



*FORUM BANCASSICURAZIONE 2015*  
*Apertura dei lavori*

*Gianfranco Torriero*  
*Vice Direttore Generale ABI*

*Roma, 8 ottobre 2015*

- *Dimensione del mercato*
- *Business vita, soluzioni future che devono tener conto di tassi di interesse molto bassi*
- *Lo sviluppo del business «vita» anche in quello «protezione della persona» e comparto «danni»?*
- *Assicurazione delle PMI*
- *Tecnologia, innovazione di prodotto e multicanalità*

- *Da affermazione di principio a effettiva capacità di soddisfare (e creare nuovi) bisogni*
- *Tutela del Cliente: valore di lungo periodo per qualsiasi impresa*
- *Fuggire da scelte di breve termine*
- *Un ruolo importante, riconosciuto dalle Autorità, è svolto dalle Associazioni*
- *Risorse umane e competenza*
- *Digitalizzazione e la conoscenza del cliente*

# *Le banche italiane dinamiche rispetto allo sviluppo delle tecnologie e all'ottimizzazione dei canali distributivi*



agenzia/  
sportello



promotore/  
consulente a  
domicilio



sportello bancomat  
per prelevare / bancomat  
evoluto / aree self  
service\*

Internet banking  
Home banking



mobile  
banking



banca telefonica/  
contact center

## *Web banking: oltre la metà dei clienti*

**(52%, oltre 15 milioni di correntisti)**

*opera con la banca via web (Internet banking o mobile banking)*

**Variazione 2013-2014: + 5%**

*Internet banking  
Home banking*



*mobile  
banking*

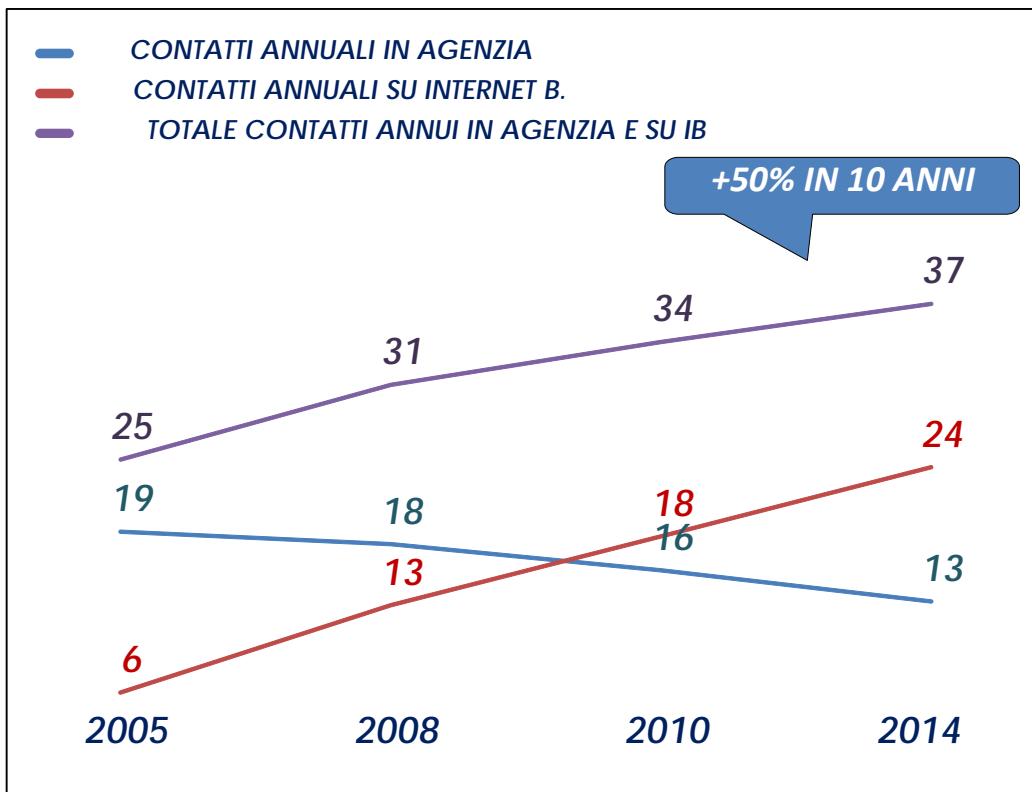


*50% dei correntisti  
(circa 15 milioni  
+ 2 milioni di possessori  
di carta conto)*

*17% dei correntisti  
(circa 5 milioni)*

Fonte: Osservatorio ABI-GfK Eurisko 2014  
Uso dei canali con la banca principale

# I contatti dei clienti con la banca



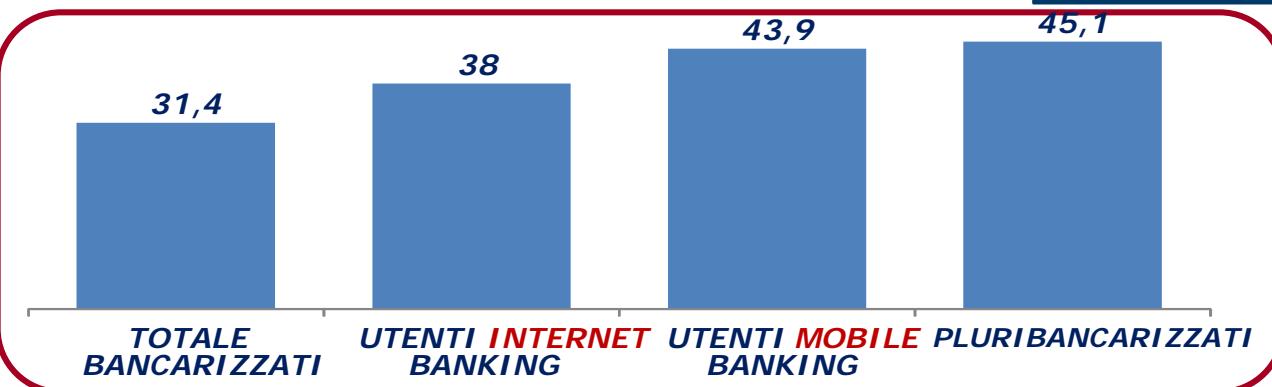
Fonte: Osservatorio ABI-GfK Eurisko 2014

I CORRENTISTI HANNO GIA'  
MIGRATO IL 61%  
DELL'OPERATIVITA' SU CANALI  
REMOTI (oltre le operazioni con  
carte di pagamento e  
pagamenti ricorrenti già  
remotizzati)

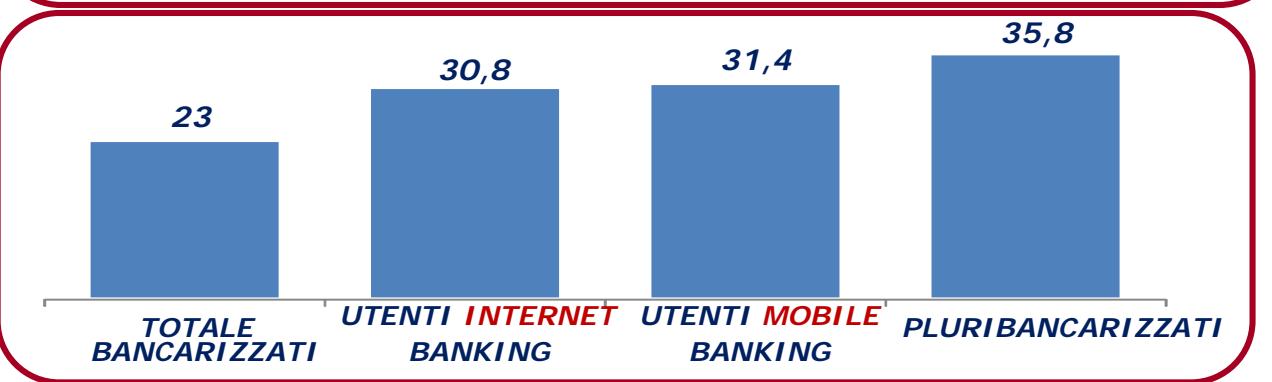
2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 Sett. 2014

# *Il dinamismo della clientela si esprime con una maggiore attenzione allo scenario competitivo*

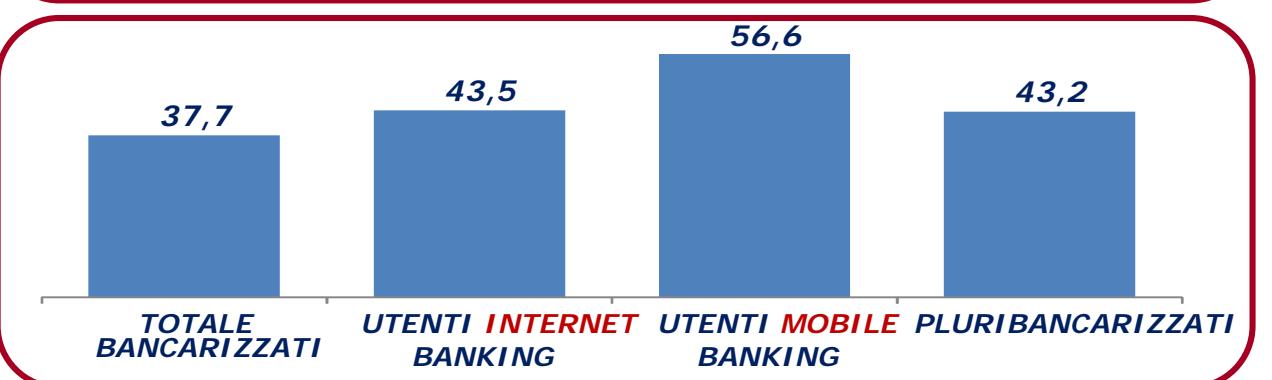
*Shopping around  
(informazioni)*



*Acquisto prodotti  
(nell'anno)*



*Passaparola  
positivo*



Fonte: Osservatorio ABI-GfK Eurisko 2014