

# LA SITUAZIONE DEL MERCATO ASSICURATIVO IN SINTESI

Le Agenzie di assicurazione presenti sul territorio risultano essere **13mila** circa. Alla cui conduzione provvedono **18mila Agenti** professionisti e per le cui strutture operano circa 20mila subagenti.

Le **Società di Brokeraggio** sono circa 1400. Insieme alle quali agiscono anche Broker in forma di “persone fisiche”. Calcolabili in circa 4mila. Aggiungendo i dipendenti il totale di chi opera nella distribuzione tradizionale del prodotto assicurativo si può calcolare in **120mila** persone.

Prodotti e servizi assicurativi vengono erogati anche dagli sportelli delle **Banche**, negli uffici delle **POSTE** all'interno degli uffici postali sono in numero maggiore). E poi ci sono le **Compagnie dirette**, e le altre reti cosiddette “alternative” alla distribuzione tradizionale i cui numeri sono quantificabili in diverse decine di migliaia..

Offrono infatti polizze i promotori finanziari e quanti agiscono nella vendita immobiliare. Tutte reti commerciali finalizzate a “**conquistare**” e soprattutto trattenere i clienti,

A questi potenziali **utenti di INSURVISOR** vanno aggiunti anche altri attori non secondari della scena assicurativa. Attori che svolgono ruoli importanti sono infatti: i **Periti nella liquidazione dei danni**, - i **Risk manager**, i **Loss adjuster**, gli **Attuari**, comprendendo anche i Carrozzeri autorizzati e le società che forniscono “**Outsourcing**” (sia alle compagnie che agli intermediari ) nel campo dell'information technology, della liquidazione dei sinistri, dell'analisi e della gestione dei rischi, dei sistemi di sicurezza, della consulenza legale e amministrativa, della formazione, della certificazione di qualità e della medicina dell'assicurazione.

**INSURVISOR** si propone come supporto all'attività di tutti questi soggetti, e come uno strumento per presentarsi, costruire una reputazione e allargare il giro d'affari, in un panorama online altrimenti dominato esclusivamente dai siti di comparazione, dove l'offerta è limitata, è presente quasi solo l'RC auto e l'unica discriminante è il prezzo.

È noto quanto sia modesto il livello di attenzione e di “consumo” dei prodotti e dei servizi assicurativi in Italia. Una stima degli specialisti di Accenture stabilisce una potenzialità di crescita di circa 80 miliardi. Quasi quanto la raccolta premi dei più recenti esercizi.

E la digitalizzazione in atto nel sistema assicurativo inciderà sull'immagine spesso sbiadita che ne ha il grande pubblico. Determinata dai ritardi nelle liquidazioni dei danni. Il sinistro seguito e liquidato tempestivamente costituisce la prova che la promessa dell'assicuratore di rispettare il contratto siglato non è campata per aria.

Un studio di CapGemini segnala che le compagnie si aspettano – nel giro di un quinquennio - quasi un terzo del business passi tramite canali digitali. E indicano anche che il 20% della raccolta passerà attraverso i canali online e quasi l'11% dai canali mobili.

Padroneggiare i servizi online nelle differenti fasi del ciclo vitale dell'assicurazione diventa basilare. Come confermano le strategie dei maggiori gruppi assicurativi italiani.

Il *World Insurance Report* conferma che i clienti della fascia di età compresa tra i 18 e i 34 anni preferiscono interagire con il sistema assicurativo utilizzando i canali digitali.

**INSURVISOR** nasce sintonizzato con questa propensione, puntando sull'innovazione. Che – come fanno tutti – è **la capacità di realizzare anche l'improbabile.**