



**Forum Bancassicurazione 2020**  
*Apertura dei lavori*

Gianfranco Torriero - Vice Direttore Generale ABI

24 Settembre 2020

**1**

**Principali trend di mercato**

**2**

**Covid-19: impatti su scenari di mercato e normativa**

**3**

**Bancassicurazione 2020**

## ① Principali trend di mercato: 2019-2020 (discontinuità)

### Principali trend di mercato

- Nel **2019** si è consolidata la **rilevanza del comparto bancassicurativo** sia nel business Vita che nel Danni; il **2020** – caratterizzato dall'**emergenza covid** e dal **progressivo ritorno al "new normal"** – si pone necessariamente come un **anno di discontinuità** su **diversi fronti: sviluppo prodotti, strategie distributive, interazione e customer experience**

- In questo scenario gli operatori bancassicurativi hanno l'opportunità di **rafforzare** il loro ruolo di **stimolo all'innovazione di prodotto** e di **interazione** con il cliente. **Anche** in prospettiva **macro**.

### Vita

- I clienti ricercano sempre più **strategie di risparmio e investimento stabili e sostenibili**, anche a fronte di scenari di incertezza, per cui le soluzioni Vita possono rappresentare una risposta credibile

### Danni

- Gli operatori bancassicurativi hanno investito sulle **competenze assicurative delle proprie reti e sull'innovazione di prodotto e di servizio**, consolidando il loro posizionamento in particolare su alcuni segmenti danni, come la protezione persone e PMI.
- **L'82%** dei bancarizzati **sa che è possibile sottoscrivere polizze assicurative anche in Banca\***

\* Osservatorio ABI in collaborazione con Ipsos BANCHE – CLIENTI novembre 2019 Interviste a campione rappresentative di clienti bancarizzati 18-74 anni

# 1 Principali trend di mercato (a fine 2019)

**Il ramo danni ha un potenziale di sviluppo elevato presso i bancarizzati soprattutto a fronte di un intervento attivo da parte del consulente/referente della Banca**

## BANCARIZZATI TOTALE

### POSSESSO POLIZZE DANNI CON LA BANCA

Lei ha già sottoscritto in banca una polizza assicurativa DANNI ?



### PROPENSIONE ALLA SOTTOSCRIZIONE IN BANCA

Oggi lei sottoscriverebbe in banca una polizza assicurativa danni (auto, casa, salute infortuni..)?  
Base: non hanno sottoscritto



## BANCARIZZATI EVOLUTI\*

### POSSESSO POLIZZE DANNI CON LA BANCA

Lei ha già sottoscritto in banca una polizza assicurativa DANNI ?



### PROPENSIONE ALLA SOTTOSCRIZIONE IN BANCA

Oggi lei sottoscriverebbe in banca una polizza assicurativa danni (auto, casa, salute infortuni..)? Base: base: non hanno acquistato



\*Bancarizzati che navigano frequentemente su Internet e usano Internet Banking

Fonte. Osservatorio ABI in collaborazione con Ipsos BANCHE - CLIENTI novembre 2019 Interviste online telefoniche a clienti bancarizzati 18-74 anni e interviste online a bancarizzati evoluti che usano internet banking e navigano frequentemente su web

## ② Impatti Covid-19 su scenari di mercato e normativa

- La pandemia, che determinerà una contrazione della raccolta premi nel 2020, è destinata ad avere **impatti rilevati nel medio termine**, specialmente sui **bisogni e sui comportamenti dei consumatori**:



*Focus  
successivo*

**Maggiore sensibilità agli aspetti economici**, determinata dalle incertezze legate a covid-19, sempre maggiore attenzione ai contenuti e alle condizioni di prodotto;



**Incremento dell'interazione digitale**: una necessità in periodo di lockdown, che diventerà gradualmente un'abitudine anche per segmenti più tradizionali;

- **Maggiore consapevolezza e sensibilità verso temi di protezione e sicurezza**, in primis in ambito sanitario ma anche relativamente ad altre linee di business (come protezione del risparmio o della casa)

## ② Impatti Covid-19 su scenari di mercato e normativa: focus clienti

### Maggiore sensibilità ad aspetti economici ...

% di **intervistati** che ha richiesto un **pagamento del premio differito** alla propria compagnia assicurativa, **2020**

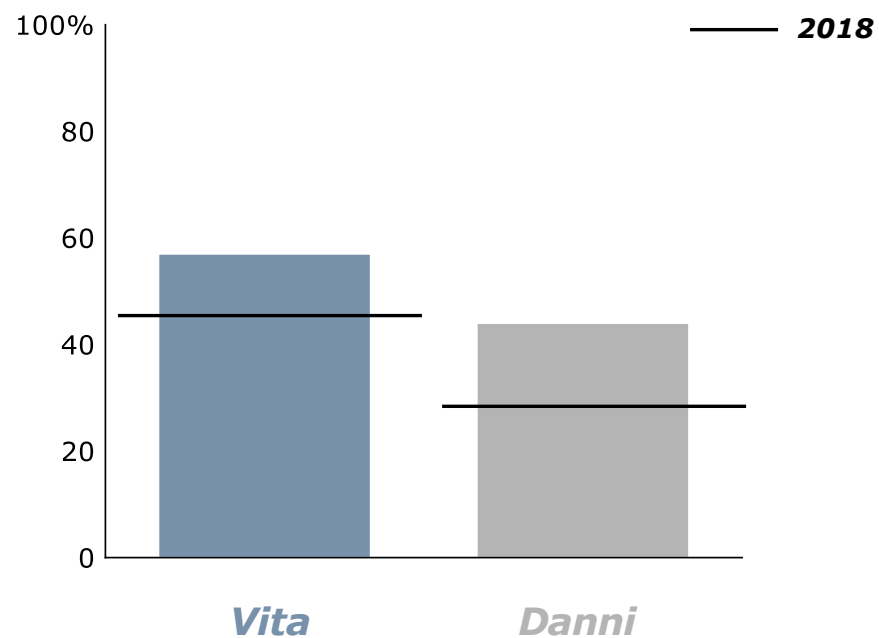


*Vita*

*Danni*

### ...e crescente interazione digitale

% di **intervistati** che ha utilizzato **canali digitali per interagire su temi assicurativi** negli ultimi 12 mesi, **2020**



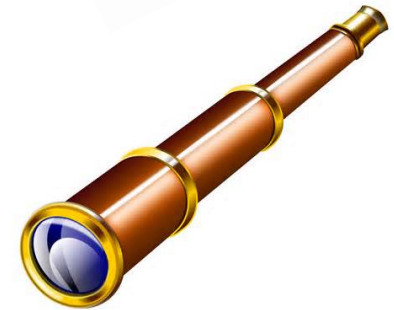
## ② Impatti Covid-19 su scenari di mercato e normativa

**Crescente interazione digitale e regole  
(COVID-19 come acceleratore)**

**Sfida:**

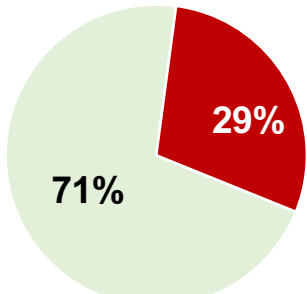
- **Imprese**
- **Clienti**
- **Regolatori (anche)**

**Evitare 'l'effetto cannocchiale'  
(far sembrare vicino oppure allontanare per più nitidezza)  
Un esempio concreto: sottoscrizione contratti a distanza**



## ② Polizze sanitarie e COVID-19 (a maggio 2020 ) Possesso, attese e propensione alla copertura dei clienti

### POSSESSO POLIZZE SALUTE

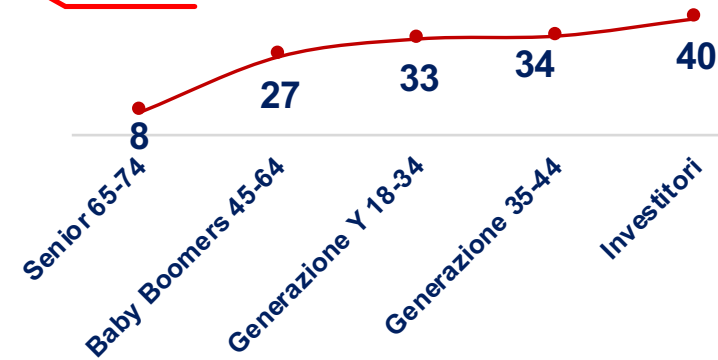


Possiedono

valori %



PRESSO I DIVERSI  
TARGET

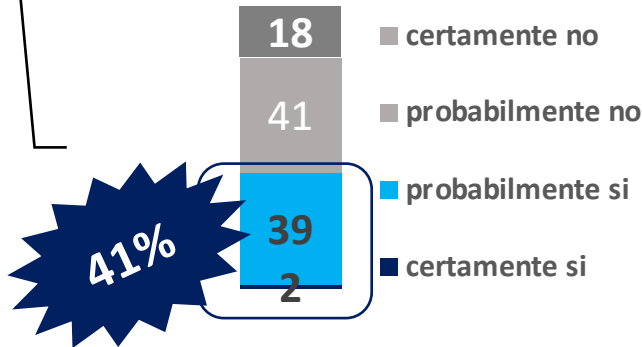


### PROPENSIONE ALLA SOTTOSCRIZIONE

#### Base NON USERS

Considerato il periodo che stiamo attraversando lei sarebbe interessato a sottoscrivere una polizza salute?

valori %



### Tasso di vicinanza a maggio 2020

(molto +abbastanza vicina) – (poco+per niente vicina)

**+28**

Cosa ha fatto la banca per esserle vicino nel lockdown?

(comunicazione/canali/prodotti (anche assicurativi))

Fonte. Osservatorio ABI in collaborazione con Ipsos BANCHE –  
CLIENTI MAGGIO 2020 Interviste online a clienti bancarizzati evoluti  
che usano internet banking e navigano frequentemente su web

**ABI** Associazione  
Bancaria  
Italiana



## ② Le sfide della nuova normativa sugli IBIP

**Nuovo  
impianto  
regolamentare**

**Benefici per  
clienti e  
banche**

**La sfida  
dell'adeguamento**

- Il **nuovo impianto regolamentare** consente di chiarire con certezza le norme che le banche devono rispettare nella distribuzione di prodotti di investimento assicurativi (IBIP)
- La nuova normativa risponde all'esigenza di assicurare **maggiore convergenza con la corrispondente normativa applicabile alla prestazione dei servizi di investimento di derivazione MiFID II**, al fine di:
  - **operare in modo unitario nel rapporto con i clienti** e, dunque, nel prestare un servizio di consulenza a tutto tondo, che considera il portafoglio complessivo dei clienti costituito sia da strumenti finanziari che da IBIP e valorizza al meglio le esigenze e gli obiettivi dei clienti;
  - predisporre **misure procedurali funzionali a garantire l'applicazione** per quanto possibile **omogenea e coordinata delle regole di condotta** sottese alla distribuzione degli strumenti finanziari e degli IBIP
- Si rendono necessari **interventi procedurali per l'adeguamento alla nuova disciplina**: positivo il **periodo transitorio fino al 31 marzo 2021**. La principale sfida è quella della **rendicontazione periodica** sui costi e oneri degli investimenti relativa all'anno 2020 invio ai clienti entro il 30 aprile in considerazione della sua estensione anche agli IBIP.
- **Auspicato confronto tra Autorità e i diversi segmenti dell'industria** per condividere modalità operative da adottare dai distributori e produttori per consentire **invio rendicontazione periodica costi e oneri relativa agli strumenti finanziari e agli IBIP entro il 30 aprile**, (vd Consob)

## ② La sfida per gli operatori del comparto

- La **sfida per gli operatori è intercettare e rispondere efficacemente** ai nuovi **scenari di mercato** e alle **priorità** in evoluzione dei **consumatori**:
  - **Semplificando l'offerta**, aumentando la trasparenza e la personalizzazione dei prodotti
  - **Investendo sull'interazione digitale e multicanale**, evolvendo le esperienze per clienti e intermediari;
  - **Arricchendo l'offerta con servizi a valore aggiunto**, sia in ambito protezione persone (ad esempio piattaforme di telemedicina e teleassistenza) che in ambito protezione beni



Il **Forum Bancassicurazione** ha l'**obiettivo di fornire spunti per riflettere sull'evoluzione** del ruolo che il **mondo bancario** ha nello sviluppo del business e della **cultura assicurativa nel Paese**

Questa edizione vuole focalizzarsi sulle **leve strategiche** da attivare per **rispondere ai nuovi scenari di mercato** e alle **necessità** del cliente assicurativo in un **mondo post covid**

**MA SERVE UN QUADRO NORMATIVO E REGOLAMENTARE COERENTE E INCENTIVANTE**

### ③ Bancassicurazione 2020: Più forza alla protezione

*Il successo della ripartenza dipenderà dalla **capacità di convertire le lezioni apprese in seguito all'emergenza sanitaria in valore per il mercato. Tutti gli attori coinvolti (istituzioni, regolatori e operatori) sono chiamati ad esprimersi su come affrontare le sfide del futuro.***

***Il ruolo delle banche e delle assicurazioni per la ripresa (sicura, sostenibile, di lungo periodo,...)***

**Settembre**

**24**

**9.45-11.00**

**Sessione plenaria di apertura – I parte**

*Più forza alla protezione per ripartire con energia e fiducia*

**11.30 - 13.00**

**Sessione plenaria di apertura – II parte**

*Il ruolo della Bancassicurazione a servizio e supporto del cliente in uno scenario di emergenza*

**14.30-16.00**

**I sessione parallela**

*Vita, risparmio e previdenza: come rispondere alla nuova domanda di sicurezza ed efficienza dell'investimento*

**II sessione parallela**

*Strategie e soluzioni innovative per rispondere alle crescenti necessità in ambito salute e protezione*

**Settembre**

**25**

**10.00 - 12.00**

**Sessione plenaria di chiusura**

*Nuovi trend distributivi in un contesto di accelerazione della digitalizzazione e della multicanalità*