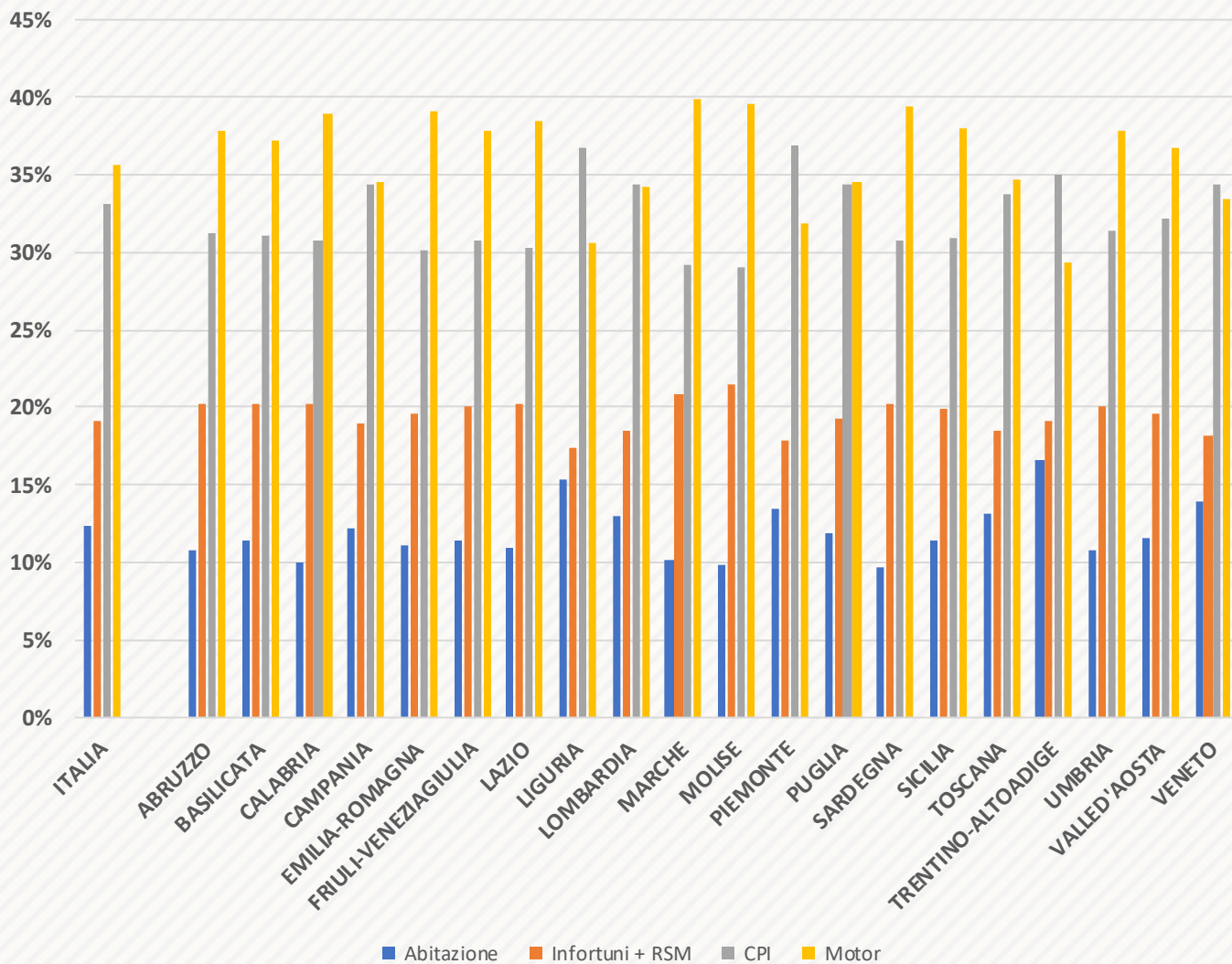
- Minore presenza degli operatori bancari più grandi, che stanno investendo più risorse nello sviluppo della bancassicurazione danni;
- Maggior forza di realtà assicurative legate al territorio, che fanno maggior affidamento sulla rete agenziale.

Si rileva peraltro che, soprattutto per quanto concerne le coperture di Rimborso Spese Mediche, un forte driver, molto legato alla territorialità regionale, è rappresentato dal grado di affidabilità della sanità pubblica, soprattutto per quanto riguarda le regioni del centro-nord, presso le quali questo tipo di coperture si stanno sì affermando, ma con una gradualità differente proprio in funzione dei differenti sistemi sanitari.

Per quanto riguarda infine il mix, il prodotto maggiormente rappresentativo per il canale è ancora il prodotto r.c. auto, che rappresenta ancora il prodotto stand alone maggiormente proposto.

4. La territorialità e lo sportello bancario

Business mix regionale



CONTATTI
IAMA SP



Contatti SOCIETÀ



IAMA Sales Professional S.r.l.
Via Cesare Battisti 4
Milano (MI)



Sito Web
www.iamasp.it



Telefono
+39 02 89 36 72 59



E-mail
info@iamasp.it



Referenti

Sergio Pollini
Partner
sergio.pollini@iamasp.it

+39 347 87 93 698

