

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DANNI NON AUTO *in* ITALIA

Con un elevato tasso di sviluppo, stimato a oggi al 3,1%, il comparto esprime potenzialità da cogliere in futuro, valorizzate in particolare dal canale bancario. Nonostante la difficile congiuntura economica, cresce l'interesse di cittadini e aziende verso forme di welfare integrativo e soluzioni property

di **STEFANO FRAZZONI**,
partner di Prometeia

Nell'anno appena trascorso il mercato assicurativo italiano ha fatto segnare una crescita della raccolta premi generalizzata su tutti i comparti.

I premi vita sono aumentati rispetto all'anno precedente a un tasso a oggi stimato al 3%, grazie in particolare ai prodotti multiramo e ai prodotti di tipo tradizionale, collegati alle gestioni separate, che, grazie alla loro capacità di offrire rendimenti interessanti rispetto alle alternative di mercato, hanno compensato la contrazione dei prodotti unit, penalizzati invece dagli andamenti negativi dei mercati finanziari. Se però si considera anche la raccolta unit linked effettuata in Italia dalle compagnie Ue, in forte

contrazione, i volumi di raccolta vita complessivi sono sostanzialmente stazionari rispetto al 2017.

In crescita, stimata a oggi al 2,4%, anche la raccolta premi danni. In questo ambito il comparto auto, costituito dalle coperture obbligatorie di responsabilità civile (Rca) e dalle coperture a protezione dei danni al mezzo (Cvt), è aumentato dell'1,5% sia grazie alla componente Cvt, che ha continuato a svilupparsi nonostante la riduzione delle immatricolazioni di nuove auto, sia soprattutto all'arresto della pluriennale contrazione della raccolta Rca, sostanzialmente stabile nel 2018. Dove però si è registrato il più elevato tasso di sviluppo, stimato a oggi al 3,1%, è il comparto

danni non auto. A trainare questa crescita, in particolare, il comparto delle coperture di carattere sanitario, specie nelle forme di welfare integrativo. Positiva anche la crescita della raccolta property, in particolare nella componente furto, e delle coperture *ancillari* alle garanzie principali, come le coperture di assistenza.

Trend in crescita per la domanda di assicurazione

I danni non auto rappresentano certamente il comparto più interessante del mercato assicurativo italiano in termini di prospettive di sviluppo. Innanzitutto la protezione contro i danni alla persona, ai beni e al patrimonio sono l'ambito con la maggiore domanda potenziale: sono ben noti i livelli di

sottoassicurazione, anche in rapporto ai principali Paesi europei, che caratterizzano il nostro mercato, sia per quanto riguarda le famiglie, sia le imprese, specie medie e piccole.

Questo scaturisce da diversi fattori, anche di tipo culturale, che però stanno mostrando importanti segnali di evoluzione: gli anni di crisi economica che abbiamo attraversato hanno certamente minato la sicurezza di famiglie e piccole imprese di poter far fronte in maniera autonoma alle diverse esigenze di protezione, attuali e prospettiche. In parallelo si sta diffondendo la consapevolezza che, data l'evoluzione sociale, economica e demografica del Paese, anche i tradizionali meccanismi di solidarietà intergenerazionale e il sistema di welfare pubblico non saranno in grado di garantire completa-

mente in futuro i sostegni necessari.

Si tratta in ogni caso di un'evoluzione lenta, che non ha ancora prodotto una domanda spontanea di soluzioni assicurative, ma che tuttavia ha creato le condizioni affinché la domanda risulti più ricettiva nei confronti di un'offerta evoluta, attenta alle esigenze, in grado di indurre consapevolezza dei bisogni e offrire soluzioni coerenti, anche attraverso modalità di comunicazione in linea con i nuovi paradigmi relazionali.

Tecnologia e dinamismo nell'offerta assicurativa

Dall'altra parte l'offerta, ci pare di cogliere, sta rispondendo coerentemente. Si rileva infatti un importante dinamismo sul mercato italiano dei prodotti di protezione: non solo nuove soluzioni, in particolare di tipo modulare e flessibile, caratterizzate da una pluralità di garanzie e in grado di adattarsi all'evoluzione delle esigenze della famiglia, ma anche un crescente utilizzo della tecnologia per arricchire il prodotto assicurativo con sempre più ampie componenti di servizio. Importante inoltre, specie in ambito sanitario, lo sviluppo di soluzioni di welfare integrativo, che, grazie anche a modalità gestionali di tipo collettivo, offrono livelli di accesso particolarmente vantaggiosi. Infine si sta

sviluppando un nuovo filone di offerta, la cosiddetta *instant insurance*, con soluzioni molto semplici anche nelle modalità di attivazione, in grado di offrire risposte a esigenze di protezione specifiche e contingenti. L'offerta assicurativa si sta dunque evolvendo, sia nel contenuto delle soluzioni proposte, sia nelle modalità in cui vengono proposte, per incontrare e far emergere la domanda potenziale. Ciò induce a prevedere che, nonostante le prospettive economiche non particolarmente favorevoli che a oggi caratterizzano il nostro Paese per il prossimo triennio, il mercato danni non auto continuerà a crescere a un ritmo prossimo al 3% annuo, principalmente con riferimento alle coperture per il segmento retail, ma anche con una crescente diffusione delle coperture multirischio per le piccole imprese.

La spinta del modello distributivo bancario

In questo contesto, un ruolo via via crescente è giocato dalla distribuzione bancaria e postale. Già nel 2018, la raccolta premi realizzata da questi canali ha superato 2,1 miliardi di euro, in crescita di oltre il 15% rispetto all'anno precedente, superando la quota del 10% di un mercato tradizionalmente appannaggio di agenti e broker assicurativi. Molto significativo anche il

fatto che ormai i premi raccolti agli sportelli fanno riferimento in maniera maggioritaria ai cosiddetti prodotti *stand alone*, che proteggono cioè la persona, i beni o il patrimonio indipendentemente da mutui o finanziamenti, che invece storicamente hanno caratterizzato l'operatività bancassicurativa nel comparto danni.

Questa mutazione dell'orientamento della distribuzione bancassicurativa rientra in un'evoluzione più ampia e complessiva dei modelli di servizio delle banche italiane, sempre più orientate ad ampliare la propria offerta dai servizi cosiddetti "core", legati a finanziamenti e impieghi, a servizi in grado di rispondere alla pluralità delle esigenze sia della clientela retail che di quella corporate. E in questo ambito uno dei cardini del cambiamento è certamente rappresentato dall'allargamento dell'offerta a soluzioni in grado di rispondere ai bisogni di protezione di famiglie e imprese.

Idd, banche più vicine al cliente

Un ulteriore importante fattore evolutivo dei modelli di offerta è rappresentato poi dalla normativa. Come noto, l'1 ottobre 2018 è entrata in vigore anche in Italia la nuova direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (*Insurance distribution directive* -



Idd), che ha introdotto principi e presidi volti a orientare la distribuzione verso un approccio legato alle effettive esigenze di copertura del cliente, più che al prodotto. Dal nostro osservatorio abbiamo notato che proprio la distribuzione bancaria sembra aver colto, più di altri canali, l'occasione per far evolvere le proprie modalità di approccio al cliente, implementando modalità e processi centrati sull'analisi dei bisogni della clientela: fattore abilitante, questo, per far emergere il significativo bacino di domanda potenziale e inespressa presente nel mercato italiano.

L'insieme di questi fattori lascia dunque prevedere che la distribuzione bancaria di prodotti danni non auto dovrebbe continuare a registrare tassi di crescita a due cifre anche nei prossimi anni, per superare, alla fine del triennio appena iniziato, la quota del 15% in un mercato in generalizzata espansione. ❶