



L'offerta vita: 10 anni di evoluzione nella gamma savings e life protection

Roma, 30 settembre 2016

Francesco Marcacci

CAMBIA LO SCENARIO DI MERCATO ED I BISOGNI DELLA CLIENTELA



Pre 2007

Dal 2007 al 2015

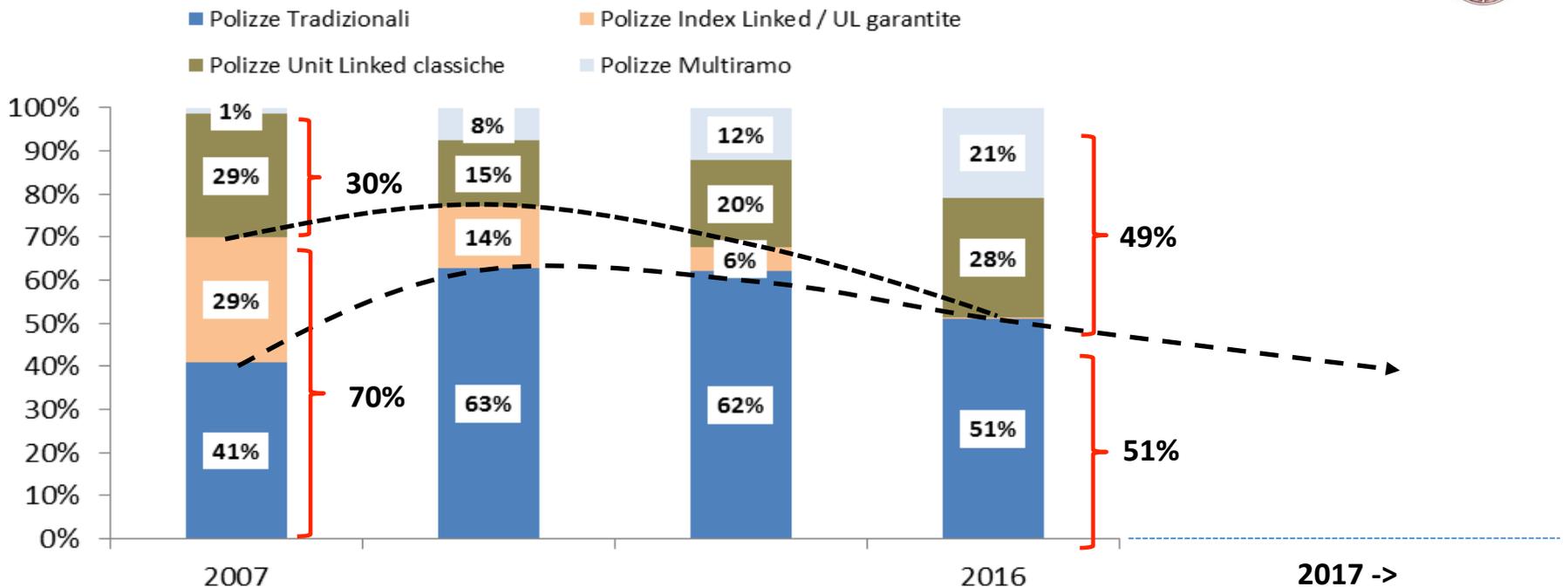
- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Situazione di Mercato• Evoluzione normativa• Evoluzione bisogni | <ul style="list-style-type: none">• Tassi al 4% / 5%;• Basso tasso di default• Titoli di stato con rendimenti bassi e considerati "risk free"• Introdotta la MIFID• Separazione tra prodotti di investimento, risparmio e pensionistici• Risparmio/Investimento• Pensione | <ul style="list-style-type: none">• Annullamento dei tassi di interesse• Incremento del tasso di default• Crisi titoli di Stato• Incremento volatilità• Incremento della normativa trasparenza (es. UCITS)• Introduzione del vincolo di garanzia sulle Index linked |
|---|---|--|

- **Protezione capitale**
- **Liquidabilità**
- **Flessibilità e trasparenza**

Focus successivo

SAVINGS

PROTEZIONE DEL CAPITALE: LE MODIFICHE DI MERCATO E NORMATIVE MODIFICANO IL MIX DI OFFERTA



Default Lehman

Dal 2007/2009 alta domanda di protezione del capitale

Crisi Govies

Dal 2010/2013 riduzione index linked sostituite da unit garantite (e protette) e tradizionali

Solvency II

Dal 2014 contrazione tradizionali a vantaggio delle unit linked e multiramo

- Sviluppo UL classiche con soluzioni di protezione valore quota
- Focus su multiramo e progressiva contrazione tradizionali
- Incremento della componente protezione come miglioramento dell'efficienza finanziaria del prodotto

SAVINGS

FLESSIBILITÀ, LIQUIDABILITÀ E TRASPARENZA: DRIVER DI OFFERTA DA PRESIDARE



L'offerta vita negli anni si è evoluta verso soluzioni Unit linked e Multiramo che meglio rispondono alle esigenze di liquidabilità, flessibilità e trasparenza.

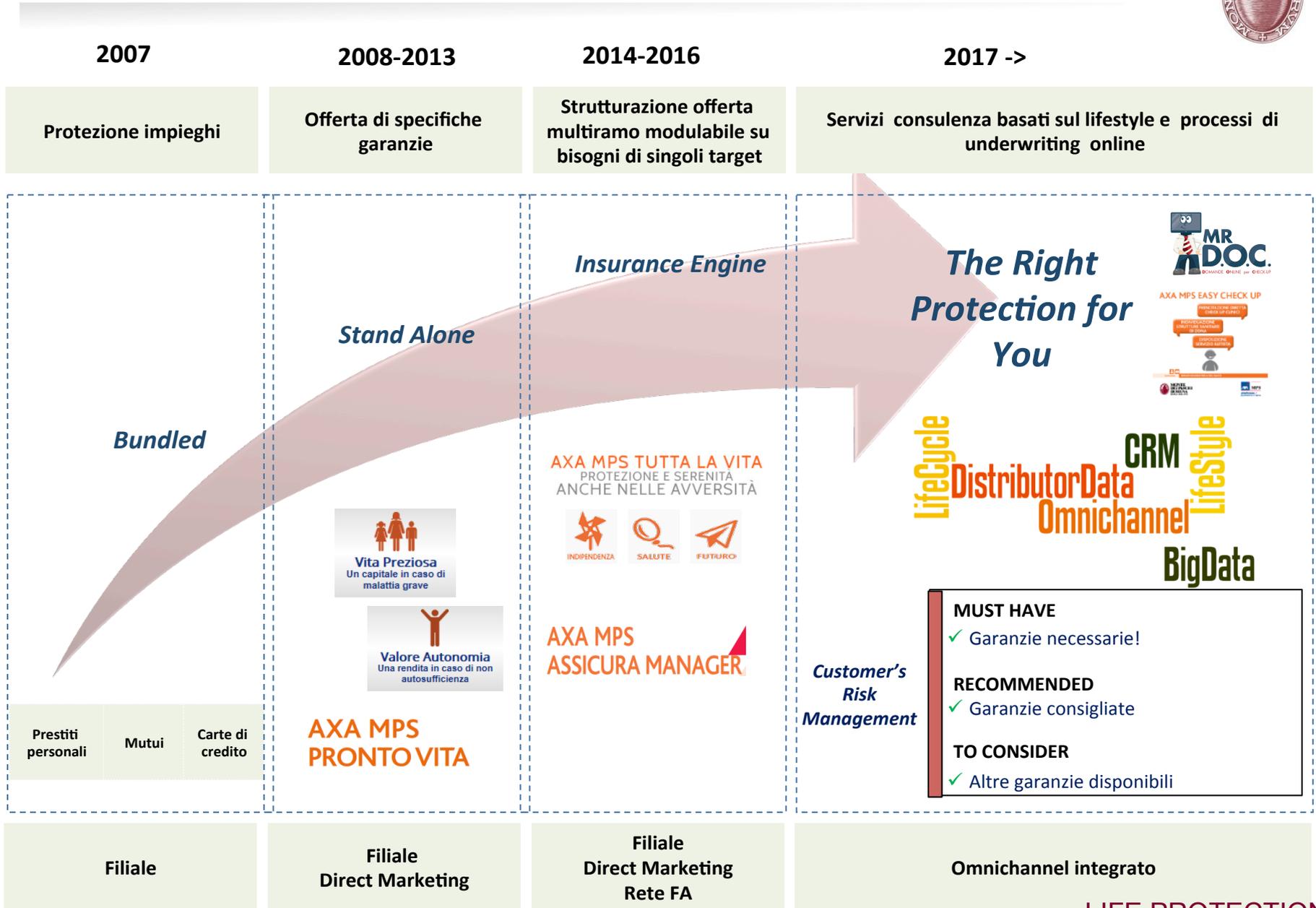
	<u>Pre 2007</u>	<u>Fino a 2015</u>	<u>Post 2016</u>
Flessibilità	<ul style="list-style-type: none">• Prodotti con limitata disponibilità di fondi interni	<ul style="list-style-type: none">• Incremento dei fondi disponibili e progressiva apertura anche a fondi esterni di case terze• Incremento delle gestione a volatilità controllata	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppo processi online di trasformazione tra prodotti diversi (Tradizionali vs Multiramo,.....)
Liquidabilità	<ul style="list-style-type: none">• Nav Settimanali / mensili• Investimento anche in asset illiquidi o poco liquidabili (es: hedge funds, fondi immobiliari...)	<ul style="list-style-type: none">• NAV giornalieri o bisettimanali• Investimento in asset quotati	<ul style="list-style-type: none">• Introduzione di asset diversificati con maggiori potenziali di rendimento
Trasparenza	<ul style="list-style-type: none">• Bassa trasparenza sui sottostanti in termini di rischiosità e modalità di gestione	<ul style="list-style-type: none">• Disponibilità di maggiori dettagli nella documentazione contrattuale sia su livello di rischio che stile gestione• Adesione a normativa UCITS	<ul style="list-style-type: none">• Progressiva evoluzione normativa in materia di trasparenza a livello di sistema (es: MiFid 2)

SAVINGS

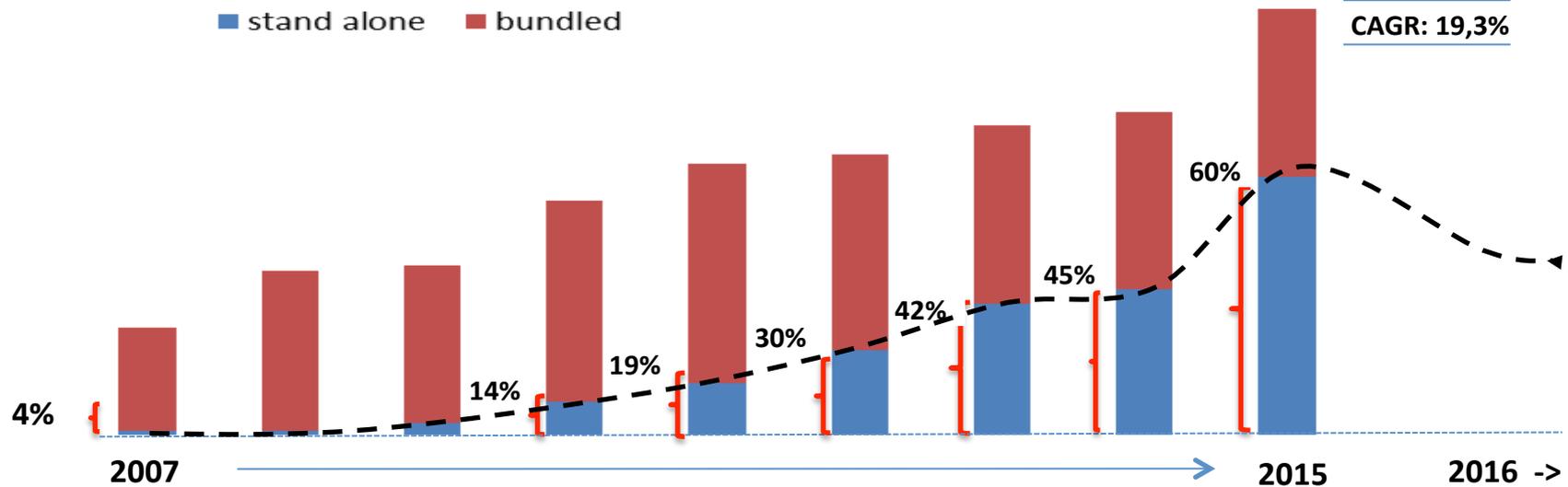


	Pre 2007	Fino a 2015	Post 2016
Dinamica impieghi	<ul style="list-style-type: none">• Elevati volumi impieghi sia lato mutui che prestiti personali	<ul style="list-style-type: none">• Forte contrazione mutui e stagnazione prestiti personali	<ul style="list-style-type: none">• Ripresa volumi impieghi, focus su comparto mutui
Evoluzione normativa	<ul style="list-style-type: none">• Inizia a crescere l'attenzione su offerta bundling	<ul style="list-style-type: none">• Le associazioni di categoria ed i regulator emanano direttive volte a tutelano i consumatori in tema di polizze collocate in abbinamento a prodotti bancari	<ul style="list-style-type: none">• Ulteriore attenzione verso trasparenza processi di vendita
Evoluzione canali	<ul style="list-style-type: none">• Distribuzione esclusiva tramite filiali	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppo direct marketing, IB, Rete FA,....	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppo canali a basso costo distributivo focalizzando la rete tradizionale su attività consulenziale ad alto valore aggiunto

...FAVORENDO LO SVILUPPO DI UNA INNOVATIVA GAMMA LIFE PROTECTION A SUPPORTO SERVIZI DI CUSTOMER'S RISK MANAGEMENT



L'EVOLUZIONE DELLA RACCOLTA LIFE PROTECTION



- sostanziale modifica al business mix
- un vantaggio competitivo grazie allo sviluppo dell'offerta stand alone a premio annuo
- sostenibilità economica di medio/lungo periodo
- sviluppo della customer centricity con offerta di servizi e sviluppo di processi in line di underwriting

- Ripresa impieghi e ribilanciamento mix
- Sviluppo digital con lancio prodotti su HB e utilizzo sito web per preventivazione
- Iniziative di upselling su portafoglio

LIFE PROTECTION



- Le trasformazioni del mercato con le sue crisi e dinamiche, l'incremento della richiesta di efficienza finanziaria, la necessità e le modifiche normative hanno spinto il mondo bancario-assicurativo verso una crescente integrazione.
- Tale integrazione è stata anche il volano che ha portato ad una sempre più veloce modifica dei prodotti onde poter rispondere sempre più efficacemente alle trasformazioni delle esigenze della clientela.
- Niente contrasta l'ipotesi che tale movimento di integrazione, flessibilità e ricerca di sicurezza non permanga nel mercato italiano anche nei prossimi anni.
- Le banche dovranno quindi essere sempre più il luogo dove il cliente trova tutta l'efficienza necessaria per la gestione sia dei bisogni finanziari che di protezione.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Francesco Marcacci

Responsabile Settore Protezione