

Indagine sulle bancassurance Report di ricerca

3 dicembre 2024



The better the question. The better the answer. The better the world works.

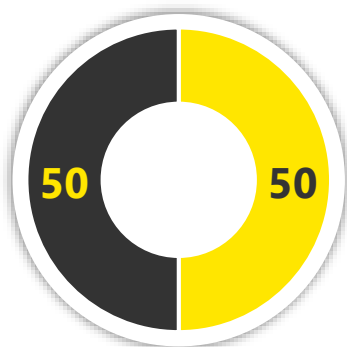


Shape the future
with confidence

NOTA METODOLOGICA

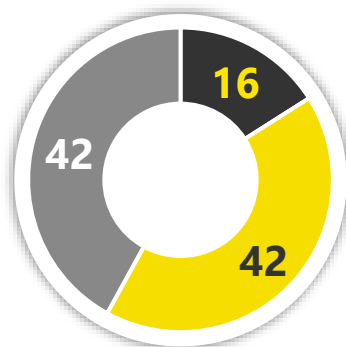
Indagine realizzata tramite la somministrazione di un questionario strutturato ad un campione rappresentativo della popolazione italiana tra i 25 ed i 74 anni consistente in 1032 interviste. Le interviste sono state realizzate online con metodo CAWI (Computer Assisted Web Interview) nell'ultimo quadrimestre 2024. I dati sono stati ponderati per riportare la distribuzione delle interviste all'universo di riferimento secondo i più recenti dati forniti dall'ISTAT.

Genere



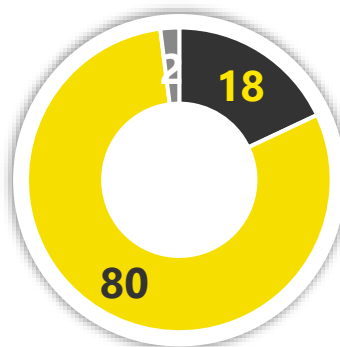
■ Uomo
■ Donna

Classe d'età



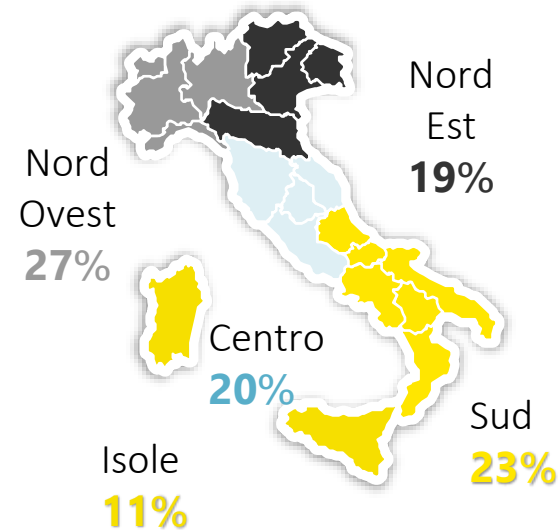
■ 25-34 anni
■ 35-54 anni
■ 55-74 anni

Professione



■ autonomi
■ dipendenti
■ altro

Macroarea di residenza



Ambiti di analisi

1

I BISOGNI E LE PAURE
DEL PRESENTE E DEL
FUTURO

2

IL RAPPORTO CON LE
BANCHE E LE
ASSICURAZIONI

3

I BANKASSICURATI,
PROFILO E MOTIVI DI
SCELTA

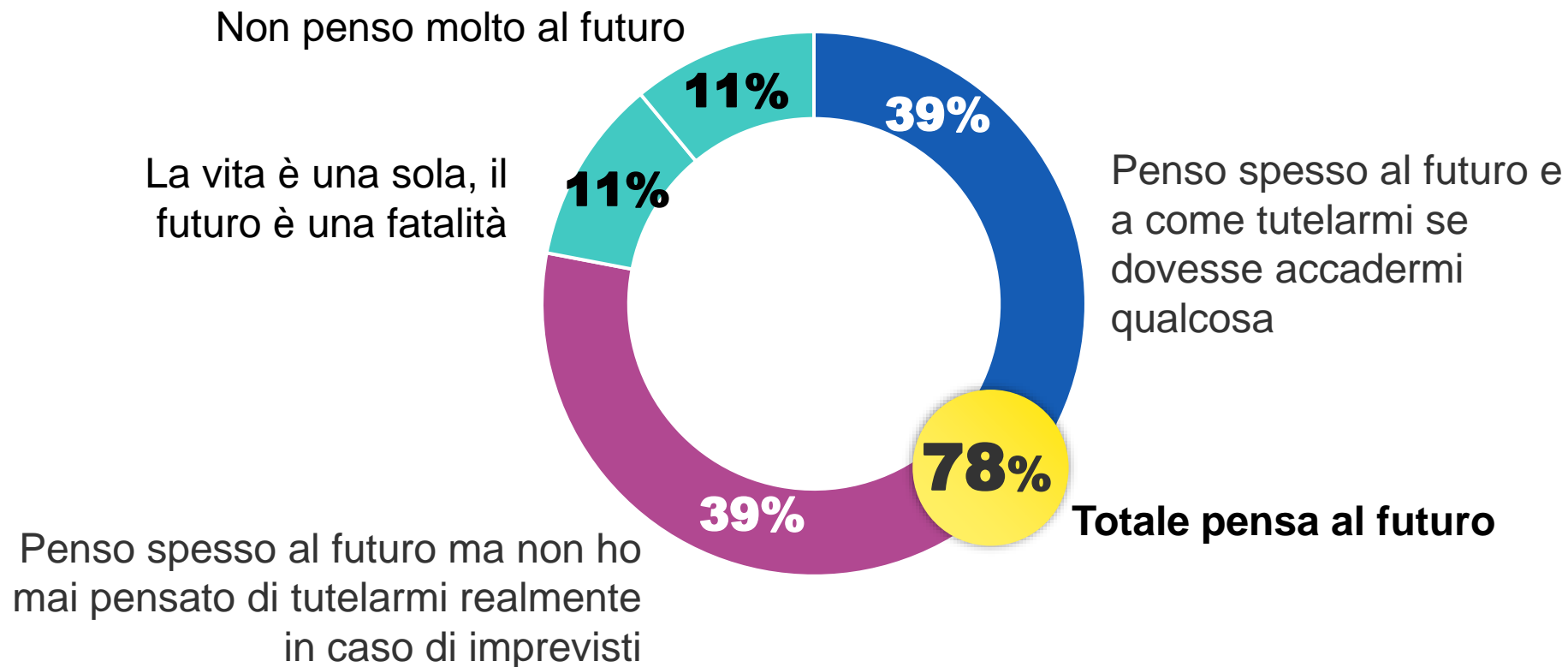
4

IL MODELLO
BANCASSURANCE A
CONFRONTO CON GLI
ALTRI CANALI

I bisogni e le paure del presente e del futuro

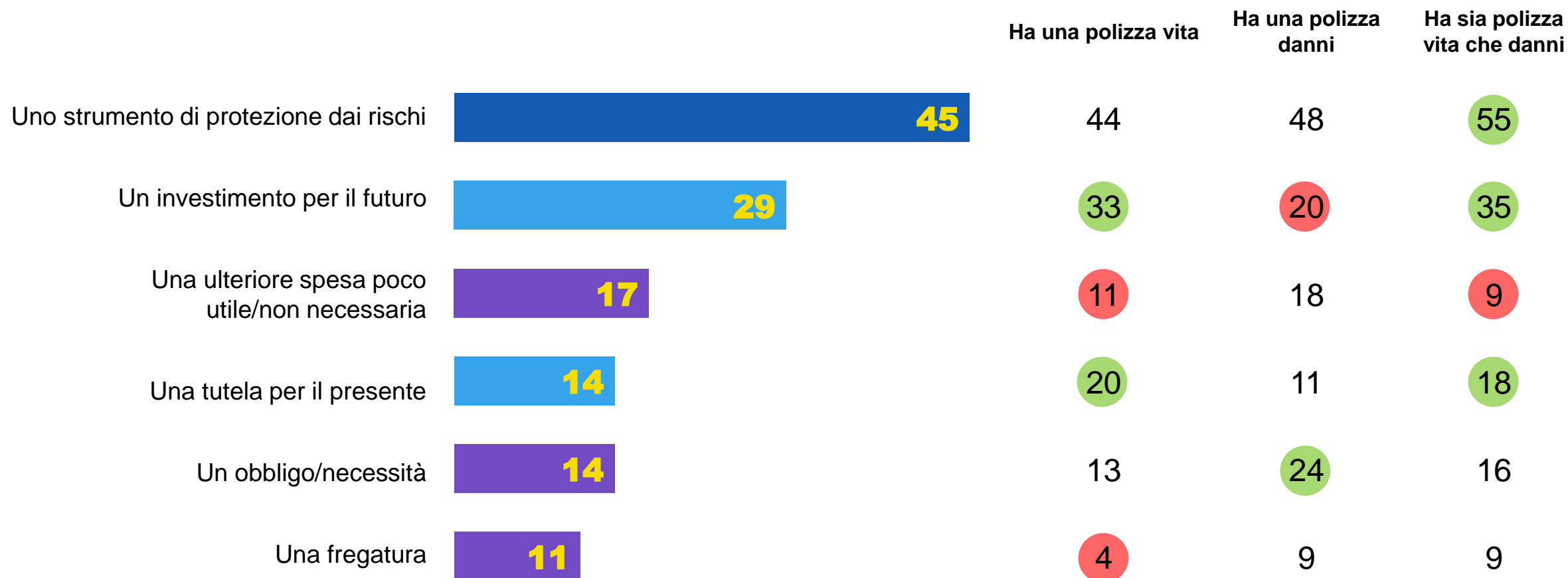


Le capita di pensare al futuro e a come tutelarsi in caso di imprevisti?



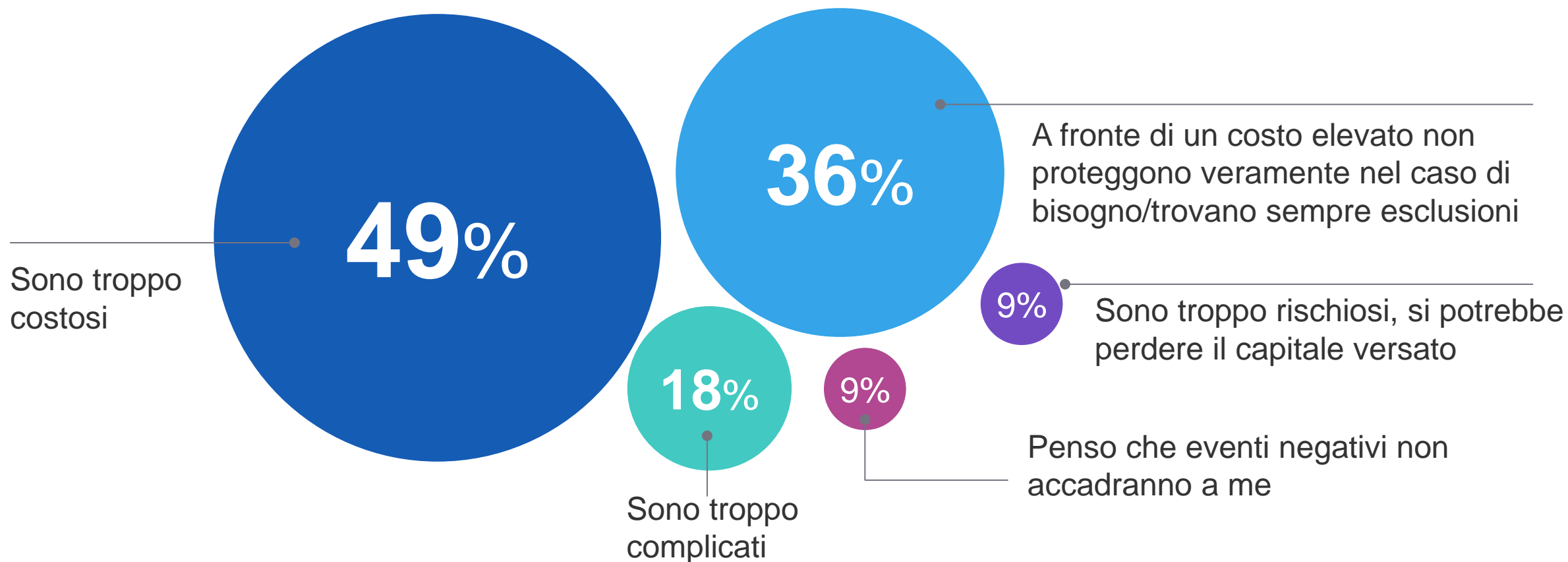
Sebbene 4 intervistati su 5 pensino spesso al futuro, il 40% non sa a come tutelarsi in caso di imprevisti

Una polizza assicurativa per lei è... (possibili più risposte)



La polizza assicurativa: uno strumento di protezione dai rischi, ma anche un investimento per il futuro.

Lei ha indicato di non aver sottoscritto una polizza negli ambiti vita/casa/salute. Per quale motivo?

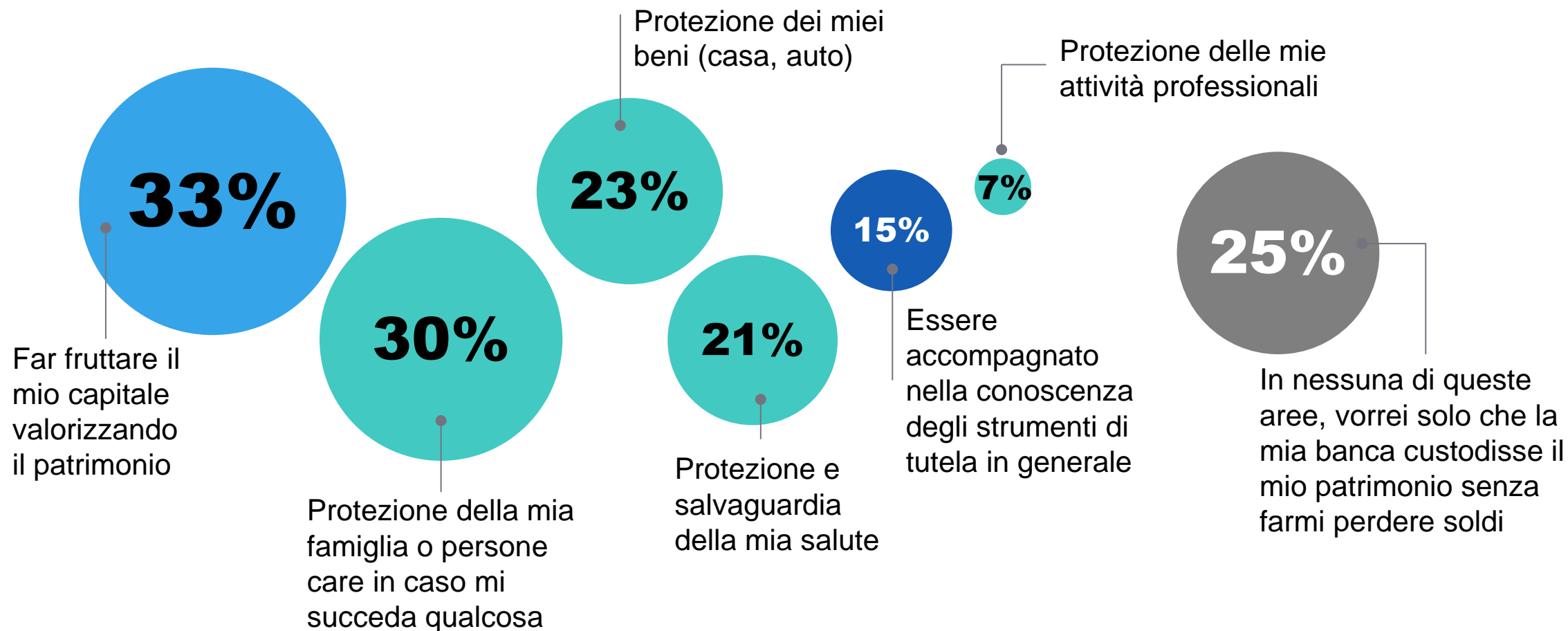


Chi non ha sottoscritto una polizza ritiene che i prodotti non siano aderenti ai propri bisogni assicurativi o non ne riconosce il «value for money»

Il rapporto con le banche e le assicurazioni

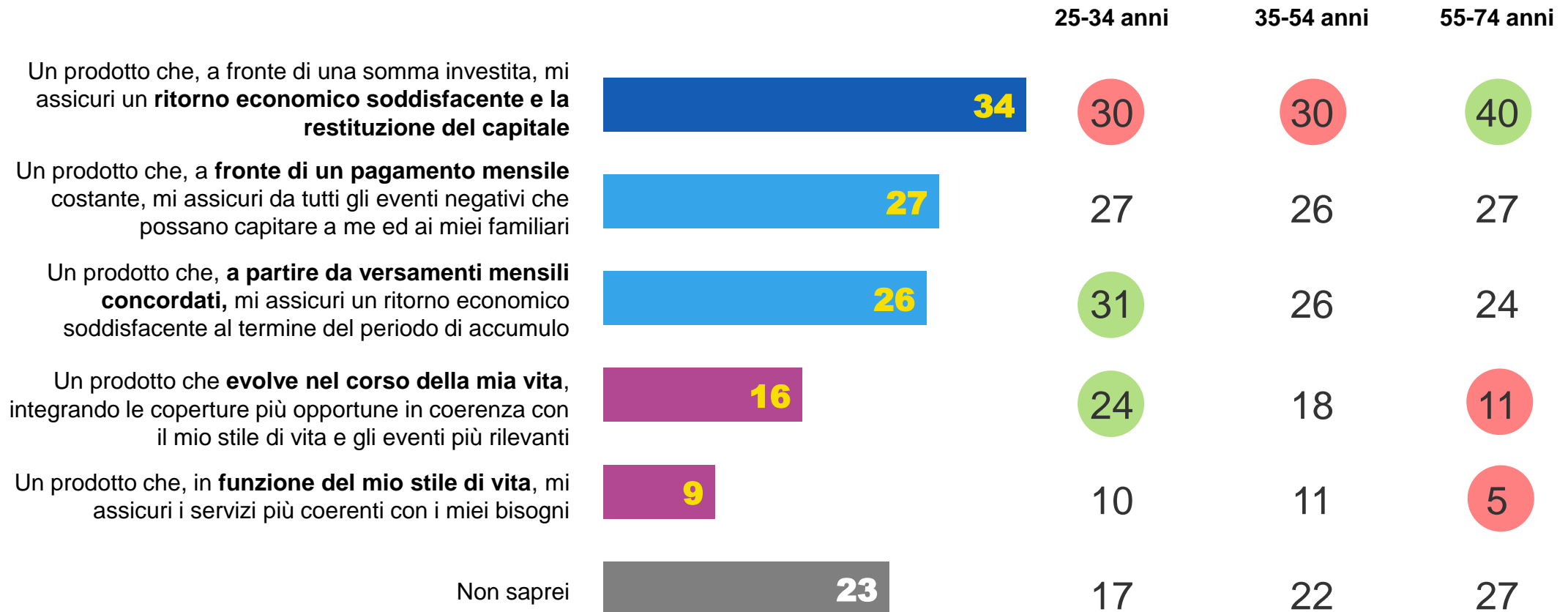


Pensando a quello che potrebbe accadere a lei stesso e alle conseguenze che potrebbero derivare per lei o per la sua famiglia, in quale ambito vorrebbe sentirsi accompagnato dalla sua banca?



Dalla banca ci si aspetta la valorizzazione del patrimonio, mentre la tutela dei propri cari, dei propri beni e della salute mostra potenziale di crescita

Quale prodotto assicurativo vorrebbe che le venisse offerto dalla sua banca?



I clienti hanno chiari i desiderata dei prodotti assicurativi offerti dalle banche

Tra i servizi aggiuntivi che un prodotto assicurativo potrebbe offrirle, quali le interesserebbero di più?



Le componenti di servizio e assistenza sono rilevanti per 3 intervistati su 4

I bankassicurati, profilo e motivi di scelta

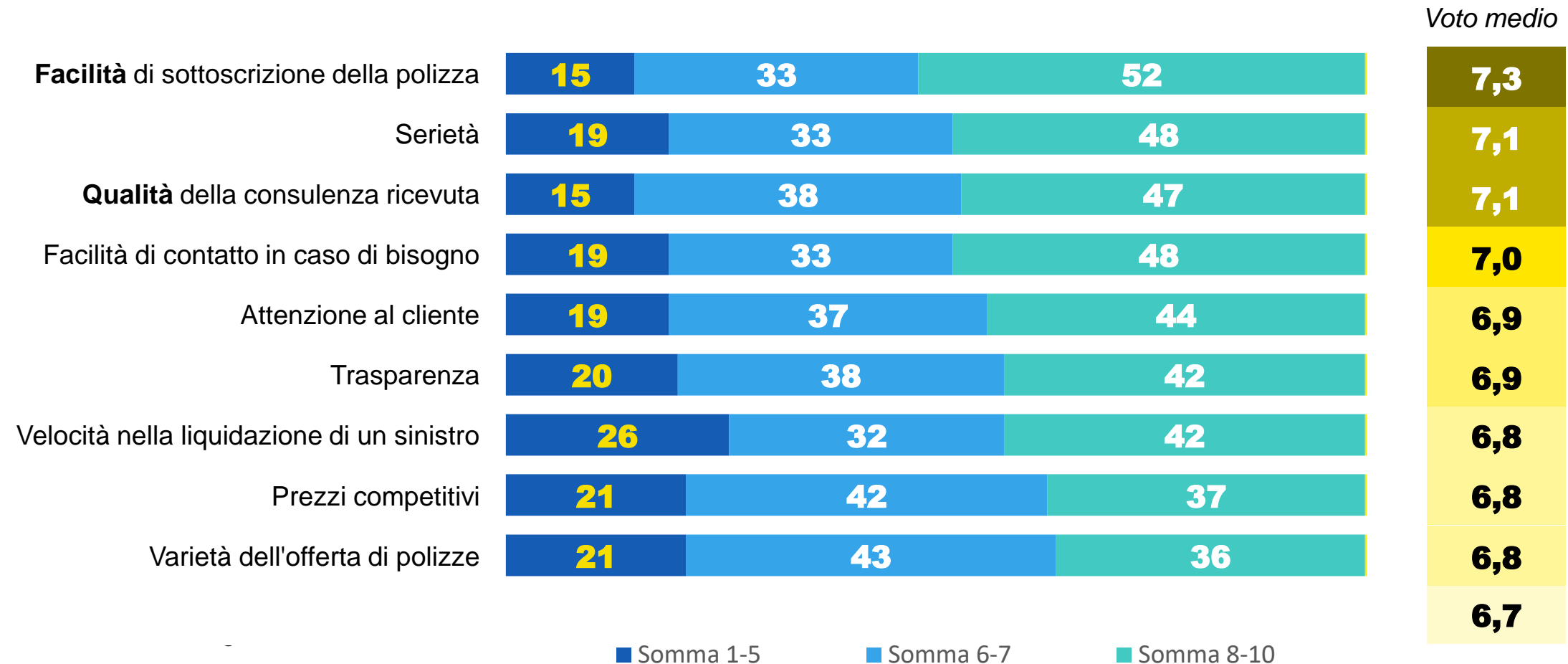


Lei ha sottoscritto un prodotto assicurativo con la sua banca. Per quale motivo ha deciso di sottoscriverlo presso la banca piuttosto che con una compagnia assicurativa?



Costo della polizza e praticità di un unico interlocutore fidato sono i principali driver di sottoscrizione di una polizza con la propria banca

E, relativamente ai seguenti aspetti, come valuta la sua banca in merito ai prodotti assicurativi sottoscritti?

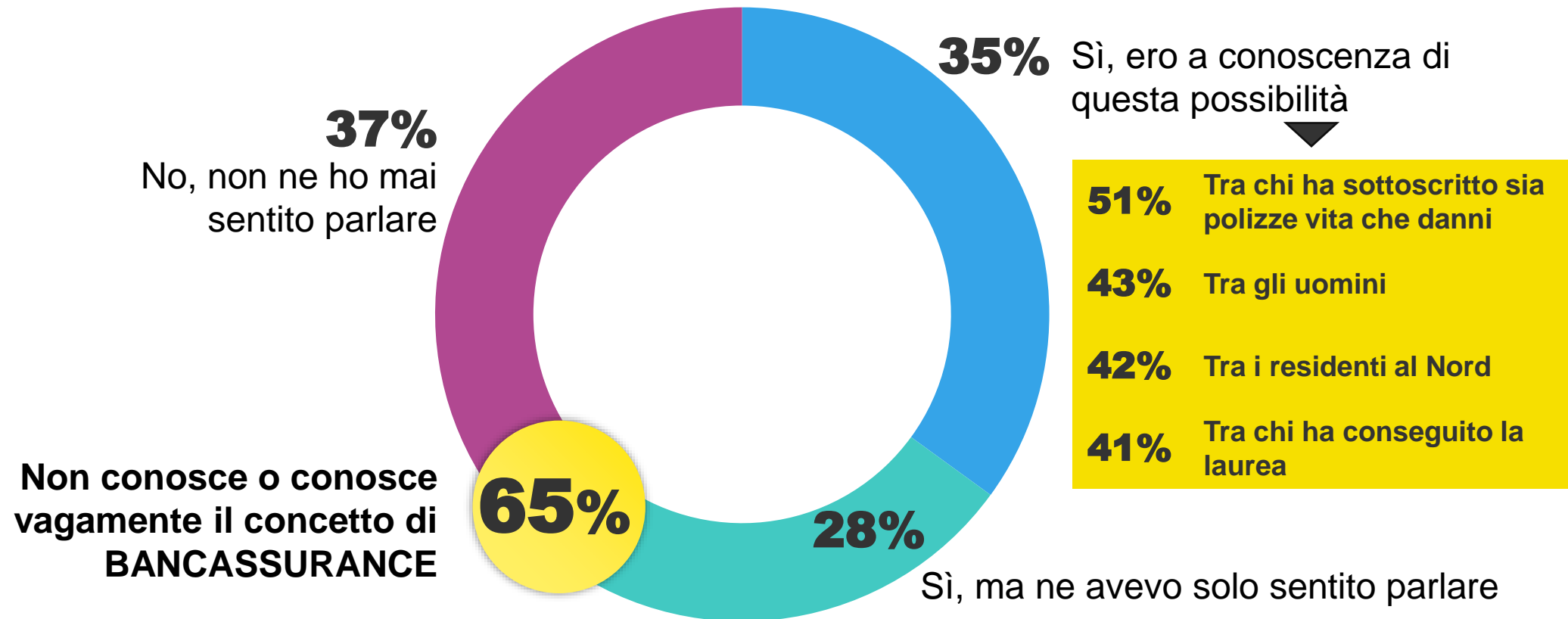


La Bancassurance offre facilità di sottoscrizione e qualità della consulenza. Meno performante sulla gestione della liquidazione, assistenza e varietà



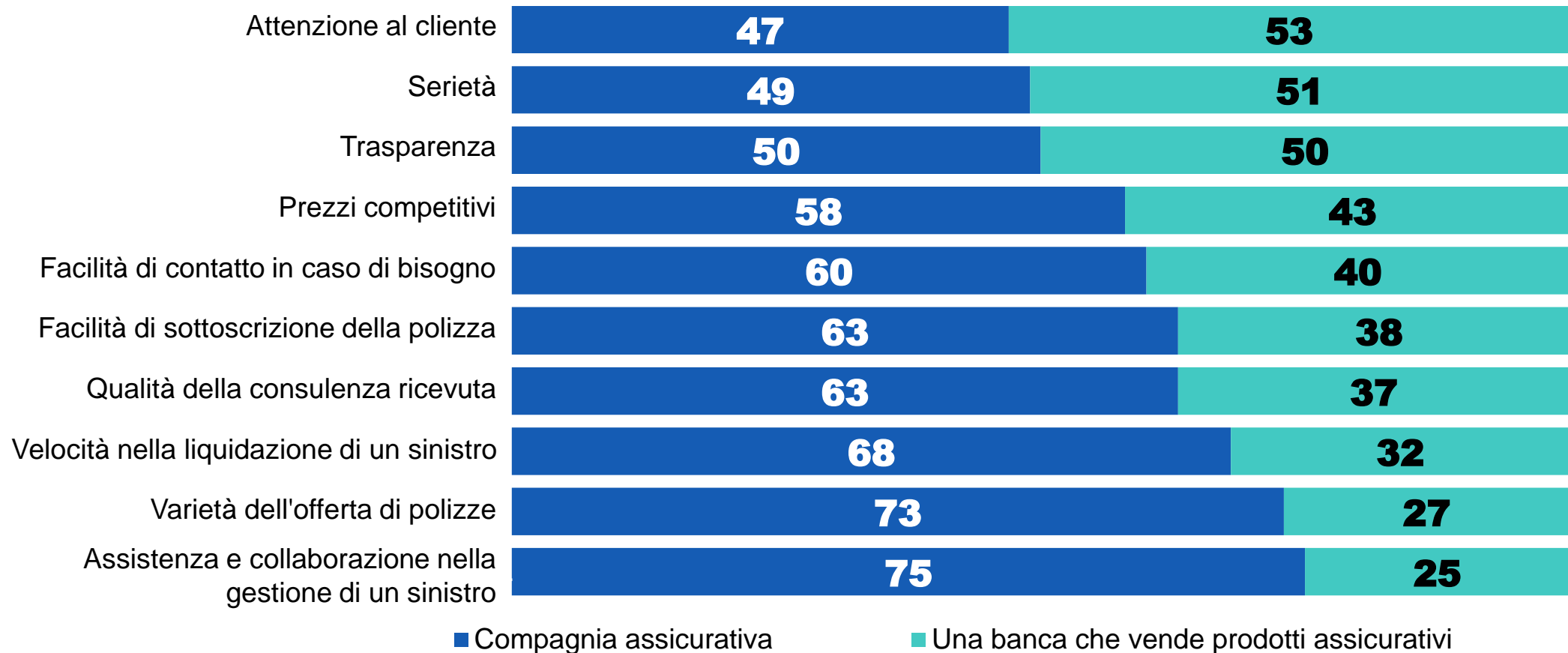
Il modello bancassurance a confronto con gli altri canali

Prima di leggere la definizione di Bancassicurazione, lei era a conoscenza della possibilità di acquistare prodotti assicurativi presso un istituto bancario?



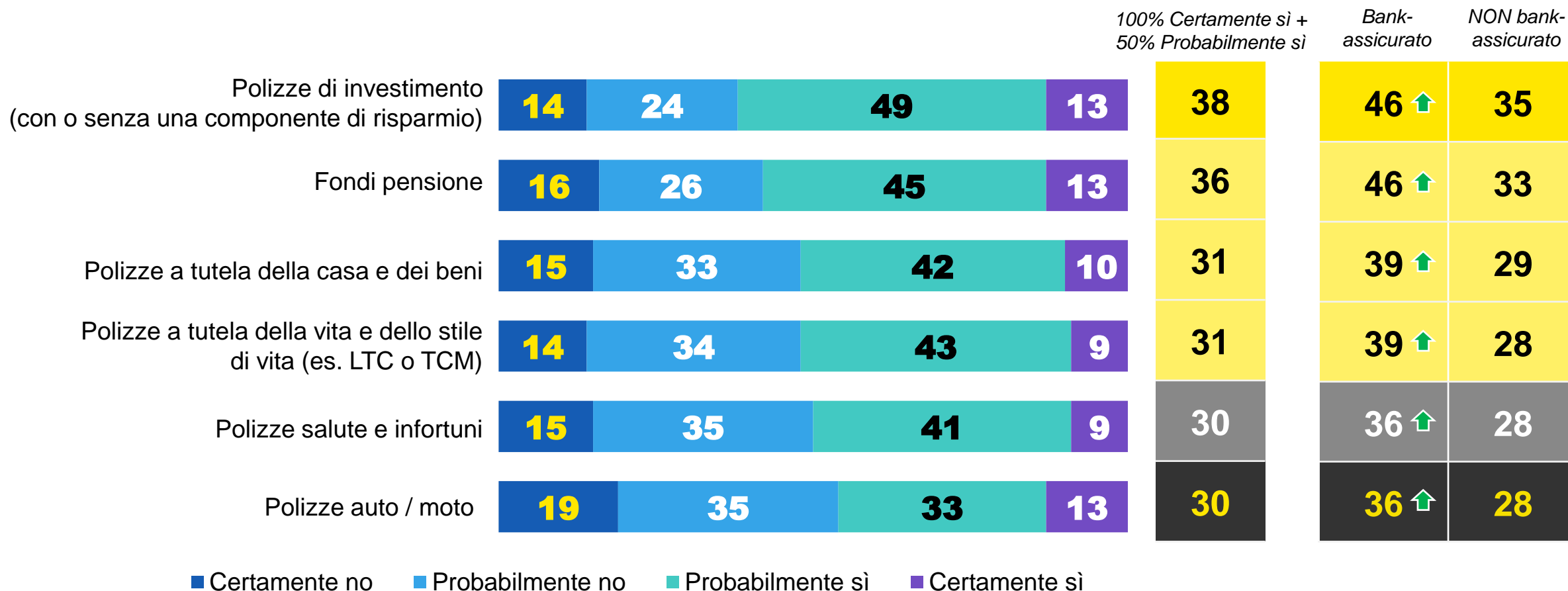
Il concetto di bancassicurazione è per molti una nozione solo vaga

Pensi di dover scegliere se acquistare un prodotto assicurativo da una banca o da una compagnia. Le chiediamo per ciascun attributo di indicare se si avvicina di più a una banca o a una compagnia.



La varietà dell'offerta a catalogo e la gestione dei sinistri (assistenza e velocità) come punti di miglioramento bancassurance

Immagini di dover sottoscrivere nei prossimi mesi un nuovo prodotto assicurativo tra quelli elencati. Con quale probabilità potrebbe decidere di sottoscriverlo con una banca?



Circa il 30% (tra i non bank-assicurati) sarebbe propenso a sottoscrivere un prodotto di protezione attraverso un canale bancario

Immagini di dover sottoscrivere nei prossimi mesi un nuovo prodotto assicurativo tra quelli elencati. Con quale probabilità potrebbe decidere di sottoscriverlo con una banca?

	% 100% Certamente sì + 50% Probabilmente sì	25-34 anni	35-54 anni	55-74 anni
Polizze di investimento (con o senza una componente di risparmio)	38	42	39	34
Fondi pensione	36	37	40	31
Polizze a tutela della casa e dei beni	31	38	34	25
Polizze a tutela della vita e dello stile di vita (es. polizze per perdita di autosufficienza (LTC), polizza temporanea caso morte (TCM))	31	35	33	27
Polizze salute e infortuni	30	34	33	25
Polizze auto / moto	30	31	32	27

I più giovani più propensi a sottoscrivere polizze con una banca

Nella domanda precedente ha indicato che stipulerebbe i seguenti prodotti direttamente presso una banca. Per quali motivi? (Esprima al massimo 3 preferenze)



Particolarmente apprezzata la presenza di un unico intermediario e condizioni economiche vantaggiose

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multi-disciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2024 EY Advisory S.p.A.
All Rights Reserved.

ey.com