



prometeia

# **Assicurazione e PMI: caratteristiche della domanda e orientamenti dell'offerta**

*stefano frazzoni*

*Forum Bancassicurazione*

*Roma - 7 ottobre 2014*

## riservatezza

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti. Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento senza la previa autorizzazione scritta di Prometeia.

copyright © 2014 prometeia

agenda

- 1 | overview sul mercato assicurativo italiano**
- 2 | le scelte assicurative delle PMI**
- 3 | le prospettive per la distribuzione bancaria**

agenda

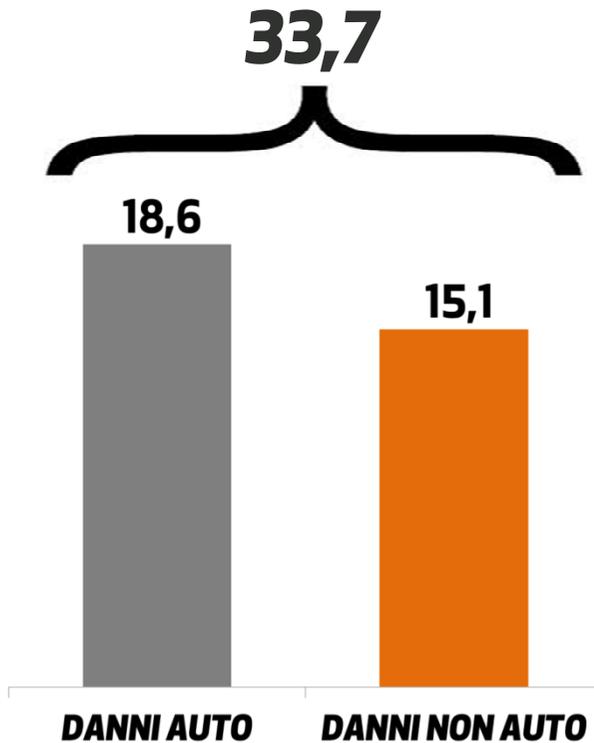
**1 | overview sul mercato assicurativo  
italiano**

2 | le scelte assicurative delle PMI

3 | le prospettive per la distribuzione bancaria

# il mercato assicurativo danni in Italia | le dimensioni del business

**RACCOLTA DANNI 2013 - mld Euro -**



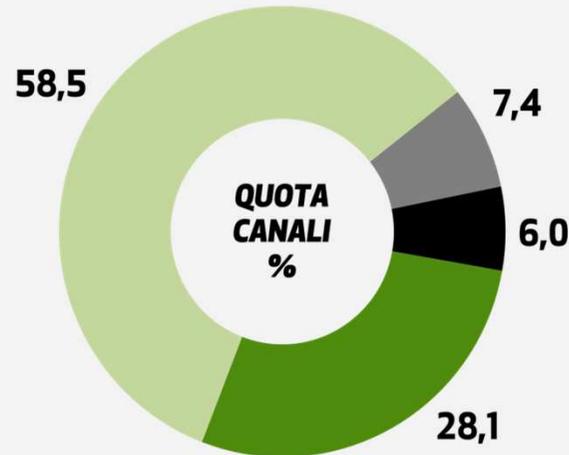
fonte: elaborazioni Prometeia su dati ANIA

**DANNI «AUTO»**



**raccolta 353**  
- mln Euro -

**DANNI «NON AUTO»**



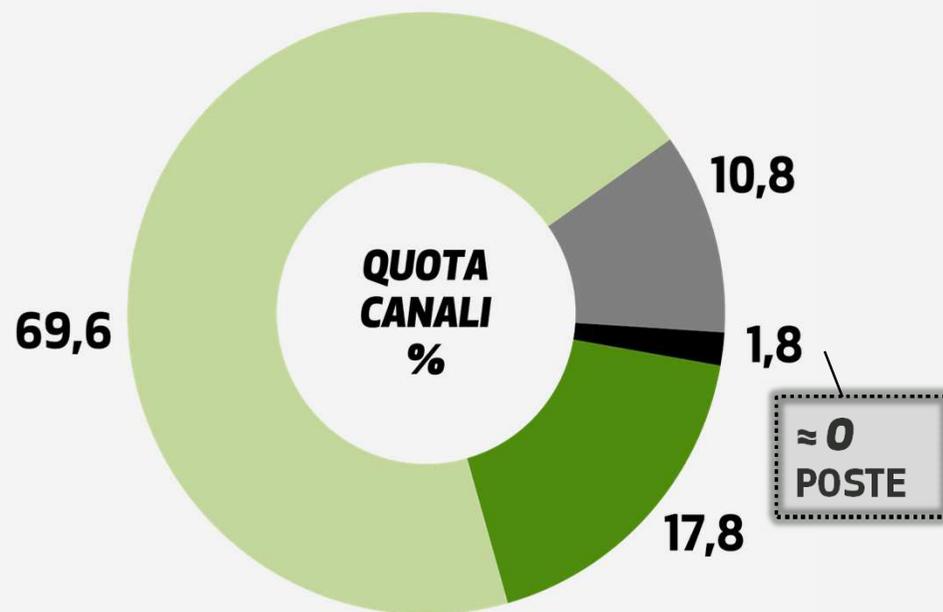
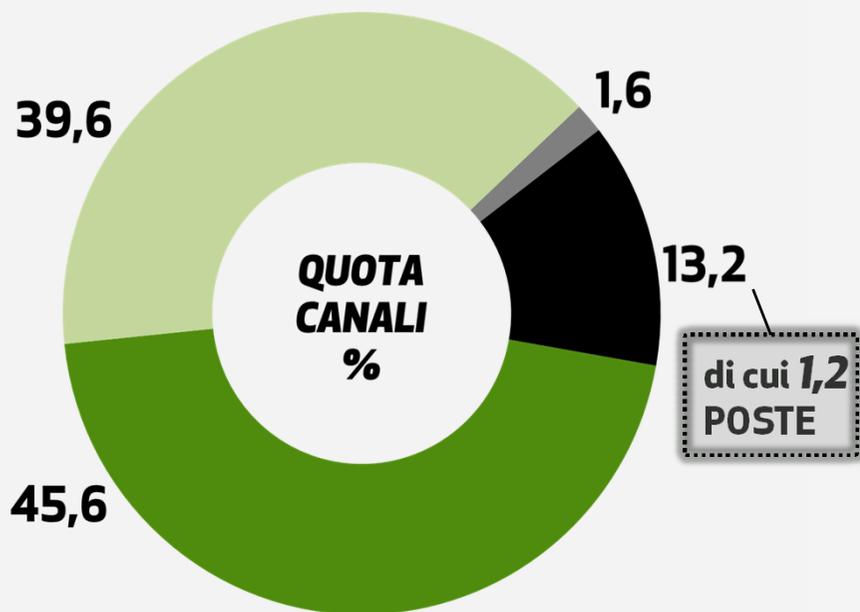
**raccolta 902**  
- mln Euro -

■ agenti ■ broker ■ vendita diretta ■ banche, poste, promotori

# il mercato assicurativo danni in Italia | il ruolo dei canali distributivi nel danni «non auto»

➔
**«PERSONA LINE» 2013 - QUOTA 36,9%**  
**- RACCOLTA 5,6 mld €**

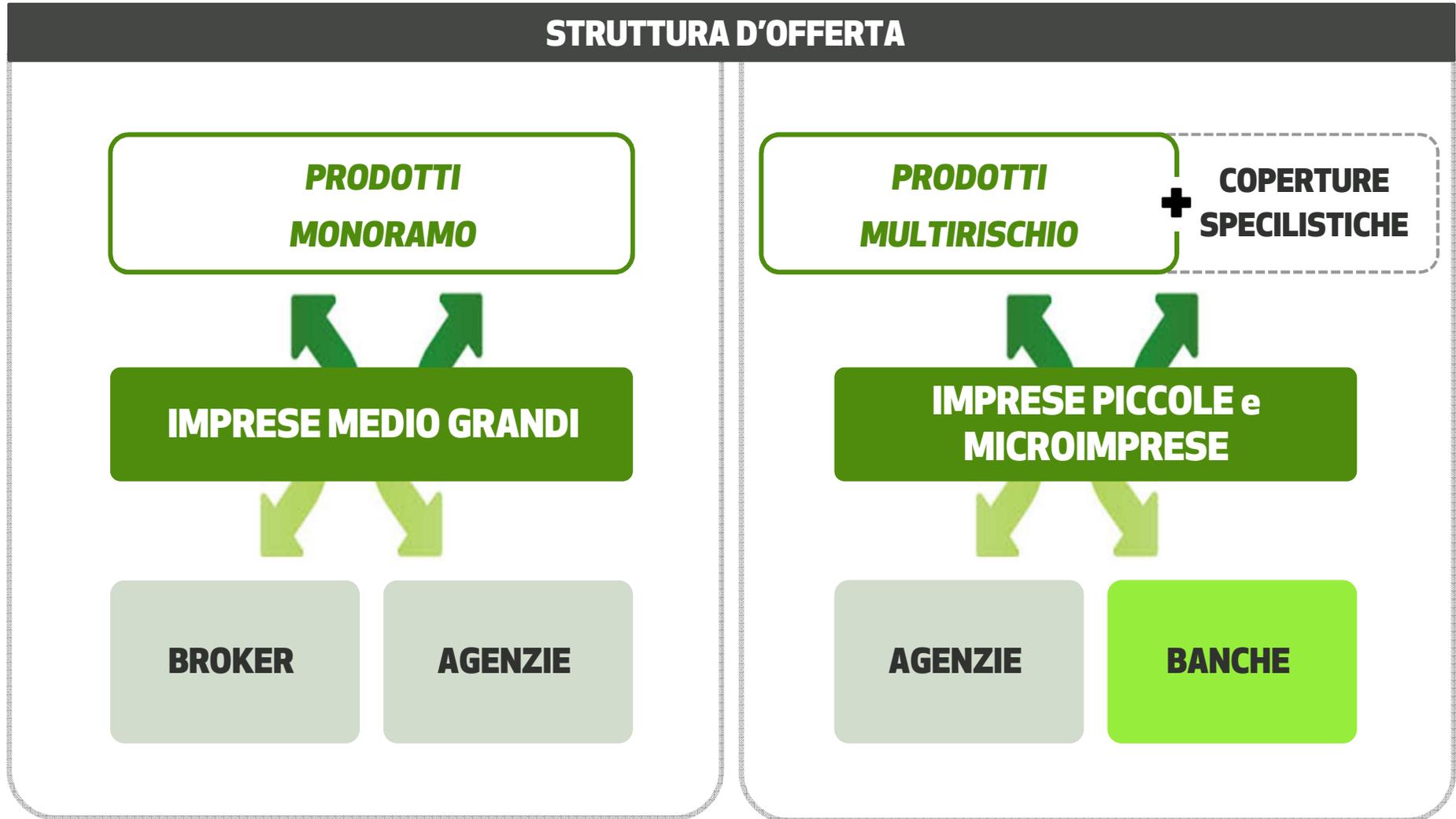
➔
**«COMMERCIAL LINE» 2013 - QUOTA 63,1%**  
**- RACCOLTA 9,5 mld €**



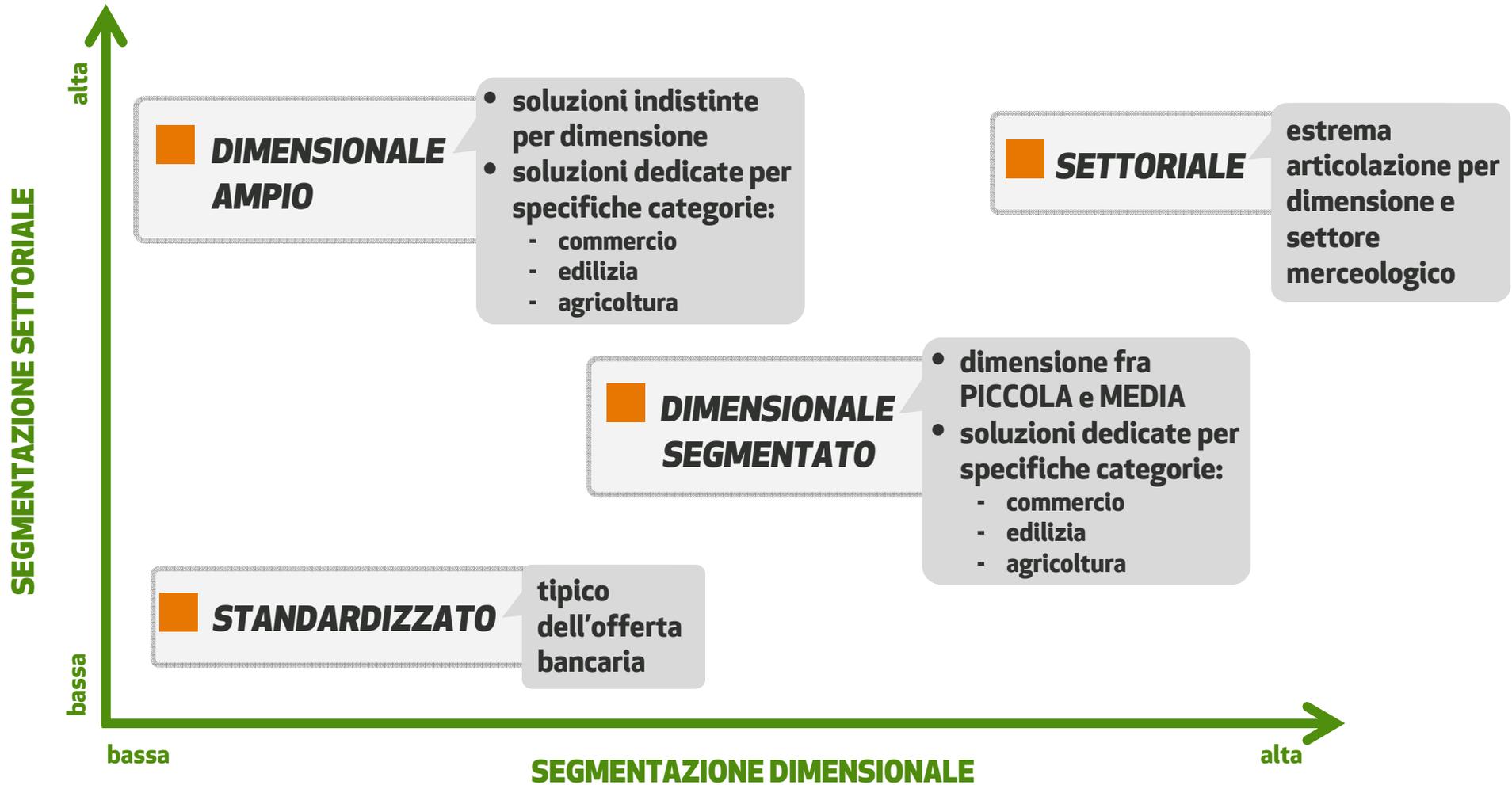
■ agenti 
 ■ broker 
 ■ vendita diretta 
 ■ banche, poste, promotori

fonte: elaborazioni e stime Prometeia su dati ANIA

# il mercato assicurativo danni in Italia | l'offerta per le PMI



# il mercato assicurativo danni in Italia | la targettizzazione del prodotto multirischio PMI

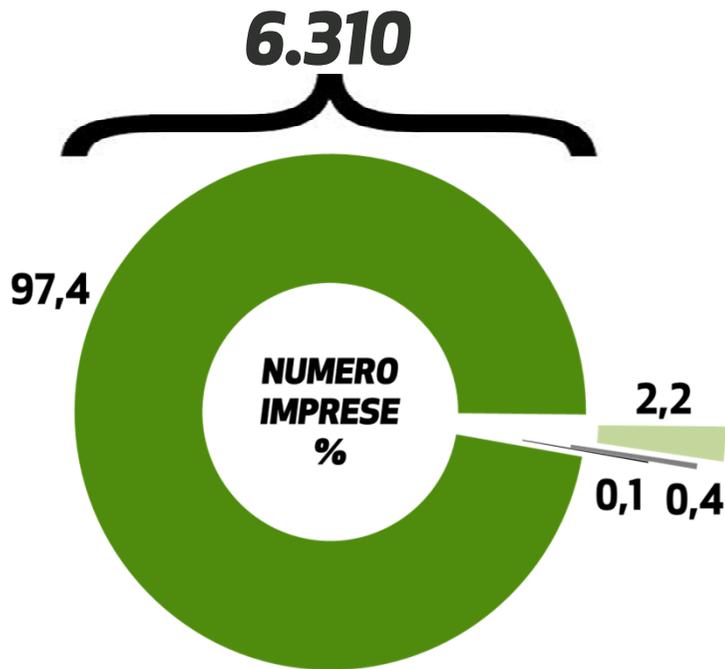


## agenda

- 1 | overview sul mercato assicurativo italiano
- 2 | le scelte assicurative delle PMI**
- 3 | le prospettive per la distribuzione bancaria

# la struttura produttiva italiana | i dati di sintesi

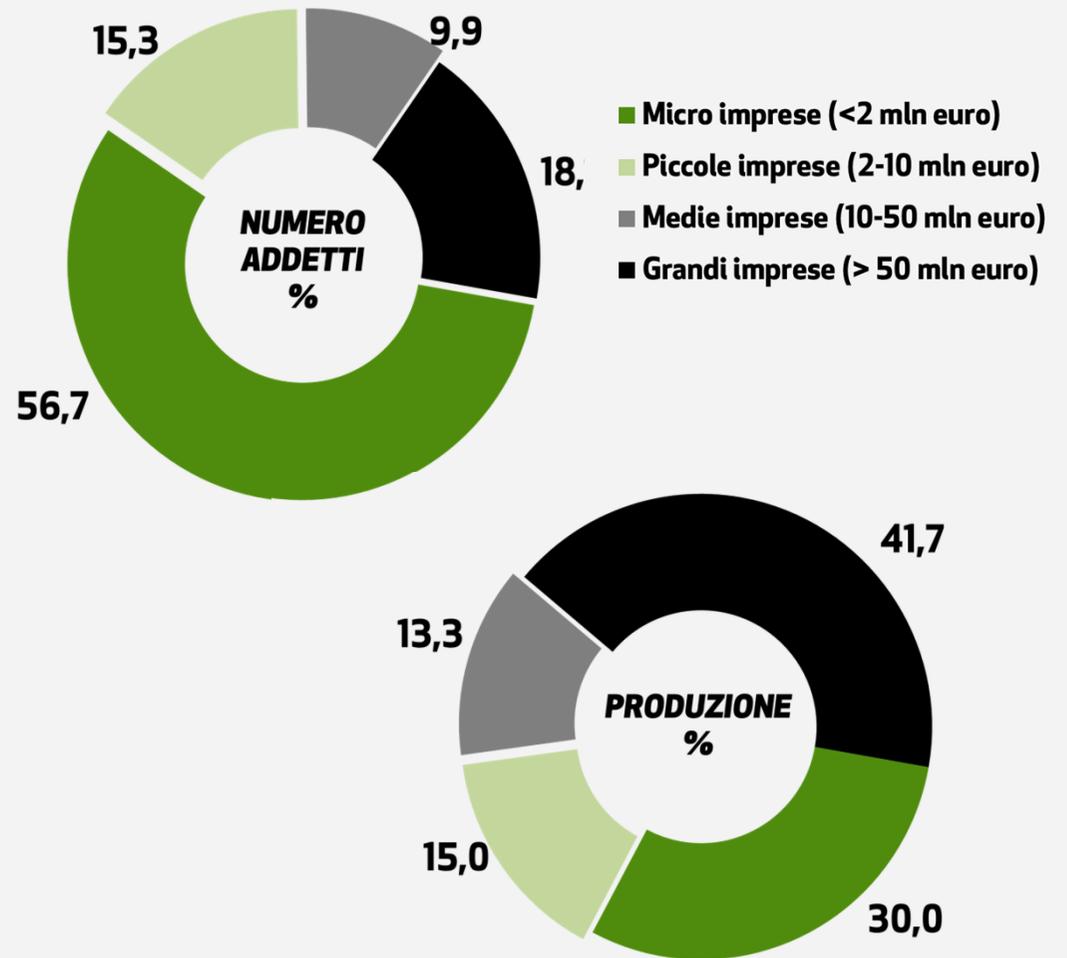
## LE IMPRESE ITALIANE SONO... - mgl -



■ Micro imprese (<2 mln euro)	<b>6.144</b>
■ Piccole imprese (2-10 mln euro)	<b>137</b>
■ Medie imprese (10-50 mln euro)	<b>22</b>
■ Grandi imprese (> 50 mln euro)	<b>5</b>

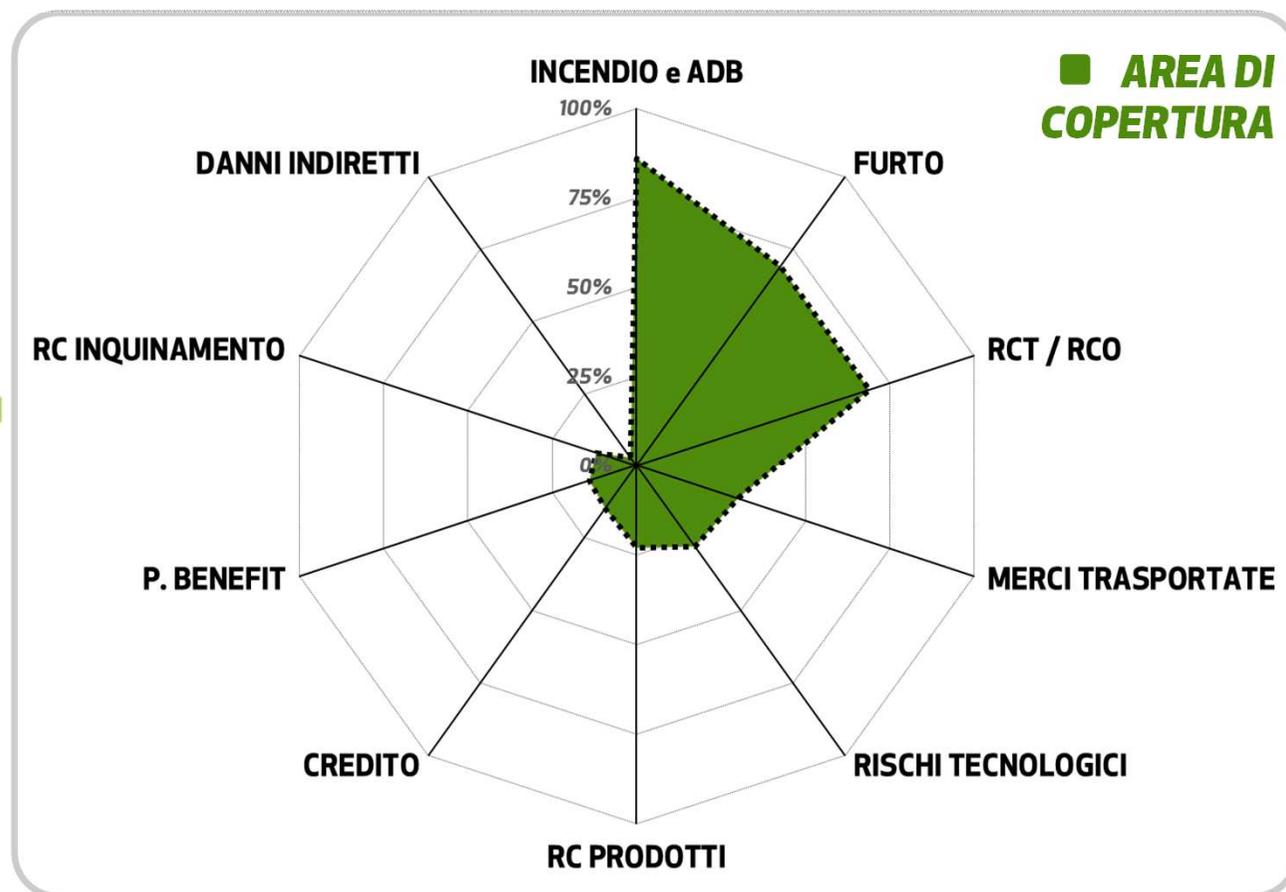
fonte: elaborazioni Prometeia su dati ISTAT

## CARATERIZZAZIONE IMPRESE...



# le scelte assicurative delle PMI | la diffusione delle coperture

	<b>%</b>
<b>INCENDIO e ADB</b>	<b>86</b>
<b>FURTO</b>	<b>69</b>
<b>RCT / RCO</b>	<b>69</b>
<b>MERCI TRASPORTATE</b>	<b>30</b>
<b>RISCHI TECNOLOGICI</b>	<b>28</b>
<b>RC PRODOTTI</b>	<b>23</b>
<b>CREDITO</b>	<b>15</b>
<b>P. BENEFIT</b>	<b>14</b>
<b>RC INQUINAMENTO</b>	<b>12</b>
<b>DANNI INDIRETTI</b>	<b>3</b>

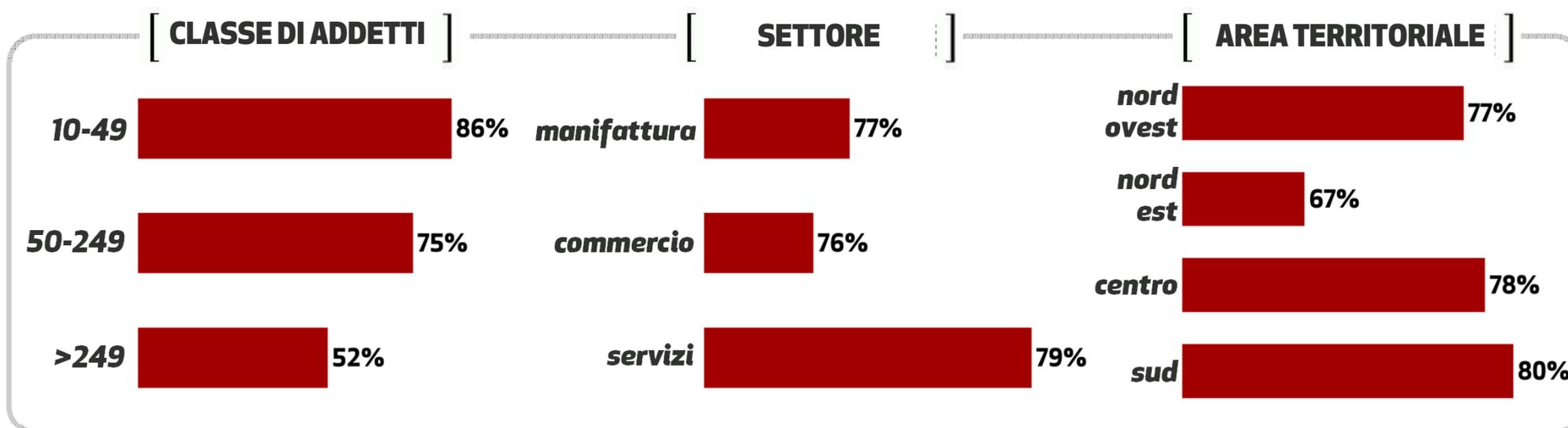


fonte: elaborazioni Prometeia su dati ANIA

**SOLO COPERTURE BASICHE:  
POCA CULTURA DEL RISCHIO O POCA PROATTIVITÀ DELL'OFFERTA?**

# le scelte assicurative delle PMI | il processo decisionale

analisi e gestione del rischio nelle **imprese italiane** nell'ambito dei processi e delle policy interne delle aziende



fonte: elaborazioni Prometeia su dati FORMAT RESEARCH

## agenda

- 1 | overview sul mercato assicurativo italiano
- 2 | le scelte assicurative delle PMI
- 3 | le prospettive per la distribuzione bancaria**

# assicurazione e PMI | prospettive di sviluppo per la distribuzione bancaria

**IN GENERALE IL RUOLO DELLE BANCHE NEL BUSINESS PROTECTION E' DESTINATO A CRESCERE ...**

**1° semestre 2014**

*tot. danni*

*danni non auto*

**mercato complessivo**

**-3%**

**+1%**

**canale bancario**

**+12%**

**+19%**

fonte: elaborazioni Prometeia su dati ANIA

**... ANCHE GRAZIE ALLE SPECIFICHE PREROGATIVE DI QUESTO TIPO DI BUSINESS**

- 1 FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA**
- 2 STABILIZZAZIONE DEI RICAVI**

**la struttura dell'offerta**

**IERI**

**OGGI**

**DOMANI**



# assicurazione e PMI | prospettive di sviluppo per la distribuzione bancaria

## UN DATO DI PARTENZA

*le imprese tendono a non attribuire un ruolo significativo alla banca quale interlocutore assicurativo, preferendo **figure più specializzate** (agenti e broker)*



**utilizzo canale bancario <5%**

## ...E ALLORA ?

*per recuperare questo gap la strada non è il prodotto, ma **l'evoluzione del modello di servizio alle imprese** (PMI in particolare)*



**colmare il gap strutturale / funzionale** (PMI)



**integrare l'offerta core con servizi assicurativi**



**sviluppare il retail** (dipendenti)

# assicurazione e PMI | prospettive di sviluppo per la distribuzione bancaria

## LA VALUE PROPOSITION PER IL SERVIZIO ALLE IMPRESE la banca come ...



### **ADVISORY**

*incentrata su prospettive delle imprese e orientata ad ottimizzare il valore del cliente nel tempo*

**INSTAURARE UN  
RAPPORTO DI LUNGO  
PERIODO**

**BANCA-IMPRESA**

# assicurazione e PMI | nuovi paradigmi nei modelli di servizio



## COLMARE IL GAP

offrire servizi che **supportino le carenze conoscitive e organizzative dell'impresa** nella razionalizzazione delle scelte assicurative

- *risk analysis*
- *risk management*
- *selezione provider assicurativi specializzati*



## INTEGRARE L'OFFERTA

potenziare la componente «core» dei servizi offerti **includendo in maniera integrata e organica componenti assicurative**

- *finanziamento*
- *gestione liquidità*
- *strategie di sviluppo*
- *internazionalizzazione*



## SVILUPPARE IL RETAIL

la PMI anche come veicolo per lo **sviluppo assicurativo sui dipendenti**

- *fringe benefit*
- *ad adesione su base collettiva*



SUCCESS



LOADING...

**1 SVILUPPO COMPETENZE & STRUMENTI DI ANALISI**

**2 SVILUPPO NETWORK SPECIALISTICI**



# contatti

## **prometeia**

via G. Marconi 43

40122 Bologna - Italia

tel. +39 051 648 0911, fax +39 051 220 753

Uffici a Milano, Roma, Beirut, Istanbul, Mosca, Parigi, Douala, Lagos

[info@prometeia.com](mailto:info@prometeia.com)

[www.prometeia.com](http://www.prometeia.com)