

BANCASSICURAZIONE 2020
Più forza alla protezione

Sessione Vita, Risparmio e Previdenza Introduzione

Luigi Di Falco

24 settembre 2020

Ania

Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

L'andamento del settore vita



La raccolta (new business) è ancora in sofferenza rispetto all'anno scorso, ma in ripresa...

Nuova produzione vita per ramo/prodotto luglio 2020

Nel mese di luglio la variazione rispetto al 2019 è tornata a essere positiva (+1,6%, +0,1% la sola raccolta di ramo I)

Da inizio anno il new business fa segnare ancora una diminuzione a doppia cifra (-13,9% rispetto al 2019, -17,4% nel ramo I)

RAMO/PRODOTTO	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 20/19	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 20/19
Vita - ramo I	5.242.131	69,4%	0,1%	30.640.987	69,7%	-17,4%
Capitalizzazioni - ramo V	69.882	0,9%	-45,7%	585.756	1,3%	-29,2%
Linked - ramo III	2.229.694	29,5%	8,3%	12.662.339	28,8%	-2,9%
- di cui: unit-linked	2.229.694	29,5%	8,3%	12.662.339	28,8%	-2,9%
- di cui: index-linked	-	0,0%	n.d.	-	0,0%	n.d.
Malattia - ramo IV	2.877	0,0%	-0,3%	17.183	0,0%	0,7%
Fondi pens. aperti - ramo VI	8.266	0,1%	-7,2%	56.182	0,1%	-9,7%
Imprese italiane-extra UE	7.552.850	100,0%	1,6%	43.962.447	100,0%	-13,9%

L'andamento della bancassicurazione vita



Il canale bancario / postale ha sofferto di più, ma è in recupero e resta predominante...

Nel corso dell'anno, in particolare nei mesi di lockdown, la raccolta mediante reti bancarie, postali e finanziarie ha sofferto di più rispetto ai canali assicurativi tradizionali. Al mese di luglio scorso la diminuzione della raccolta di premi di nuova produzione per i canali bancari, postali e dei consulenti finanziari era ancora a doppia cifra...

Nuova produzione vita per canale distributivo luglio 2020 (migliaia di euro)

CANALE DISTRIBUTIVO	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 20/19	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 20/19
Sportelli bancari e postali	5.163.203	68,4%	-3,6%	29.636.422	67,4%	-16,8%
Agenti	860.711	11,4%	6,1%	5.447.523	12,4%	0,0%
Vendita diretta	267.852	3,5%	16,0%	2.019.497	4,6%	-6,5%
Consulenti finanziari abilitati	1.182.914	15,7%	20,6%	6.301.896	14,3%	-14,5%
Vendita diretta a distanza e Broker	78.170	1,0%	38,4%	557.110	1,3%	26,1%
Imprese italiane-extra UE	7.552.850	100,0%	1,6%	43.962.447	100,0%	-13,9%

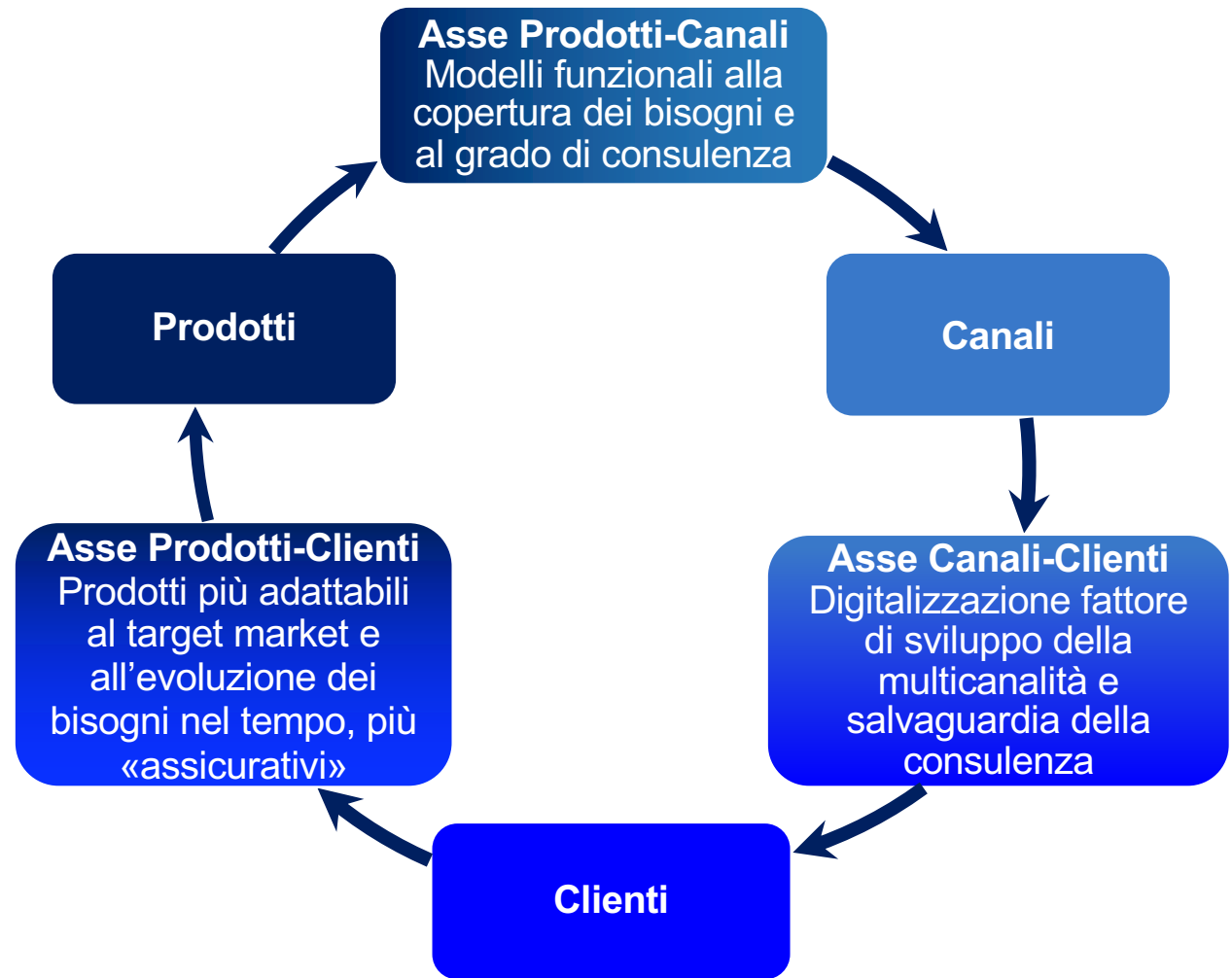
Nuovi presupposti dell'offerta bancassurance



L'evoluzione dell'assetto dell'offerta di bancassicurazione



Le nuove leve strategiche dell'offerta



La «convergenza parallela» MIFID/IDD



Dopo l'attuazione di IDD e MIFID II (e PRIIPs), il quadro normativo è più armonizzato, con alcuni punti di attenzione.

La convergenza IDD vs MIFID è stata lunga e articolata, soprattutto in Italia. Oggi l'assetto raggiunto è più armonizzato, anche se spesso le recenti scelte adottate da CONSOB e IVASS sugli IBIPs sono associate, a detta delle stesse Autorità, a maggiori oneri per i soggetti vigilati...

Le nuove norme prospettano una intensa fase di implementazione operativa e nuove interazioni tra banche e assicurazioni (POG del produttore e del distributore, integrazione del test di demands&needs, giudizio di equivalenza, rendicontazione costi, ecc.).

Ora occorre una fase di consolidamento e «sedimentazione»...

... che favorisca, dopo gli sforzi gestionali, più sinergie operative tra banche e assicurazioni, al fine di migliorare il modello di servizio e la stessa customer experience...

Quindi, i temi e i protagonisti della sessione sono...

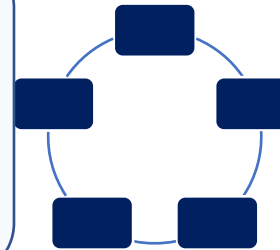


L'impatto della pandemia, l'evoluzione dei modelli di offerta, l'incidenza della digitalizzazione, la resilienza del modello di servizio
(P. Mori – Bain & C.)

Le nuove norme sugli IBIPs:

- *giudizio di equivalenza «esteso»*
- *integrazione del test demands & needs nel modello di consulenza in banca*

(A. Bracci – ABI)



- *L'ESG fattore-chiave per la produzione e la consulenza*
 - *Le nuove norme ESG (disclosure, tassonomia, distribuzione) sui prodotti assicurativi d'investimento*
- (S. Ceccarelli – SCS Consulting)**

- *Il ruolo chiave della bancassicurazione nella consulenza al cliente*
 - *Un esempio di modello sinergico tra fabbrica prodotto, asset management e servizi*
- (F. Germini-Credem Vita/Ass.ni)**

- *Come ripristinare la fiducia nell'investimento in una fase di incertezza*
 - *L'innovazione sull'offerta protezione della persona in banca*
- (R. Girelli – Helvetia Vita)**