



# Indagine sulle bancassurance Report di ricerca

3 dicembre 2024



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

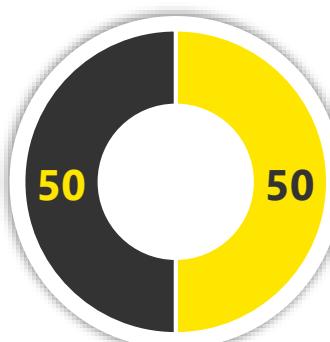


Shape the future  
with confidence

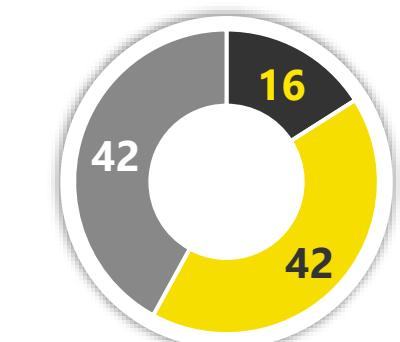
# NOTA METODOLOGICA

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 quadri mestre 2024. I dati sono stati ponderati per riportare la distribuzione delle interviste all'universo di riferimento secondo i più recenti dati forniti dall'ISTAT.

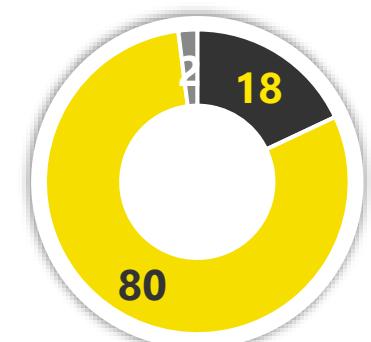
**Genere**



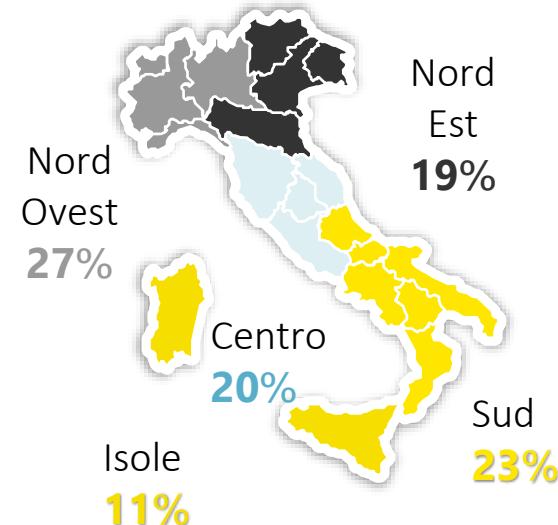
**Classe d'età**



**Professione**



**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**

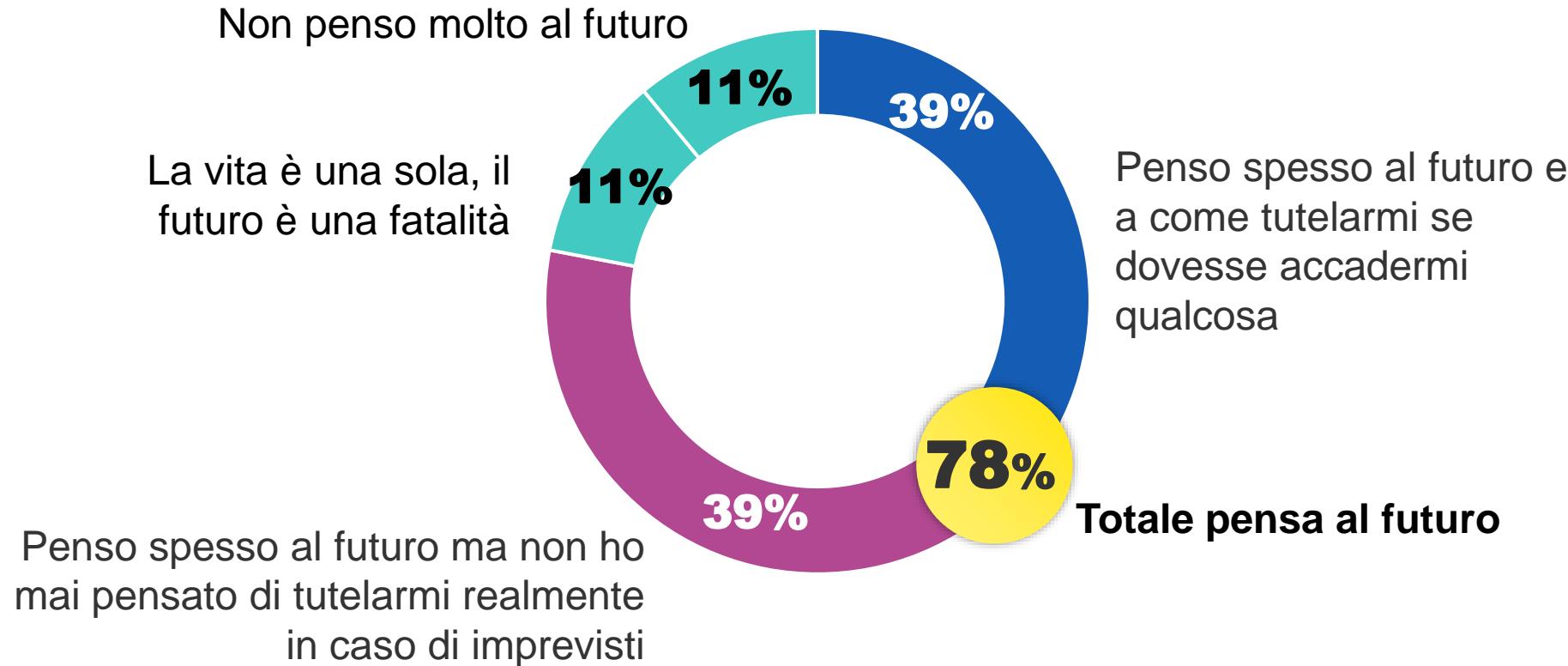
IL MODELLO  
BANCASSURANCE A  
CONFRONTO CON GLI  
ALTRI CANALI

---

I bisogni e le paure  
del presente e del  
futuro

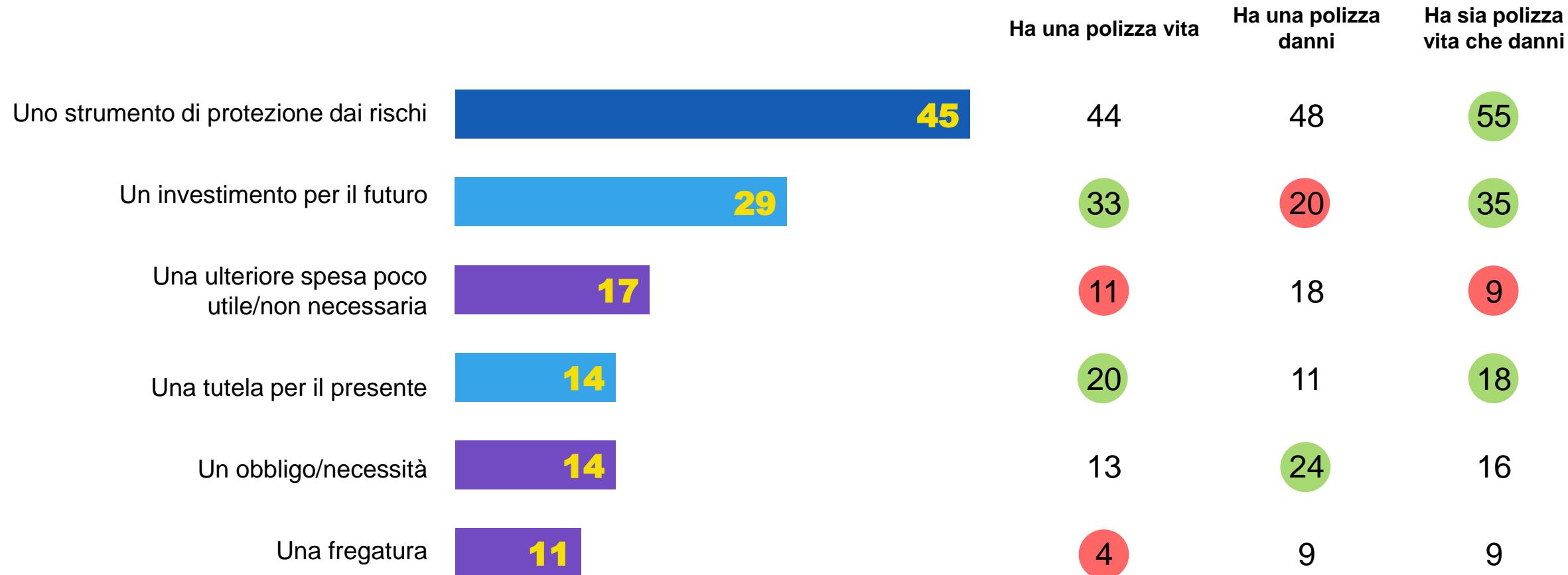


# Le capita di pensare al futuro e a come tutelarsi in caso di imprevisti?



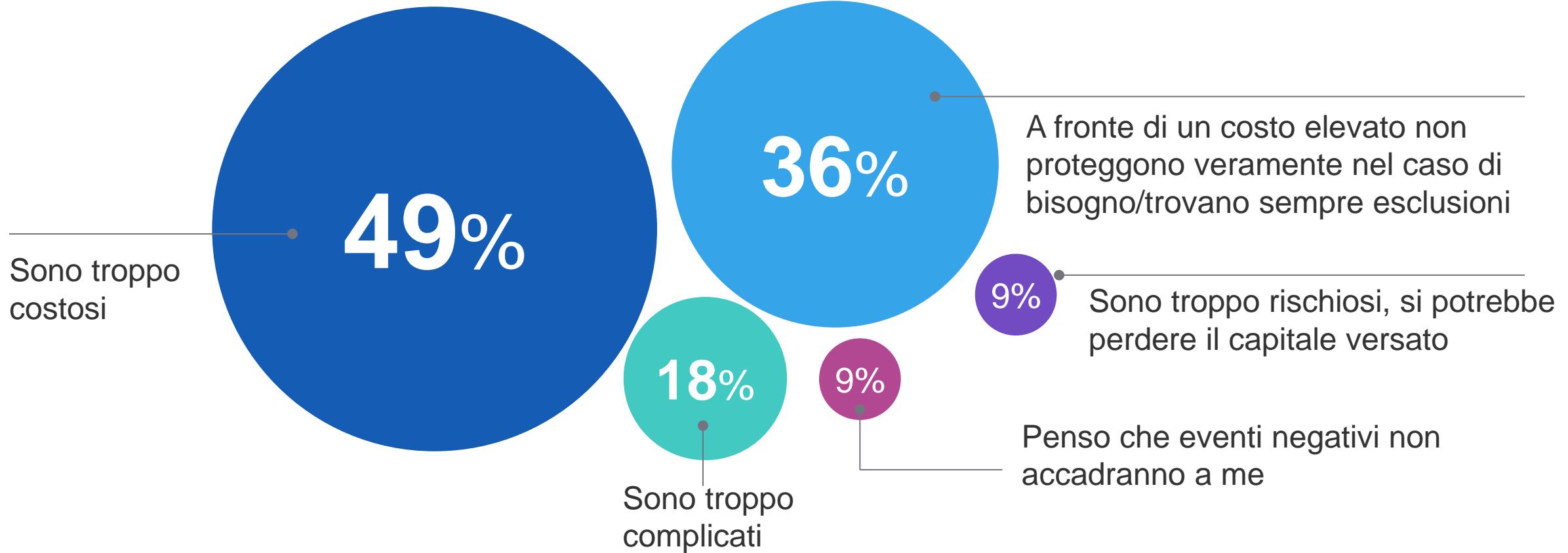
**Sebbene 4 intervistati su 5 pensino spesso al futuro,  
il 40% non sa a come tutelarsi in caso di imprevisti**

# 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?**



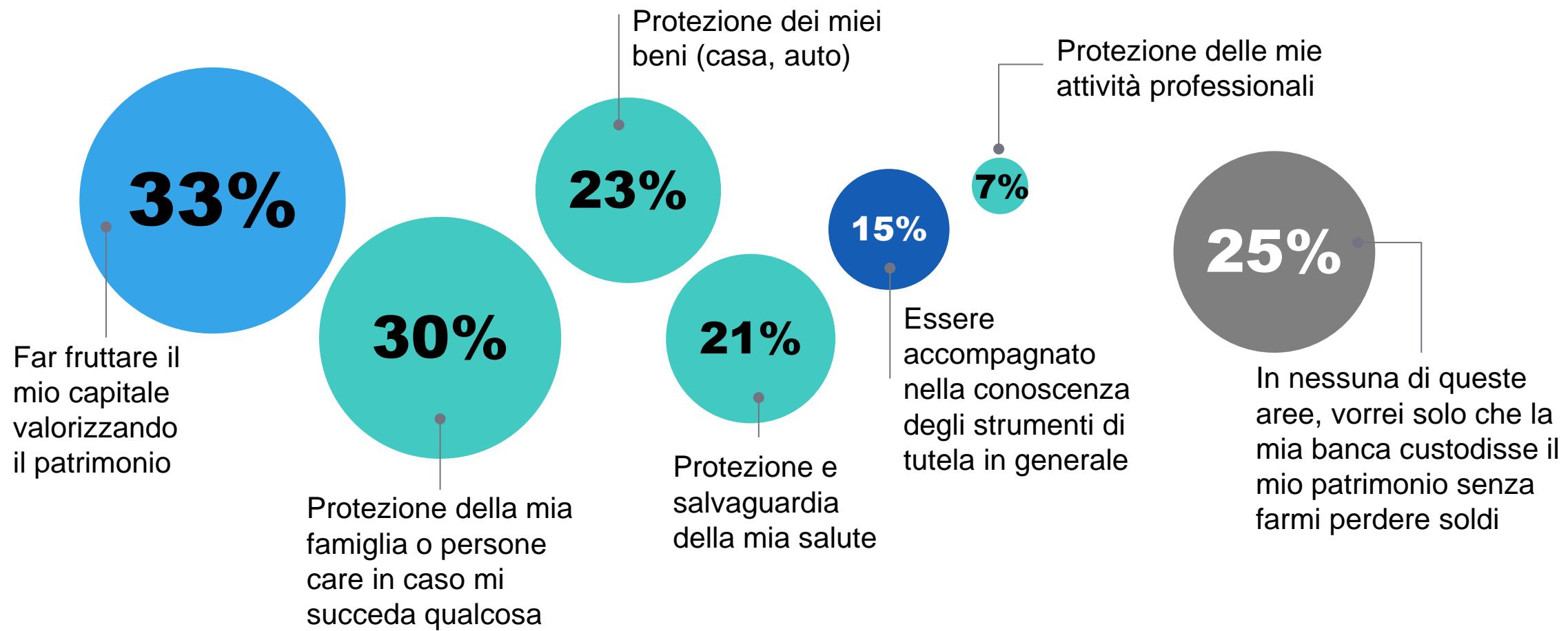
**Chi non ha sottoscritto una polizza ritiene che i prodotti non siano aderenti ai propri bisogni assicurativi o non ne riconosce il «value for money»**

---

# Il rapporto con le banche e le assicurazioni

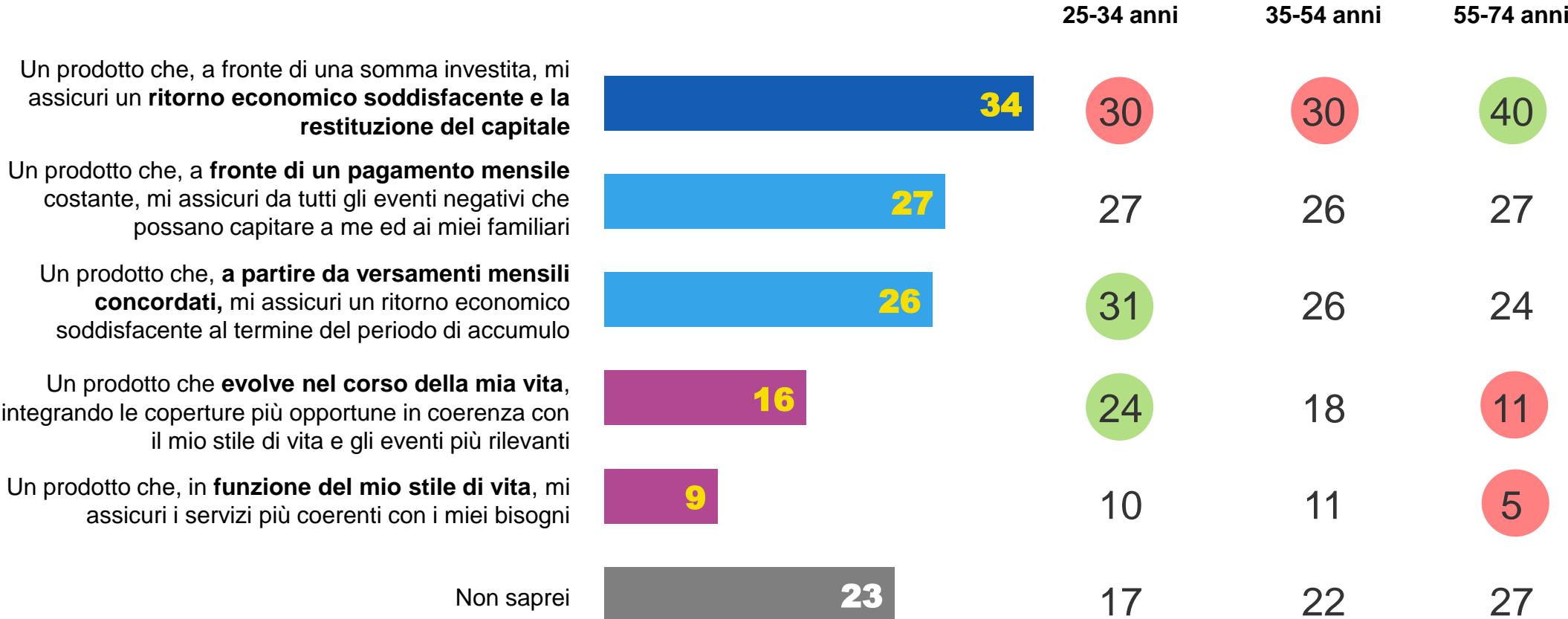


# Pensando a quello che potrebbe accadere a lei stesso e alle conseguenze che potrebbero derivare per lei o per la sua famiglia, in quale ambito vorrebbe sentirsi accompagnato dalla sua banca?



**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

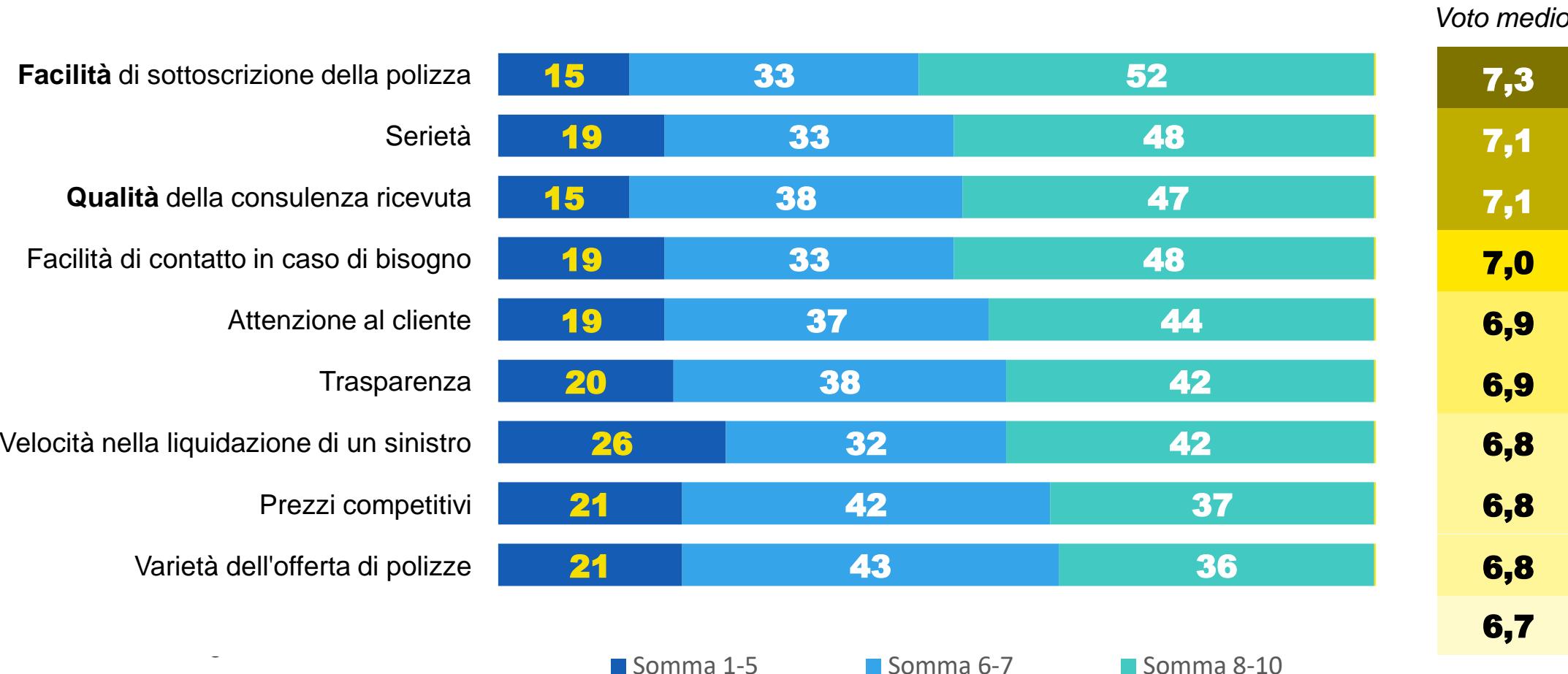


# Lei ha sottoscritto un prodotto assicurativo con la sua banca. Per quale motivo ha deciso di sottoscriverlo presso la banca piuttosto che con una compagnia assicurativa?



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

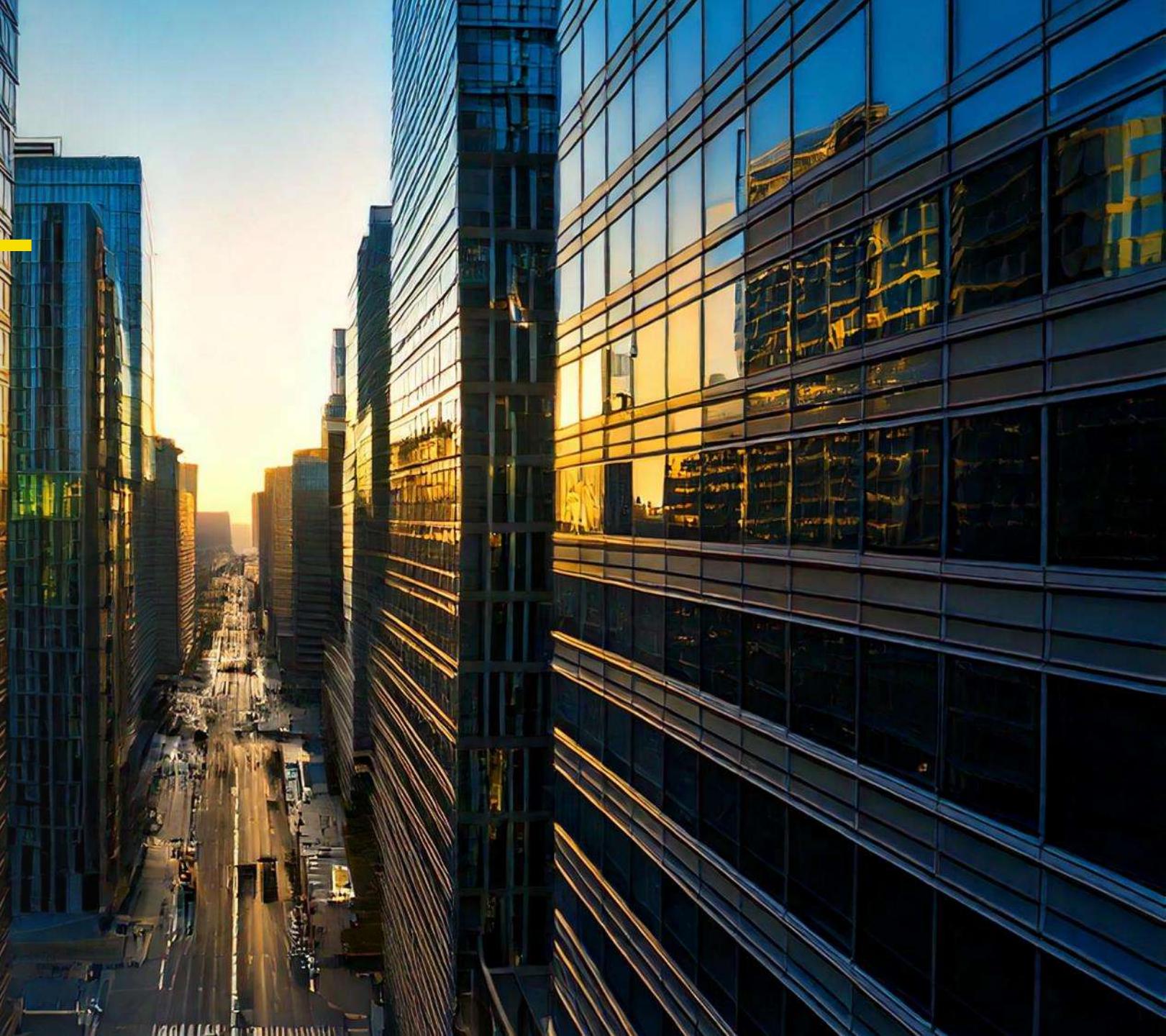
# E, relativamente ai seguenti aspetti, come valuta la sua banca in merito ai prodotti assicurativi sottoscritti?



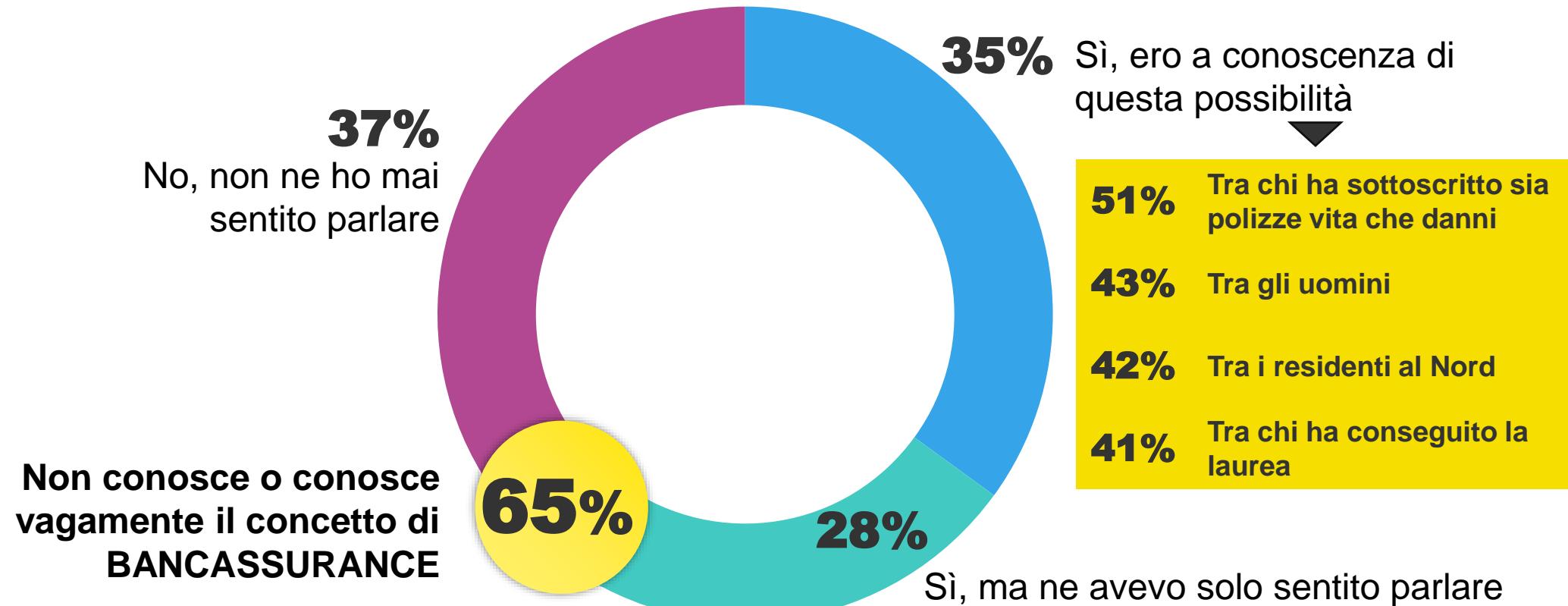
**La Bancassurance offre facilità di sottoscrizione e qualità della consulenza. Meno performante sulla gestione della liquidazione, assistenza e varietà**

---

# Il modello bancassurance a confronto con gli altri canali

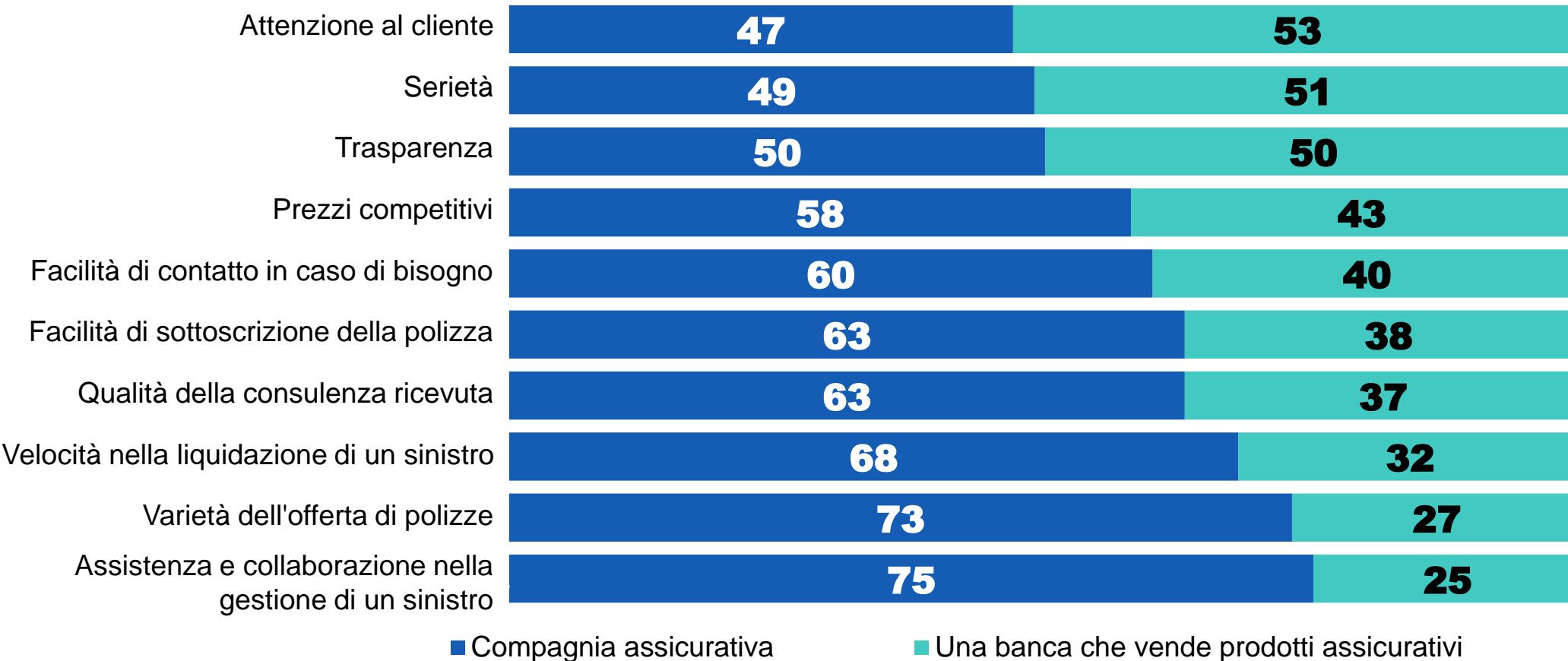


# Prima di leggere la definizione di Bancassicurazione, lei era a conoscenza della possibilità di acquistare prodotti assicurativi presso un istituto bancario?



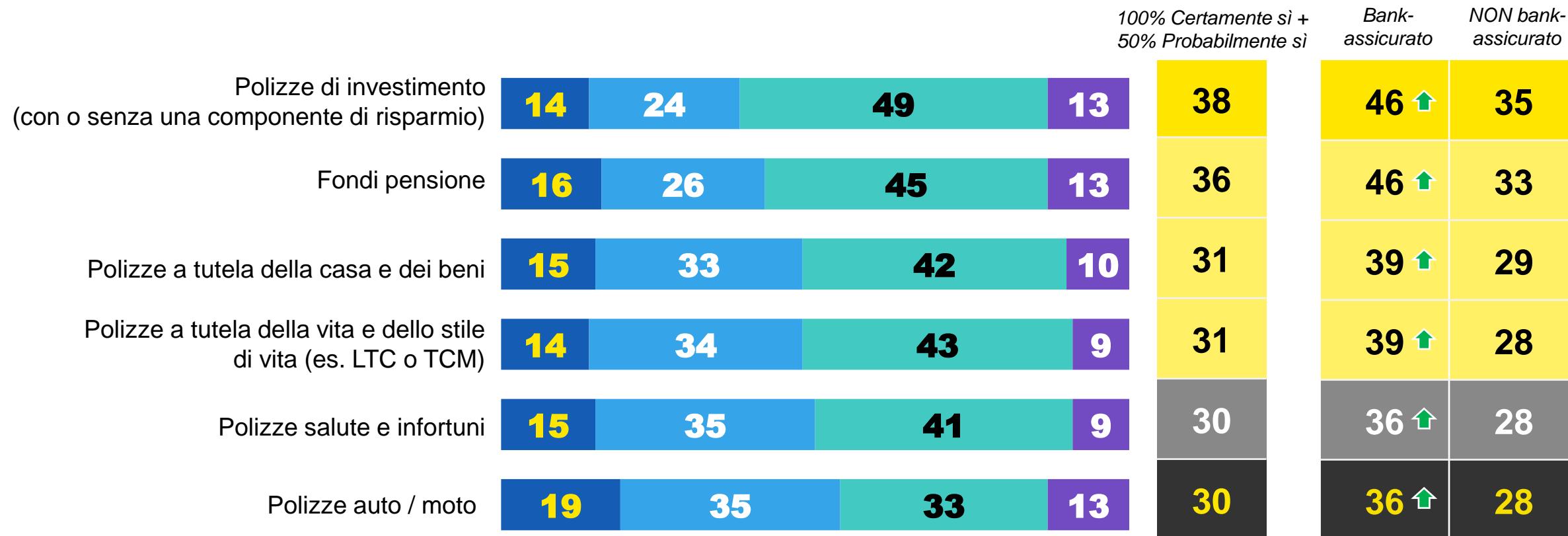
Il concetto di bancassicurazione è per molti una nozione solo vaga

# 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?

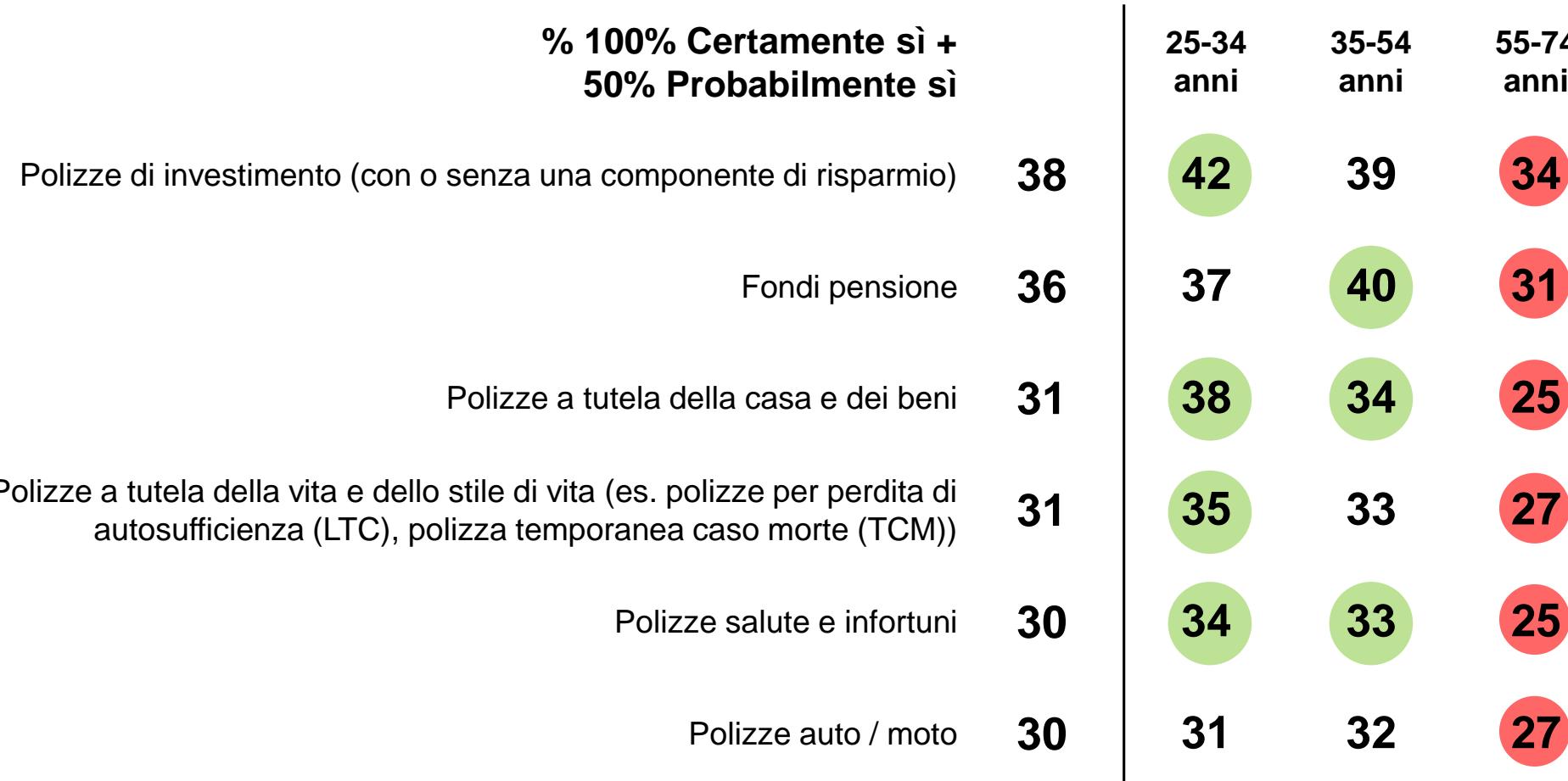


■ Certamente no   ■ Probabilmente no   ■ Probabilmente sì   ■ Certamente sì

**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?

EY



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](#)