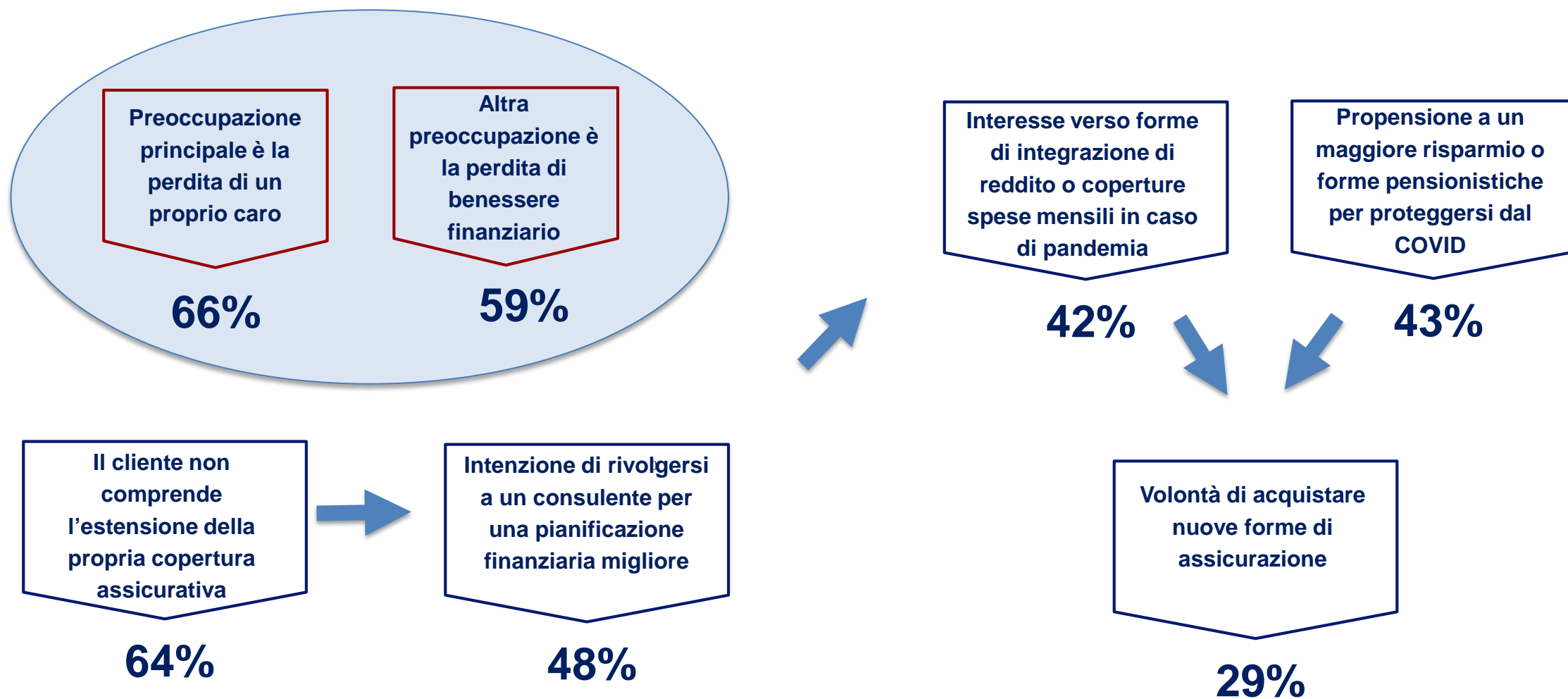




# ***I contratti di assicurazione sulla vita***

**Guido Gusella**  
**Direttore Commerciale**  
**Gruppo Assimoco**

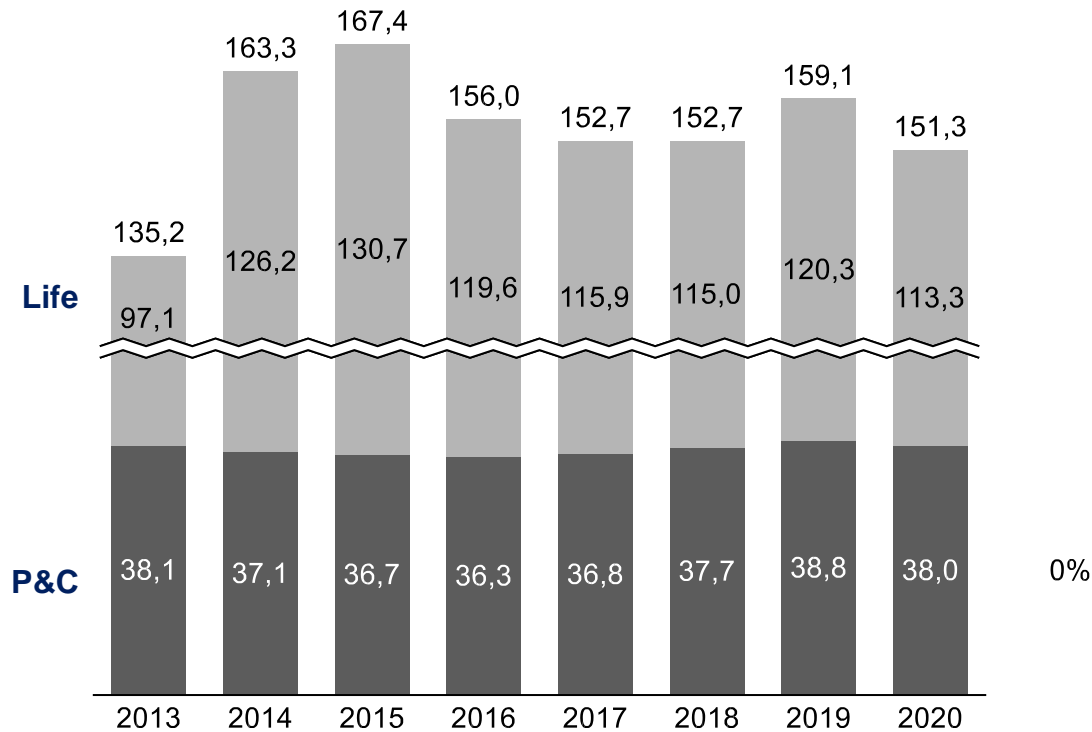
# La percezione dei clienti dopo la pandemia



# Raccolta premi nel mercato assicurativo italiano pari a 151M€, di cui 38M nei Danni e 113M€ nel Vita

DANNI & VITA

## Mercato assicurativo Italiano(Premi emessi 2013-2020)



## Penetrazione su PIL (% Premi/PIL | 2019)

	Danni			Vita
	Totale	Motor	Non Motor	
Italy	1,9%	0,8%	1,0%	5,9%
France	3,0%	0,9%	2,1%	6,0%
Germany	3,3%	0,8%	2,5%	3,0%
Spain	2,8%	0,9%	1,9%	2,2%
UK <sup>1</sup>	4,6%	0,8%	3,8%	9,5%

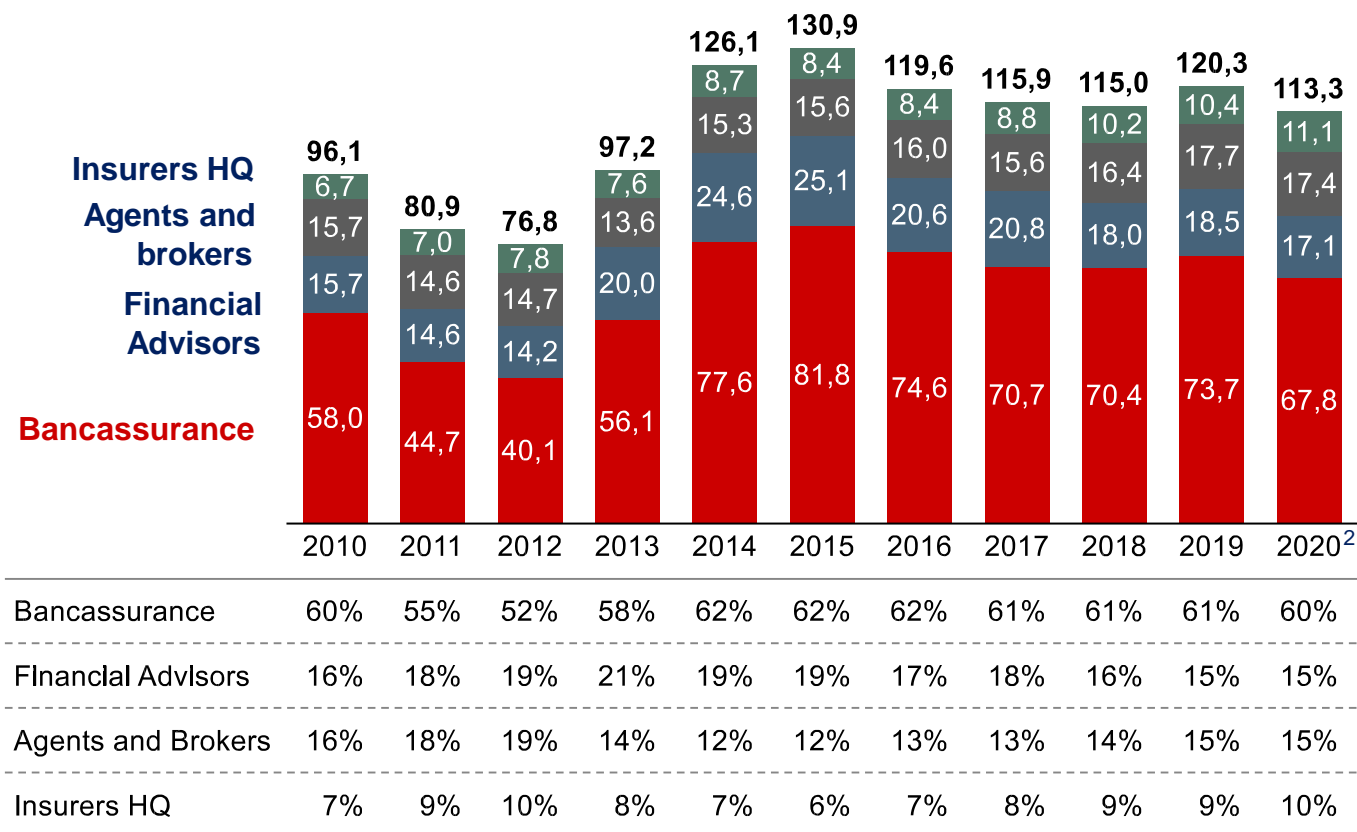
Fonte : BAIN

# Nel Vita, il Bancassurance è storicamente il canale principale seguito da Promotori Finanziari (15%) e Agenti (15%)

VITA

DISTRIBUZIONE

## Mercato Vita Italiano per canale distributivo



Il mercato Vita si contraddistingue per l'alta volatilità negli anni dovuti all'andamento dei mercati finanziari e alla forte pressione per l'assorbimento di capitale derivante dai prodotti di ramo I (Gestione Separata) con capitali protetti.



VITA

# Highlights Mercato Vita con redditività in contrazione e con necessità di innovare la proposta ai clienti e l'ingegneria di prodotto

**Leader del mercato**

**>75%**

Banche e Poste

**Mercato altamente concentrato su pochi players**

**5**

Compagnie con premi sopra i 5 miliardi, 65% del mercato

**Criticità della profittabilità**

**50bps**

Media del profitto delle riserve (media ultimi 9 anni)

**Prospettiva di crescita connessi all'abilità innovativa**

**VALUE PROPOSITION**

Bisogno di ridisegnare i prodotti: aggiungendo componenti di protezione e sofisticazione sugli universi di investimento e degli elementi ESG

**PRODUCT ENGINEERING**

innovazione finanziaria per garantire i capitali in funzione di alcuni eventi o finestre temporali per bilanciare bisogni del cliente con la compagnia

**Ramo I**

Impatto negativo sui profitti e requisiti di capitale Negative



VITA

# Highlights Mercato Vita protezione

Solo il 24% delle  
persone dispone  
di coperture  
adeguate a  
protezione del  
reddito

**24%**

Spesa sanitaria  
totale  
115 miliardi

Di cui a carico dei  
privati

**40  
miliardi**

## Prodotti e servizi a protezione della persona e dei propri cari

Crescente bisogno e innovazione dei servizi a protezione del reddito e della salute

- Customer journey semplificata e più attraente Gestione online semplice e veloce
- Semplificazione del prodotto e della comunicazione al cliente sfruttando digitalizzazione e omni-canalità, personalizzando ogni aspetto dell'esperienza cliente
- Sviluppo di ecosistemi tra compagnie e reti partner consentirà di affiancare a soluzioni di investimento e a coperture salute, infortuni e assistenza.
- Dispositivi wearable, big data e IoT per monitorare, incoraggiare e sostenere la salute dei clienti.

## Ruolo Sociale delle compagnie