

13° Annual Assicurazioni



Milano 18 -19 ottobre 2011

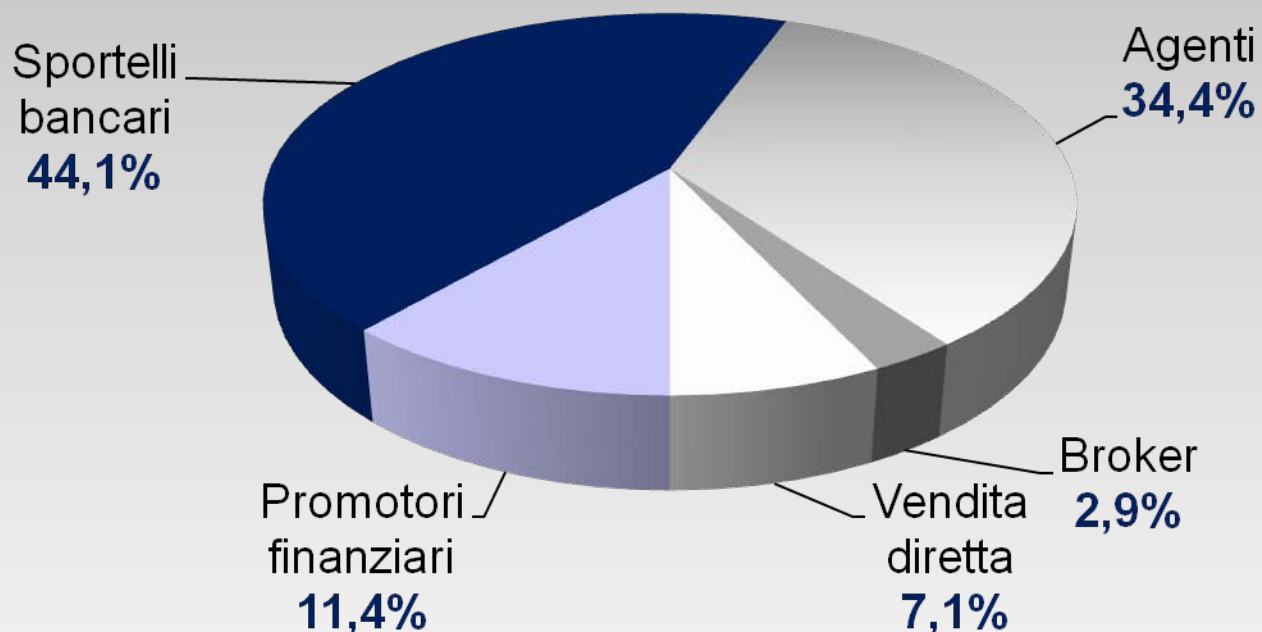
*Vittorio Verdone, Direttore Auto,
Distribuzione, Consumatori e Servizi
Informatici, ANIA*

In Italia la distribuzione dei prodotti assicurativi avviene prevalentemente attraverso gli agenti e gli sportelli bancari che insieme raggiungono una quota mercato pari a quasi l'80%. Negli ultimi 13 anni essendo cambiato radicalmente il mix tra prodotti Vita e Danni si è profondamente modificato il market share tra questi due canali.

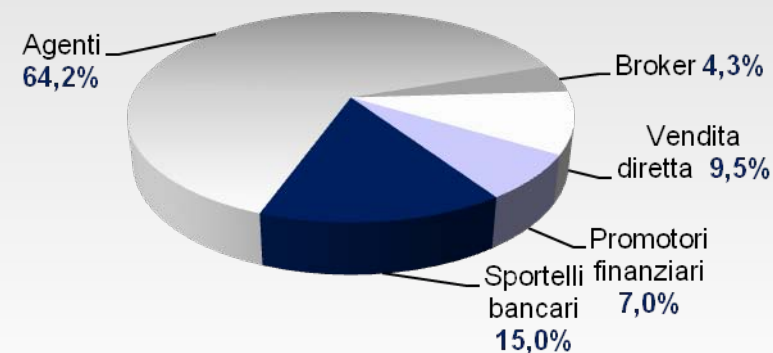
LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI

2010, (%)

Totale premi (Vita e Danni)
€ 126 miliardi



Per memoria:
Totale premi (Vita e Danni)
1997
€ 42 miliardi

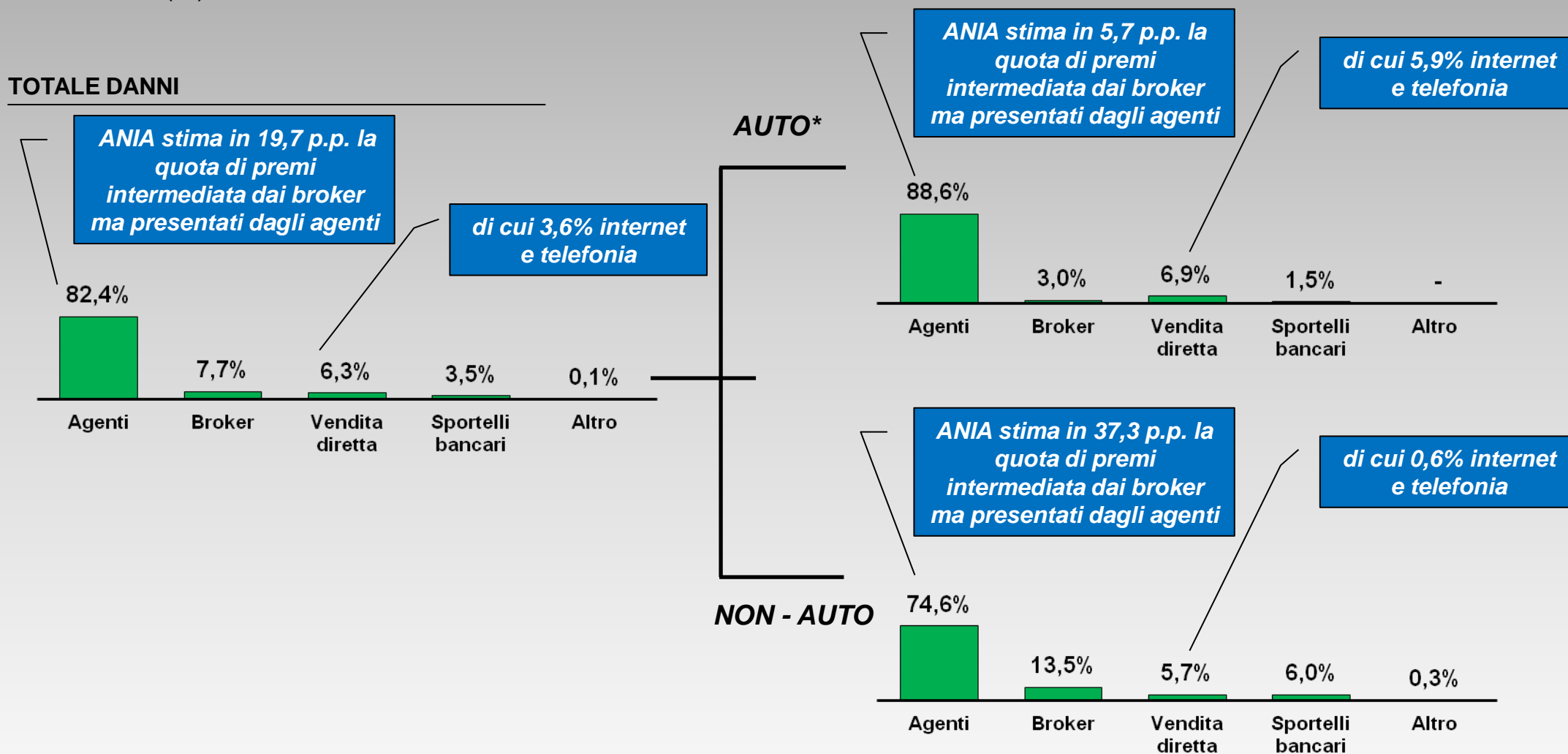


- La distribuzione nel settore Danni

Oltre l'80% dei premi contabilizzati nel settore Danni è venduto attraverso le agenzie. Questa percentuale cresce sfiorando il 90% se si considerano le sole polizze Auto (R.C. Auto e Corpi veicoli terrestri)

LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI NEL SETTORE DANNI PER CANALE DI VENDITA

2010, (%)

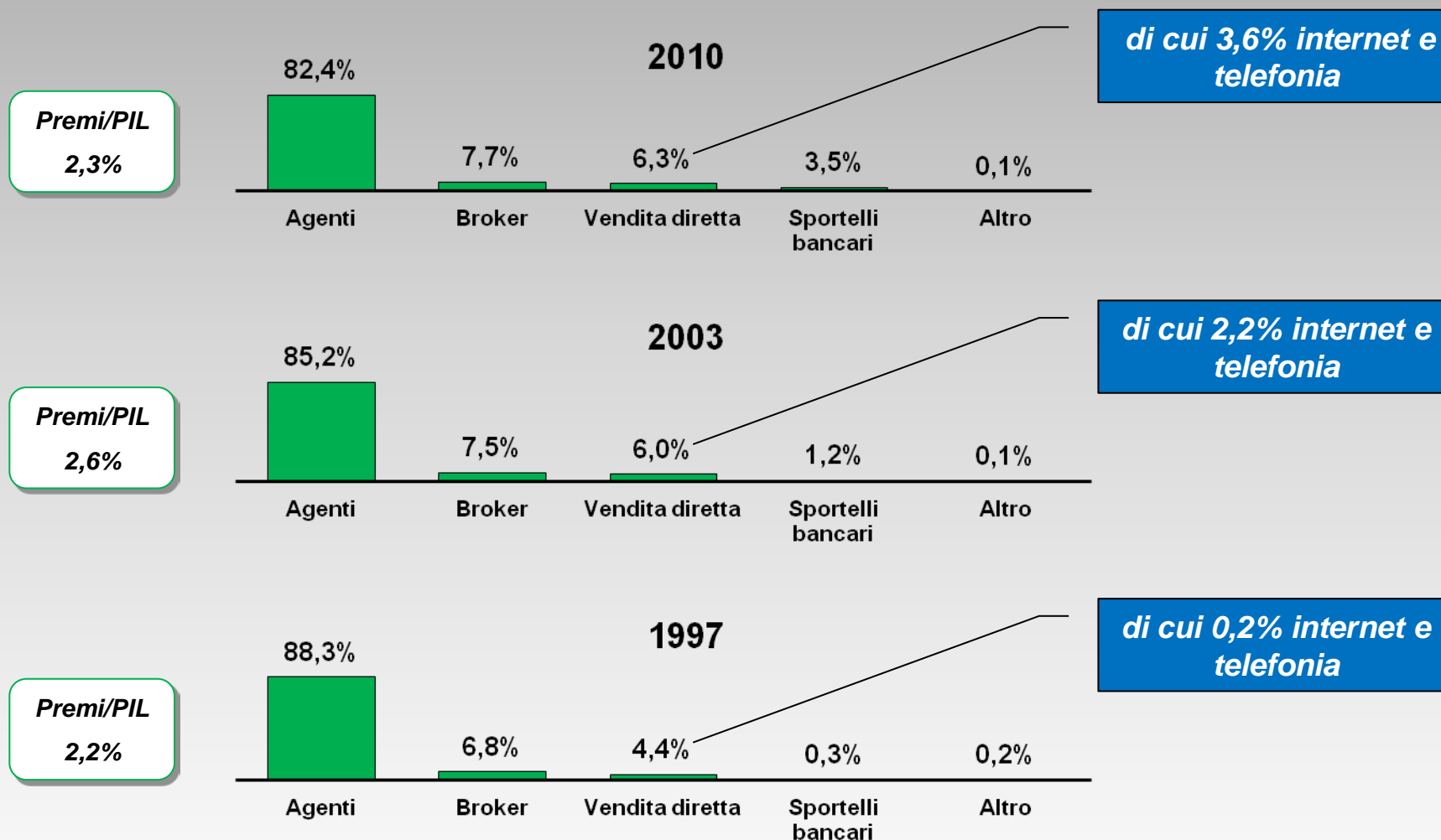


* Il settore AUTO comprende il ramo R.C. Autoveicoli terrestri e il ramo Corpi veicoli terrestri

Nel 2010 si è registrata una buona crescita della quota di mercato del canale bancario (3,5%) e della vendita diretta (6,3%) grazie, per quest'ultima, al contributo di internet e telefonia (3,6%). Lo sviluppo di queste nuove forme di intermediazione (banche e vendita diretta) ha eroso tra il 1997 e il 2010 quasi 6 p.p. agli agenti.

COME E' CAMBIATA LA DISTRIBUZIONE DEI PREMI NEL PERIODO 1997-2010

(%)



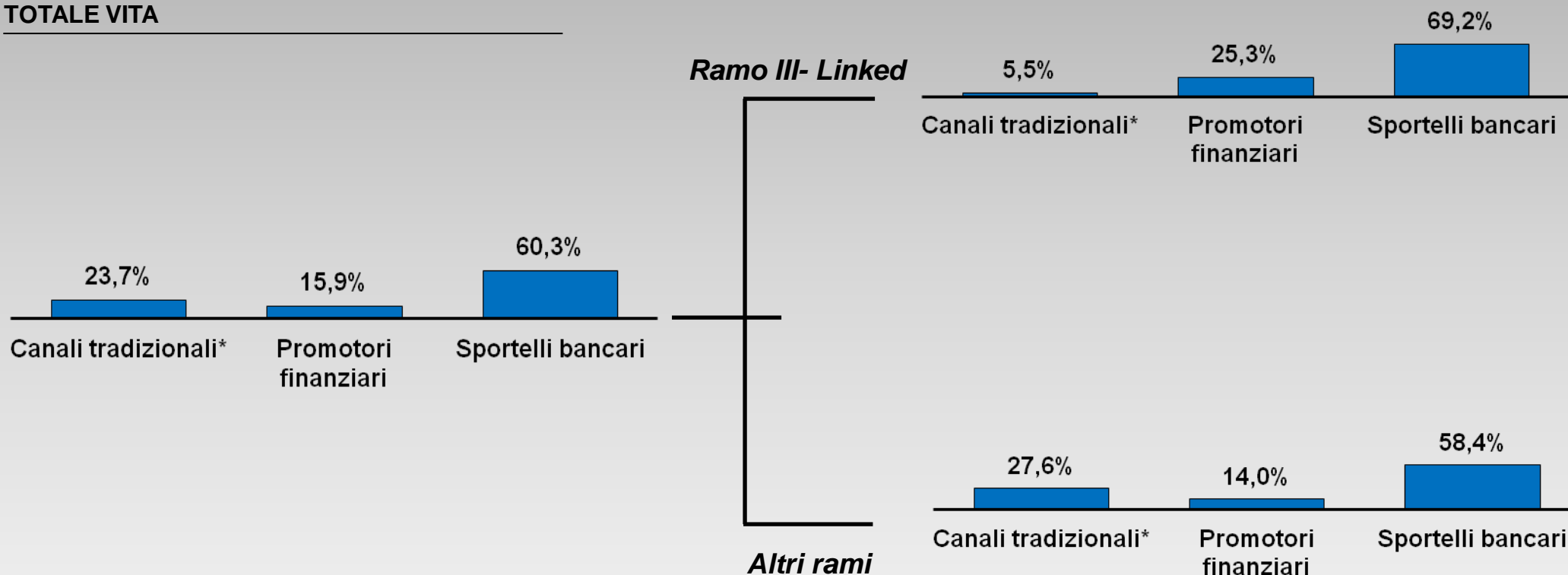
- La distribuzione nel settore Vita

Oltre il 60% dei premi contabilizzati nel settore Vita sono venduti attraverso le banche. Questa percentuale cresce sfiorando il 70% se si considerano le sole polizze linked.

LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI NEL SETTORE VITA PER CANALE DI VENDITA

2010, (%)

TOTALE VITA

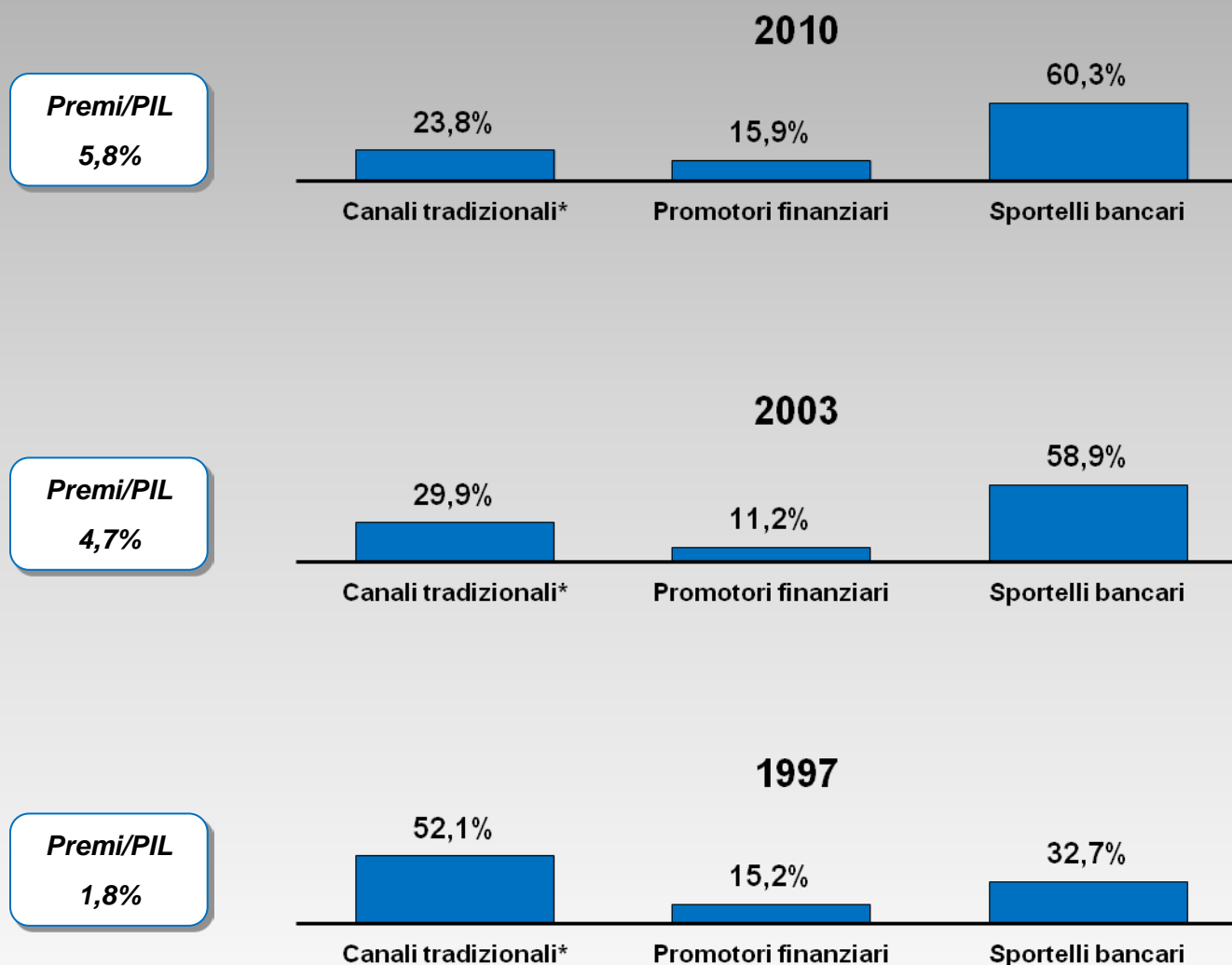


* Nei canali tradizionali sono comprese le agenzie, i broker e i canali di vendita diretta (direzione, internet e telefono)

Nell'arco del periodo osservato, gli sportelli bancari hanno visto raddoppiare la propria quota mercato raggiungendo nel 2010 oltre il 60% (era circa il 30% nel 1997); la crescita di market share di questo canale ha visto "erodere" la quota di mercato dei canali tradizionali.

COME È CAMBIATA LA DISTRIBUZIONE DEI PREMI NEL PERIODO 1997-2010

(%)



Elaborazioni ANIA

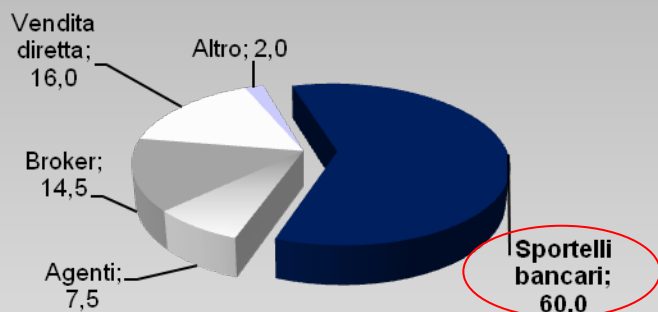
* Nei canali tradizionali sono comprese le agenzie, i broker e i canali di vendita diretta (direzione, internet e telefono)

- La distribuzione in Europa

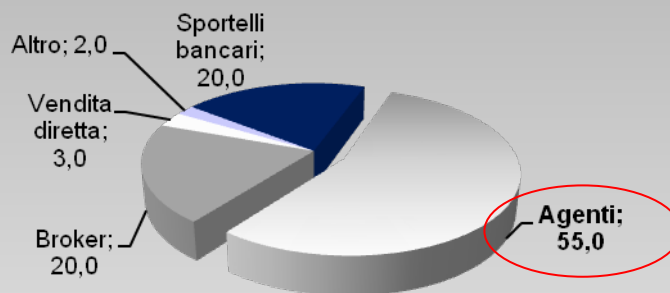
I prodotti vita in Italia sono distribuiti principalmente attraverso il canale bancario come avviene anche in Francia, Spagna e Olanda. In Germania i prodotti vengono prevalentemente distribuiti attraverso il canale agenziale a differenza del Regno Unito in cui oltre il 70% dei premi vengono intermediati dai broker.

LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI VITA NEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI – DATI 2009

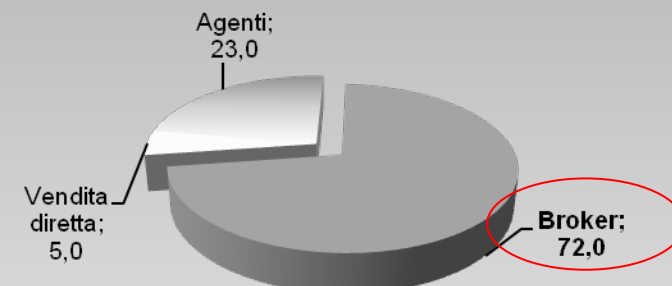
Francia



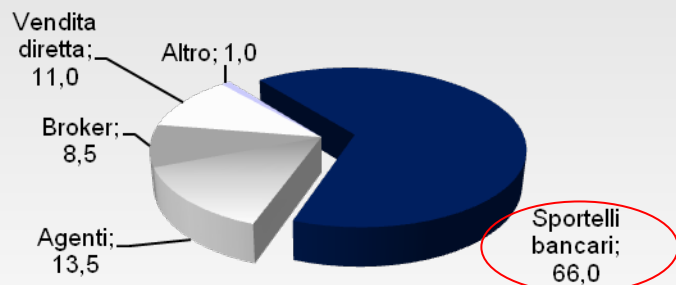
Germania



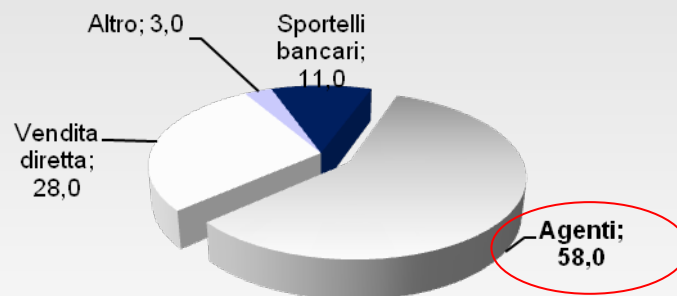
Regno Unito



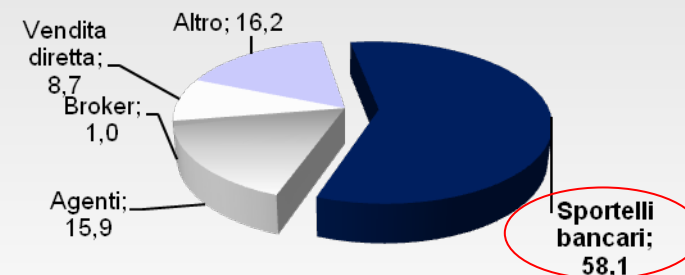
Spagna



Olanda



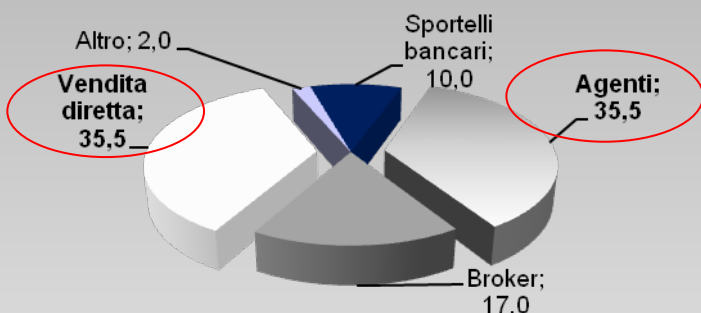
ITALIA



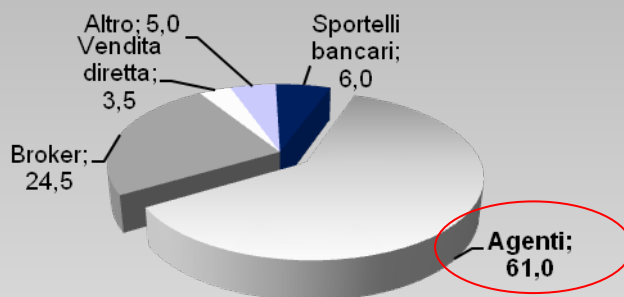
Nella gran parte dei paesi europei le polizze danni vengono intermedie principalmente attraverso il canale agenziale. Fanno eccezione il Regno Unito nel quale oltre il 50% dei premi contabilizzati sono veicolati dai broker e l'Olanda che utilizza soprattutto lo strumento della vendita diretta.

LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI DANNI NEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI – DATI 2009

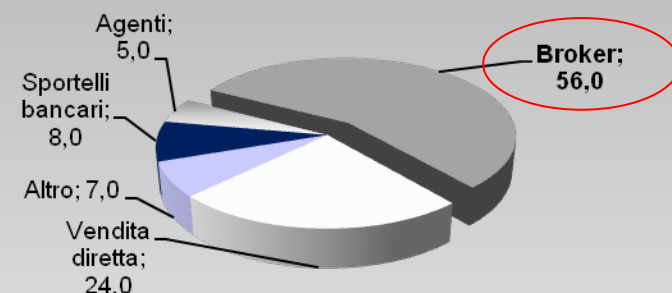
Francia



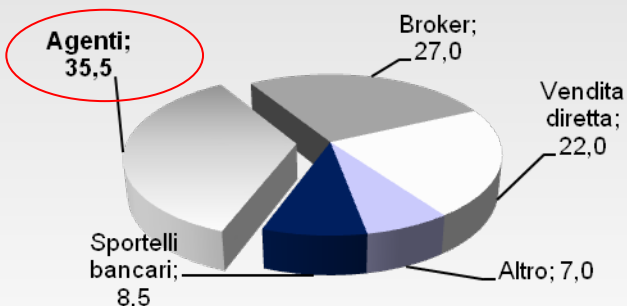
Germania



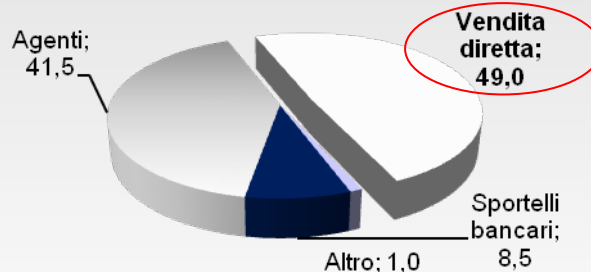
Regno Unito



Spagna



Olanda



ITALIA

