

strategy&

Part of the PwC network

Le piccole e medie imprese (PMI) come motore di crescita per la bancassurance

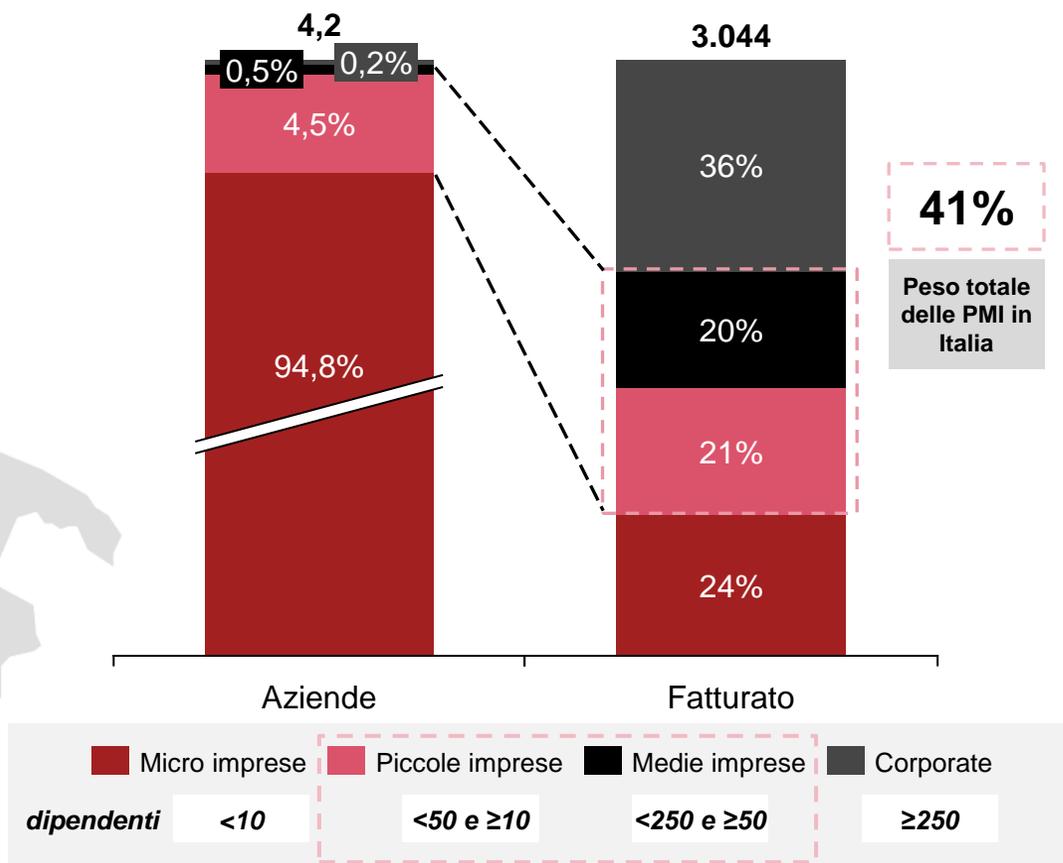
Stefano Ebreo | Director, Strategy&

29 settembre 2022



Il ruolo delle PMI è cruciale nel contesto economico italiano

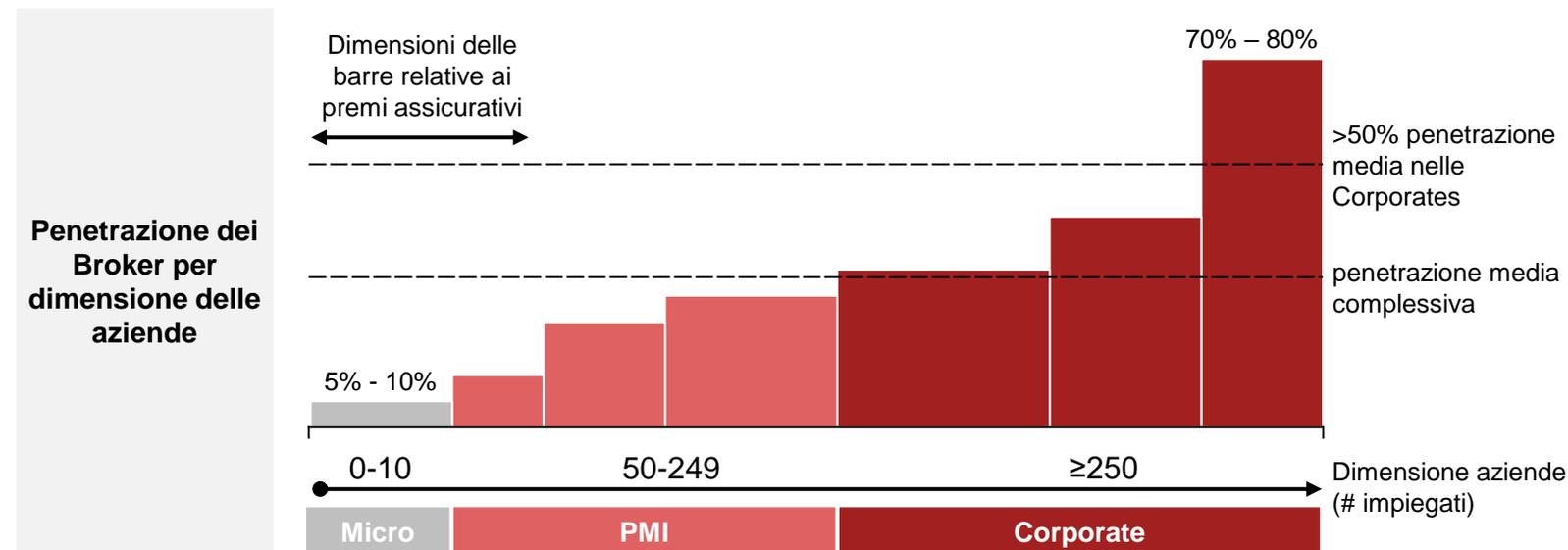
Distribuzione del numero aziende e valore aggiunto per dimensione in Italia¹ (% , #mln, €mln, 2019)



- In **Europa** il peso medio delle **PMI** è del **38%**.
- Delle **principali realtà economiche** continentali, quella che più si avvicina in termini di penetrazione delle PMI è la **Germania** con il **37%**, mentre la più distante è la **Gran Bretagna** con il **30%**.

Il segmento aziende nelle assicurazioni è storicamente presidiato dal canale broker/agenziale

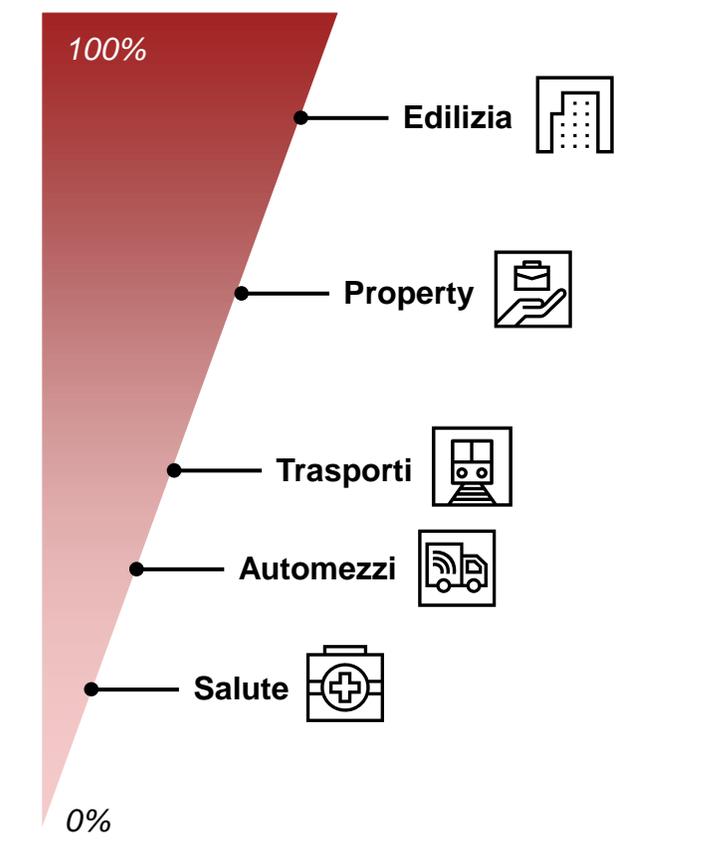
Percentuale di distribuzione dei Broker nel mercato assicurativo
(rami danni; premi lordi, €bn)



Razionali

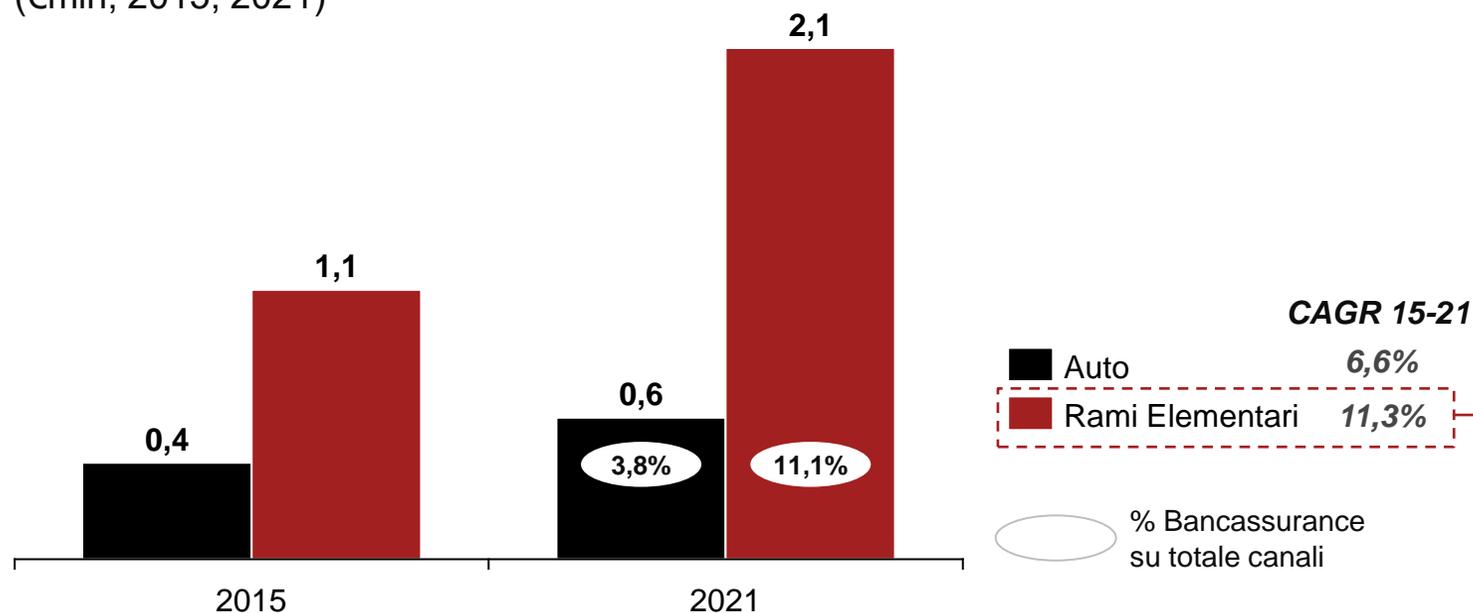
- Rilevante **grado di fedeltà** basato su **relazioni consolidate**.
- Elevata **gamma di soluzioni** rispetto agli altri canali.
- Capacità di **ottimizzazione del prezzo/ soluzioni** per i clienti.
- **Personalizzazione dell'offerta** su misura per le specifiche esigenze delle aziende.
- Elevato grado di **settorialità** con **team/ skills specifiche dedicate**.

Grado di penetrazione dei Broker per settore
(rami danni; % premi lordi)



Le PMI già oggi sono tra i protagonisti della crescita sostenuta della bancassicurazione

Premi bancassicurazione auto e rami elementari
(€mln; 2015, 2021)



Principali rami elementari		
	% Bancass.	CAGR 15-21
Infortunati	17,3%	15,3%
Malattia	13,8%	17,8%
Incendio	11,7%	11,0%
Altri danni ai beni	6,6%	15,8%
R.C. Generale	5,9%	12,6%



Le PMI hanno partecipato a questo incremento con tassi di crescita anche a tripla cifra, in tutti i principali rami

Il trend positivo e le nuove esigenze delle aziende spingono verso un progressivo incremento nel mercato aziende



Prospettiva banca

- **Diversificazione delle fonti di reddito**
- **Complementarietà/ integrazione** del sistema d'offerta bancario-assicurativo (bundling)
- **Opportunità di fidelizzare** ulteriormente la propria clientela attualmente servita
- **Spinta alla riduzione della liquidità** dei clienti (storicamente alta per ragioni culturali)
- **Risk rating del cliente** con inclusione della posizione assicurativa oltre a quella finanziaria



Prospettiva cliente

- Maggiore **fiducia verso il settore bancario** a cui viene riconosciuta autorevolezza e professionalità
- **Unico «entry point»** per la gestione degli investimenti
- Accesso a prodotti-servizi con un **rapporto costo/qualità elevato** e a un **supporto** di specialisti **corporate insurance**
- **Facilitazione nella comprensione dei bisogni e nella scelta prodotti** grazie alle competenze in campo bancario e assicurativo

Vediamo due principali direttrici di innovazione per spingere la crescita della bancassurance PMI



Assicurare di più (e bene)

- Attivando il **cross-selling** facendo leva su offerte **corporate-private**
- Spingendo l'offerta di **servizi** per le aziende a beneficio dei propri **dipendenti** (Employee Benefits)
- Offrendo **servizi specializzati a segmenti specifici** e riconosciuti (es. aziende tech)
- Selezionando le aziende che possiedono **elevati parametri di sostenibilità**



Mantenere focus sull'eccellenza tecnica

- Applicando **approcci e sistemi granulari e micro-territoriali** di selezione dei rischi assicurati (e di monitoraggio degli stessi)
- Definendo modelli, sistemi e supporti per **ottimizzare le coperture offerte ai clienti** in relazione alla tipologia di impresa (dimensione, settore, ciclo di vita, mercati serviti, ...)

Una proposizione bancassurance di successo rivolta alle PMI può essere articolata su tre pilastri



“

Se dipendesse da me, scriverei la parola “assicurare” sulla porta di ogni casa e sulla scrivania di ogni pubblico funzionario. Sono convinto, infatti, che, con spese incredibilmente piccole, intere famiglie possano assicurarsi contro degli eventi catastrofici che diversamente le ridurrebbero sul lastrico. L’assicurazione rimuove la brutale distruzione non solo della felicità, ma anche del benessere nazionale.

Sir W. Churchill



Thank you

Stefano Ebreo

Director, Strategy&

+39 340 9595629

stefano.ebreo@pwc.com

strategyand.pwc.com

© 2022 PricewaterhouseCoopers Business Services Srl. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Business Services Srl and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.