



FORUM BANCASSICURAZIONE 2016
Apertura dei lavori

Gianfranco Torriero
Vice Direttore Generale ABI

Roma, 29 settembre 2016

Oltre il 20% dello stock di risparmio delle famiglie è investito in assicurazioni e strumenti previdenziali. Le riserve vita ammontano a circa il 14%.

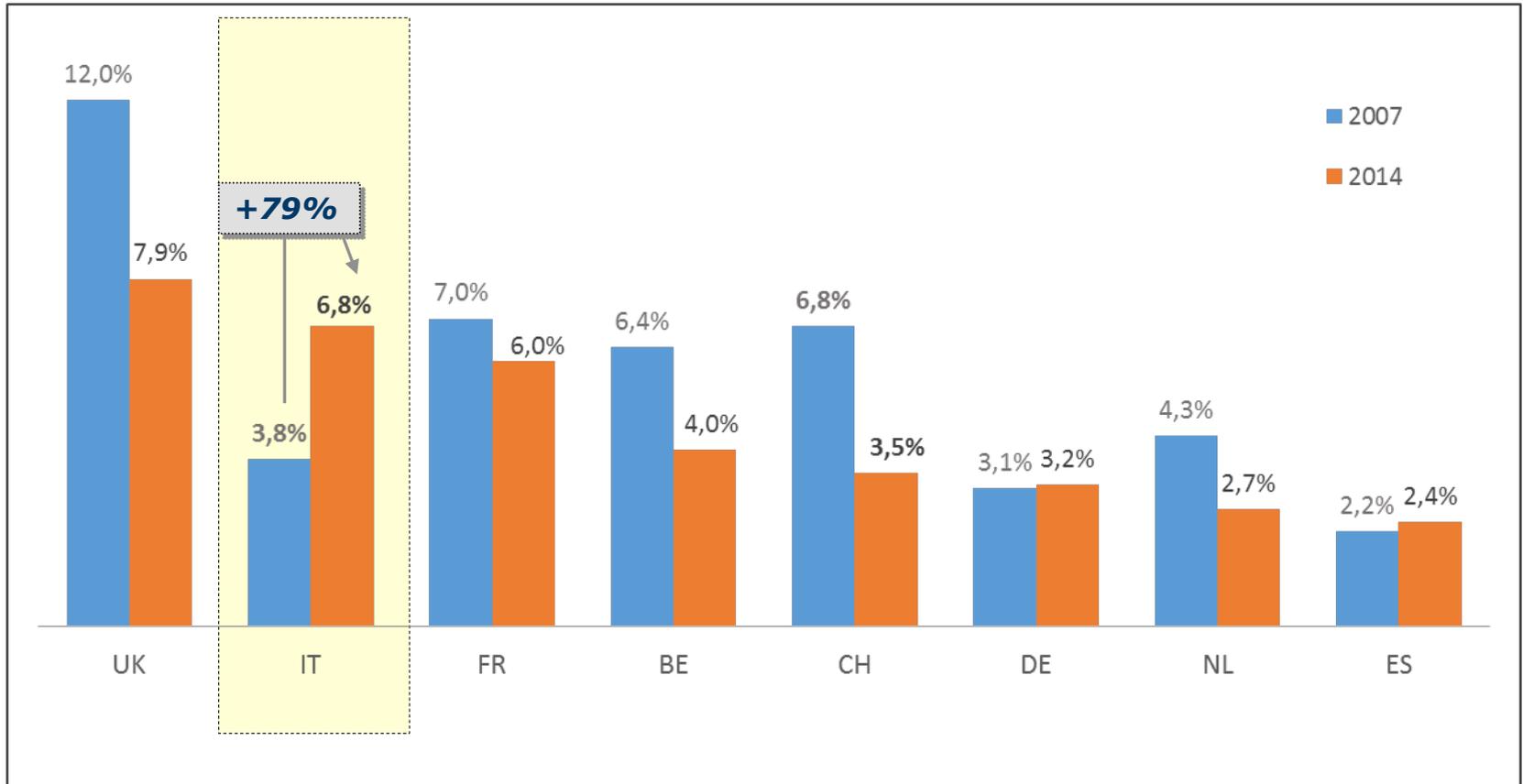
I premi per abitante sono pari in Italia a circa 2.400 euro.

Forte differenza tra ramo vita e danni.

Oltre 100 miliardi di euro di premi vita

Premi/PIL (ramo vita)

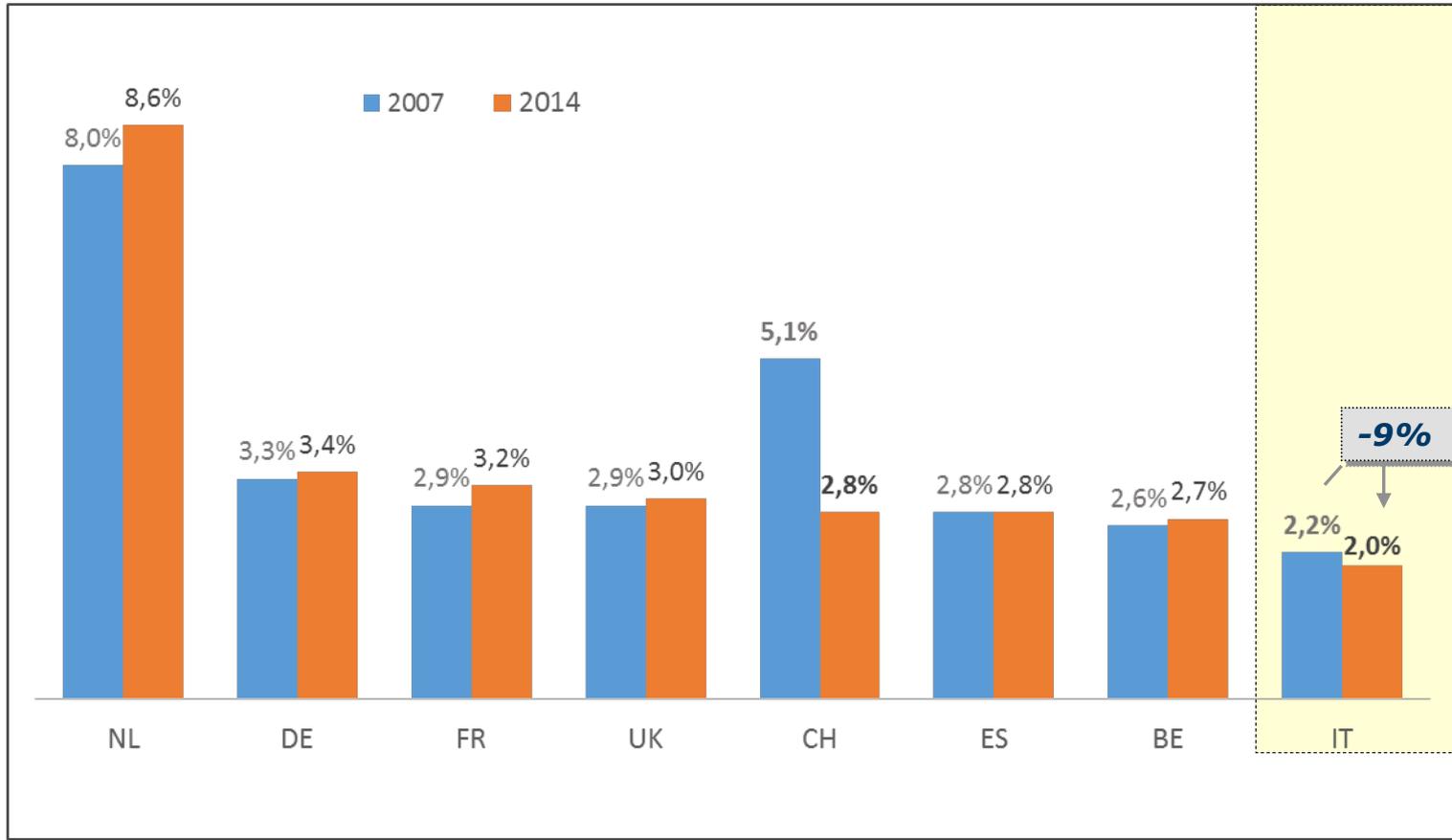
L'indice di penetrazione assicurativa, dato dal rapporto tra il valore dei premi ed il Pil, relativo al comparto vita in Italia è passato dal 3,8% del 2007 al 6,8% del 2014



Fonte: Insurance Europe

Premi/PIL (ramo danni)

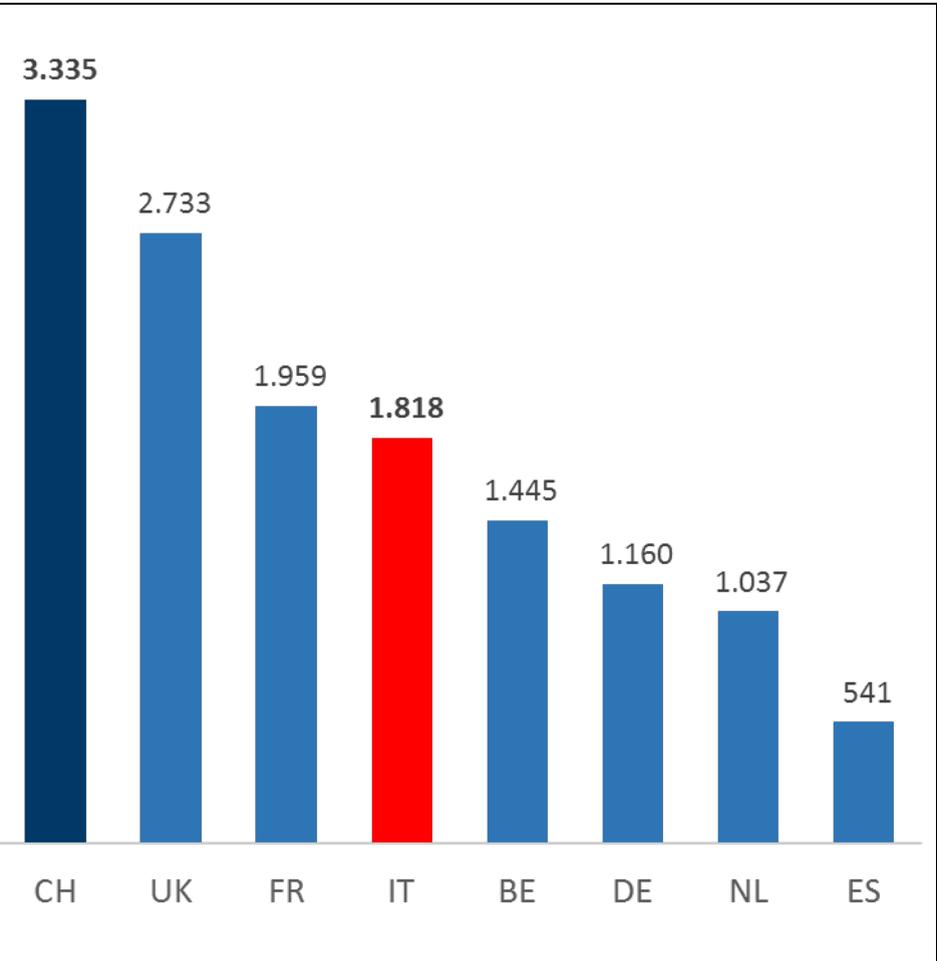
Diversa, invece, la situazione nel ramo danni nel quale l'Italia continua a essere il paese in UE con uno dei più bassi rapporti tra premi e Pil.



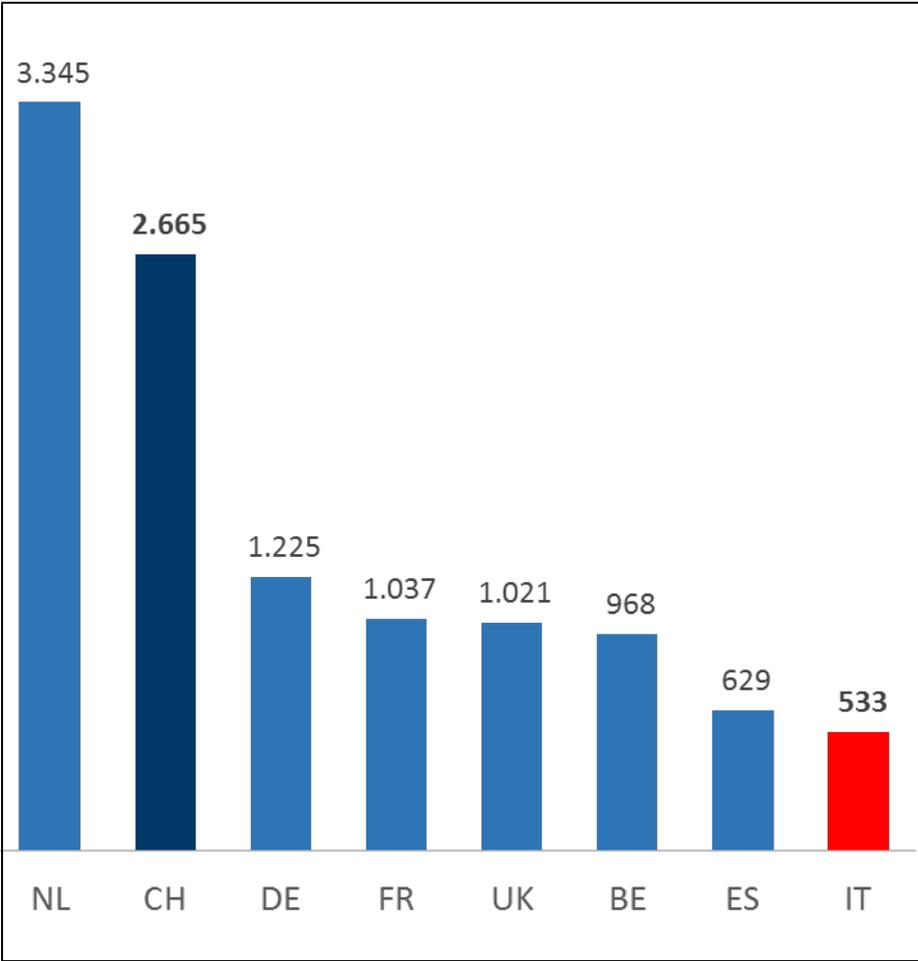
Fonte: Insurance Europe

Premi per abitante: per tipologia di ramo

Premi (vita) per abitante (valori in €, 2014)

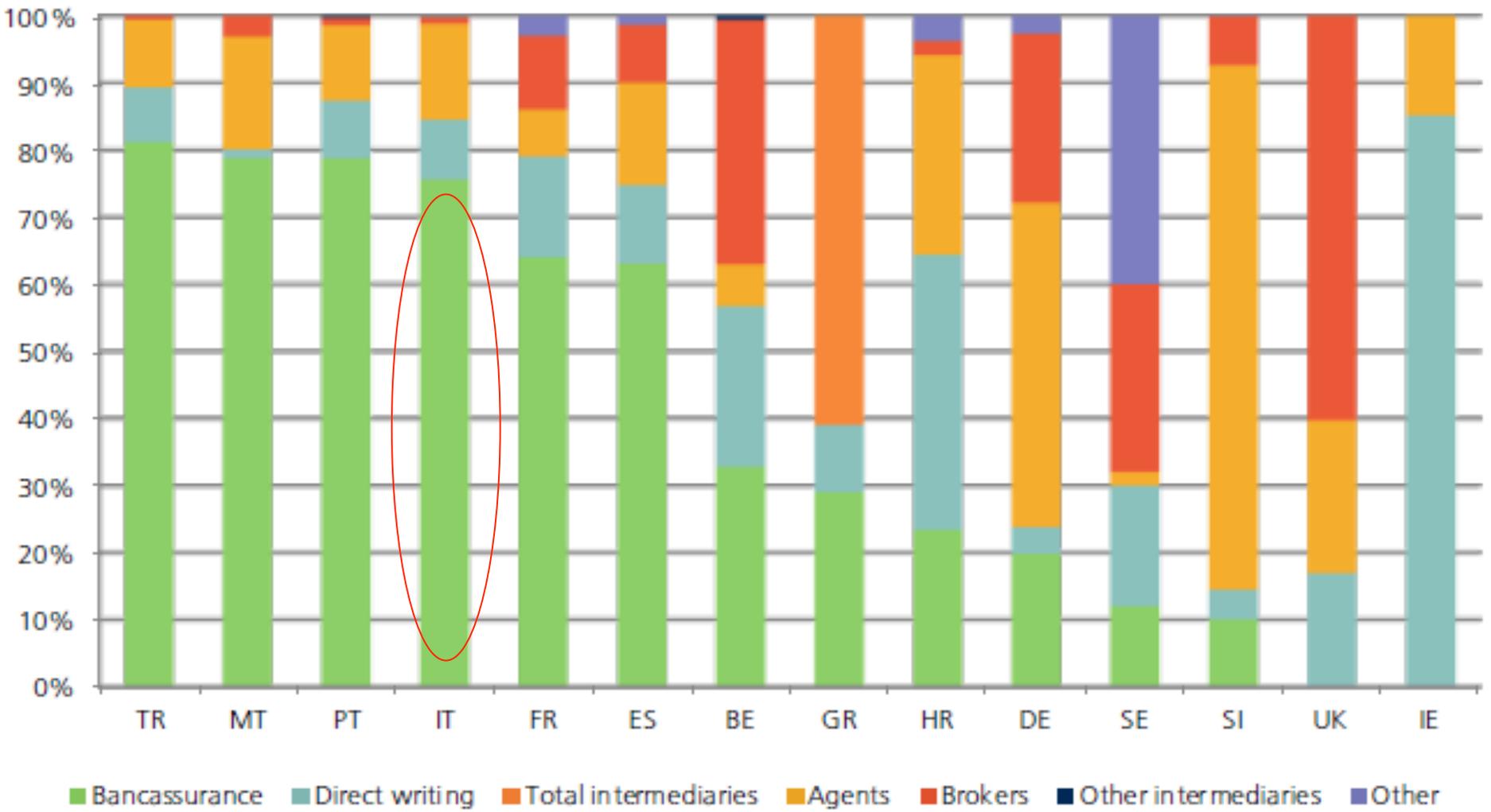


Premi (danni) per abitante (valori in €, 2014)



Fonte: Insurance Europe

Canali distributivi per paese (ramo vita; %, 2013)



Fonte: Insurance Europe

Canali distributivi per paese (ramo danni; %, 2013)



Fonte: Insurance Europe

La Bancassicurazione in Italia domani?

- *Business vita, soluzioni future che devono tener conto di:*
 - *Il tasso senza rischio è «scomparso»*
 - *Il livello dei tassi di interesse è basso e negativo per la parte più a breve. Il livello dei tassi a lungo si è strutturalmente abbassato? Ruolo di Solvency 2.*

- *Il business della «protezione della persona» e del comparto «danni» potranno replicare l'esperienza del comparto vita? (invecchiamento popolazione, evoluzione welfare, modifica della struttura dei nuclei familiari). (Approccio integrato vita/danni)? (Investimento/futuro)*

- *Quale prospettiva per il business della credit protection?*

- *Assicurazione delle PMI*

- *Tecnologia, innovazione di prodotto e multicanalità*

- *Prevenire e monitorare i rischi*
- *Personalizzazione offerta*
- *Ridisegno dei processi e implicazioni sull'efficienza*
- *Digitalizzazione, segmentazione e conoscenza della clientela*
- *Prodotto assicurativo, visione medio/lungo termine, implicazioni nella relazione di clientela*
- *Risorse umane e competenza (consulente, non mero collocatore ed esattore)*