

DISTINGUERSI O ESTINGUERSI NEL NUOVO MERCATO CHE CAMBIA

Palermo, 23 settembre 2016

Il presente documento è strettamente riservato e contiene informazioni societarie confidenziali, fra cui alcuni segreti industriali del GIA UNIQA e della IGS Srl.
È vietata la riproduzione o la diffusione del documento, o di informazioni in esso contenute, a chiunque e in qualsiasi circostanza, senza l'esplicito consenso scritto del GIA UNIQA e della IGS S.r.l.

*spunti di vendita
per i liberi professionisti*



“ IL MERCATO ”

LA RACCOLTA ***PREMI NEL 2015***

Totale complessivo: 147 miliardi di euro (+ 2,5% sul 2014), di cui:

Ramo **vita**: 115 miliardi di euro
(+ 4% sul 2014)

Ramo **danni**: 32 miliardi di euro, di cui il 60% RC auto
(- 2,4% sul 2014)

RC auto – 6,5% sul 2014, meno 20% negli ultimi 3 anni

IL MERCATO *ASSICURATIVO*

In Europa

- In **Francia**, nel 2013, il **ramo danni** ha raccolto 70 miliardi di euro di premi, di cui 20 RC auto
- In **Gran Bretagna** la **raccolta danni** nel 2013 è stata di 43 miliardi di euro di cui 14 RC auto

IL MERCATO *ASSICURATIVO*

Il ramo vita

- Rappresenta il **70%** della raccolta totale dei premi assicurativi
- Le **Banche** e la **Posta** rappresentano i **maggiori canali** utilizzati dalle Compagnie, seguono le reti dei Promotori Finanziari

IL MERCATO ASSICURATIVO

Il ramo vita

	2015 IV trimestre	2016 II trimestre
Premi totali	114.945	56.119
Ramo I°	77.874	41.971
Ramo III°	31.838	11.776
Ramo V°	3.508	1.506
Ramo VI°	1.652	820

Dati in milioni di euro

“
CLIENTI, PORTAFOGLI
E CAMBIAMENTO IN ATTO
”

Il cambiamento

- *Contesto economico*
- *Innovazione tecnologica*
- *Comportamento dei consumatori*
- *Evoluzione delle modalità di relazione e acquisizione del cliente*
- *Nuovi modelli distributivi*
- *Aumento della tensione competitiva con l'ingresso di nuovi player*
- *Aumento della pressione normativa*

Il cliente

- E' **più evoluto** da un punto di vista tecnologico
- Fa quotidianamente uso di **cellulari, internet**
- E' **più informato**
- **Cerca soluzioni** ma è più prevenuto e diffidente
- Soprattutto nel **comparto RCA**, è più attivo e fa preventivi **alla ricerca del risparmio**, questo si riflette in una mobilità più accentuata dei portafogli.

I portafogli

- Concentrati sul **mono prodotto**
- **Numero contratti per cliente: 1,6**, dato che crolla allo 0,6 se si tolgono le polizze RCA
- 1 agenzia su 4 ha un portafoglio composto per il **70% da RCA**

La figura dell'agente di assicurazione

- La figura dell'agente di assicurazione nasce poco meno di **due secoli fa'** con le prime Compagnie (ITAS 1821, REALE 1828, GENERALI 1831, TORO 1833
- La **legge n. 990 del 24 dicembre 1969** rende obbligatoria in Italia la polizza RC auto a partire dal 12 giugno 1971
- Dal 1997 il **numero degli agenti è sceso** da oltre 24.000 a circa 19.000, le **agenzie** da circa 20.000 a 12.500.

“LO SCENARIO FUTURO”

LO SCENARIO **FUTURO**

- Diffusione del **pluri mandato**: oggi l'80% degli agenti è monomandatario, il 20% pluri. Il pluri mandato ha **aspetti negativi** come gli alti costi burocratici e amministrativi, per questo avrà poco successo nel ramo RC auto.
- Il **numero di agenti tenderà a diminuire** ulteriormente.
- **Aumento delle dimensioni medie delle agenzie** per effetto della concentrazione del mercato assicurativo in mano sempre a meno Compagnie

LO SCENARIO **FUTURO**

- **Diminuzione della polizza RC auto venduta attraverso il canale agenziale**, contano meno i brand e molto di più il prezzo applicato (aumento del turnover dei clienti)
- **Aumento della vendita diretta RC auto tramite canale internet e telefonico** (oggi secondo canale di intermediazione dopo quello agenziale)

LO SCENARIO **FUTURO**

- Il **pluri mandato** spingerà le Compagnie a cercare **canali di vendita più redditizi**
- Aumento del numero dei **Promotori Finanziari**: le Banche spostano i dipendenti in esubero **dallo sportello alla ricerca di nuovi clienti**
- Aumento del numero di **Broker** (+ 30% negli ultimi 7 anni), con sviluppo di reti commerciali con iscritti in sezione E per sfruttare i loro contatti locali

LO SCENARIO **FUTURO**

- Aumento degli **iscritti nella sezione E** per i costi amministrativi molto più bassi
- Sui **rami elementari** gli agenti manterranno un'importante quota di mercato che sarà però sempre più insidiata dalle **Poste** e, anche se in minor misura, dalla **Bancassurance**.

“ COSA FARE? ”

La polizza RC auto

Il **rapporto costi/ricavi** è davvero poco lusinghiero:

- Una polizza RC auto a fronte di 100 euro di incasso, genera **utili solo per 8 euro**
- Su 12.700 agenzie il 50% “rebus sic stantibus” è a **rischio sopravvivenza**
- E' fondamentale aumentare il tasso di **cross selling** a vantaggio della fidelizzazione

La polizza RC auto

L'agente deve comprendere che **non può competere** con le **Compagnie telefoniche e on line**, con i vari **siti di comparazione commerciale** di polizze RC auto

- L'agente non può ignorare **che il cliente della RC auto è alla sola ricerca del prezzo più conveniente**

Per l'agente è arrivato il momento **di cambiare con un rapporto più proattivo verso il cliente**, fatto di **consulenza** e rinnovata capacità commerciale

Cosa Fare

E' necessario recuperare spazio e riappropriarsi di un proprio ruolo

- **Consulenza e competenza** sono elementi che nascono dalla professionalità e si sviluppano attraverso la relazione e la conoscenza.
- **Relazione e conoscenza** sulle quali **nessun canale alternativo potrà mai competere**

Grandi cambiamenti ma grandi opportunità per cogliere le quali occorre cambiare i vecchi moduli di atteggiamento e di comportamento.

Perché le Compagnie on line conquistano fette di mercato?

- Perché si tratta di una **vendita diretta**, senza intermediazione: no provvigioni e **tariffe più basse**
- Le Compagnie puntano sulla **multi canalità**, le agenzie vedono erodersi i loro tradizionali guadagni e affrontano le minacce provenienti dall'ingresso di nuovi competitors

Perché le Compagnie on line conquistano fette di mercato?

- Ma gli agenti hanno l'arma della conoscenza e la possibilità di **accompagnare il cliente verso la scelta più adeguata e vicina alle sue esigenze.**
- E' la consulenza il **salvagente** degli intermediari assicurativi.

- Alla **disintermediazione** si deve contrapporre la **professionalizzazione** di un ruolo
- **L'agente deve cambiare**, non può più essere un venditore, deve essere un agente – imprenditore, altamente preparato, qualificato e competitivo, **superando la predilizione per l'RC auto**
- Quando la propria Compagnia mandante **non si mostra interessata o non è attrezzata** per raggiungere determinati target di clientela, l'agente deve organizzarsi, anche **acquisendo nuovi mandati, o attivando libere collaborazioni.**

L'alternativa

O TI DISTINGUI
O TI ESTINGUI!!

Cosa Fare

Una delle sfide/opportunità che vedranno impegnati gli operatori sarà di sicuro quella del “**welfare integrato**”

Sanità, protezione e previdenza

- **Polizze/Fondi sanitari** coprono poco più di 10 milioni di italiani
- Meno del 30% dei lavoratori ha una forma di **previdenza integrativa**

Cosa Fare

Una delle sfide/opportunità che vedranno impegnati gli operatori sarà di sicuro quella del **“welfare integrato”**

Sanità, protezione e previdenza

- Il **70% delle famiglie** non possiede altre polizze oltre a quella dell'auto
- Il **ramo infortuni** rappresenta solo il 9% della raccolta danni totale
- La **non autosufficienza e il bisogno di assistenza** interessa già oggi una famiglia su tre
- La domanda di **previdenza e protezione** è crescente

*Il driver su cui puntare è soprattutto la **protezione della persona e del patrimonio** ma è necessario calibrare l'offerta sui **reali bisogni del cliente, fare leva sul portafoglio auto per sviluppare business non auto***

*“è follia fare sempre le
stesse cose aspettandosi
risultati differenti”*

Albert Einstein

**“ LA PREVIDENZA DEI LIBERI
PROFESSIONISTI: OPPORTUNITÀ
E SPUNTI DI VENDITA ”**

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

- Cassa Forense
- CNPADC Commercialisti
- Cassa del Notariato
- ENPAV Veterinari
- ENPAF Farmacisti
- ENASARCO
- ENPACL Consulenti Lavoro
- ENPAM Medici
- INPGI Giornalisti
- INARCASSA Ingegneri e Architetti
- ENPAB Biologi
- ENPAP Psicologi
- EPAP Chimici, Attuari, Geologi, Dottori Agronomi e Forestali
- EPPI Periti Industriali
- ENPAPI Infermieri Professionali

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

La riforma Fornero

Non ha impattato direttamente sulle Casse di previdenza dei liberi professionisti ma ha chiesto loro di dimostrare la **sostenibilità finanziaria** dei bilanci tecnici per un orizzonte temporale di **50 anni**

LE CASSE AUTONOME ***DEI LIBERI PROFESSIONISTI***

La riforma Fornero

IMPATTI/CONSEGUENZE

Revisione dei regolamenti interni attraverso **interventi di riforma** in merito a:

- *aliquote contributive*
- *età pensionabile*
- *sistema di calcolo della pensione*

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

Il sistema di calcolo della pensione

La maggior parte delle Casse ha introdotto, in pro – rata, il **sistema di calcolo contributivo**

Conseguenza

Forte riduzione degli importi degli assegni pensionistici futuri dovuta alle **basse aliquote contributive** in essere

CASSE	SISTEMA DI CALCOLO	CASSE	SISTEMA DI CALCOLO
CASSA FORENSE	RETRIBUTIVO	ENASARCO	MISTO
ENPAV	RETRIBUTIVO/CONTRIBUTIVO (modulare)	ENPAPI	CONTRIBUTIVO
CIPAG	RETRIBUTIVO	ENPAB	CONTRIBUTIVO
INPGI dipendenti	RETRIBUTIVO	INPGI liberi professionisti	CONTRIBUTIVO
CNPADC	MISTO	EPAP	CONTRIBUTIVO
CNPR	MISTO	EPPI	CONTRIBUTIVO
INARCASSA	MISTO	ENPAP	CONTRIBUTIVO
ENPAM	MISTO	ENPAF	PREDETERMINATO
ENPACL	MISTO	CASSA NOTARIATO	PREDETERMINATO

CASSE	SISTEMA DI CALCOLO	ALIQUOTA CONTRIBUTIVA
CNPADC	MISTO	11%
CNPR	MISTO	11%
INARCASSA	MISTO	14,5%
ENPAM	MISTO	12,5%
ENPACL	MISTO	12%
ENASARCO	MISTO	14,20%
ENPAPI	CONTRIBUTIVO	14%
ENPAB	CONTRIBUTIVO	11%
INPGI liberi professionisti	CONTRIBUTIVO	10%
EPAP	CONTRIBUTIVO	10%
EPPI	CONTRIBUTIVO	13%
ENPAP	CONTRIBUTIVO	10%
ENPAV	CONTRIBUTIVO (modulare)	dal 2 al 14%

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

Ingegnere libero professionista

- inizio attività professionale nel 2013
- 40 anni di contribuzione
- Reddito medio professionale dichiarato: 50.000,00 euro
- Età del pensionamento: 68 anni
- Coefficiente di trasformazione ipotizzato: 5,5%

Dopo 40 anni di attività il montante contributivo “reale” ammonterà a 290.000,00 euro (50.000 x 14,5% x 40 anni).

L'importo della pensione sarà pari a: 15.950,00 euro annui lordi, equivalenti al **32% del reddito.**

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

Consulente del lavoro

- inizio attività professionale nel 2012
- 40 anni di contribuzione
- Reddito medio professionale dichiarato: 50.000,00 euro
- Età del pensionamento: 68 anni
- Coefficiente di trasformazione ipotizzato: 5,5%

Dopo 40 anni di attività il montante contributivo “reale” ammonterà a 240.000,00 euro (50.000 x 12% x 40 anni).

L'importo della pensione sarà pari a: 13.200,00 euro annui lordi, equivalenti al **27% del reddito.**

LE CASSE AUTONOME *DEI LIBERI PROFESSIONISTI*

Dottore Commercialista

- inizio attività professionale nel 2012
- 40 anni di contribuzione
- Reddito medio professionale dichiarato: 50.000,00 euro
- Età del pensionamento: 68 anni
- Coefficiente di trasformazione ipotizzato: 5,5%

Dopo 40 anni di attività il montante contributivo “reale” ammonterà a 220.000,00 euro (50.000 x 11% x 40 anni).

L'importo della pensione sarà pari a: 12.100,00 euro annui lordi, equivalenti al **25% del reddito.**

Spunti di vendita – liberi professionisti

Una parte delle Casse di previdenza dei liberi professionisti che ha introdotto il **sistema di calcolo contributivo** ha concesso la possibilità ai propri iscritti di **aumentare facoltativamente**, di anno in anno, la percentuale dell'aliquota contributiva (contributo modulare)

Perché?

Maggior aliquota contributiva = maggior versamento = maggior montante contributivo finale = maggior importo di pensione

Spunti di vendita – liberi professionisti

Le casse che prevedono un aumento facoltativo dell'aliquota contributiva

CASSA	ALIQUOTA OBBLIGATORIA	MAGGIORAZIONE FACOLTATIVA
ENPACL	12%	500,00 euro e multipli
ENPAV	12,5% (pensione retributiva)	dal 2 al 15%
INARCASSA	14,5%	tra 1 e 8,5%
CNPADC	11%	fino al 100%
ENPAP	10%	4, 6, 8, 10%
ENPAB	12%	tra il 2 e il 10%
EPAP	10%	fino al 13%
EPPI	13%	fino a un 13%
INPGI liberi professionisti		non inferiore al 5%

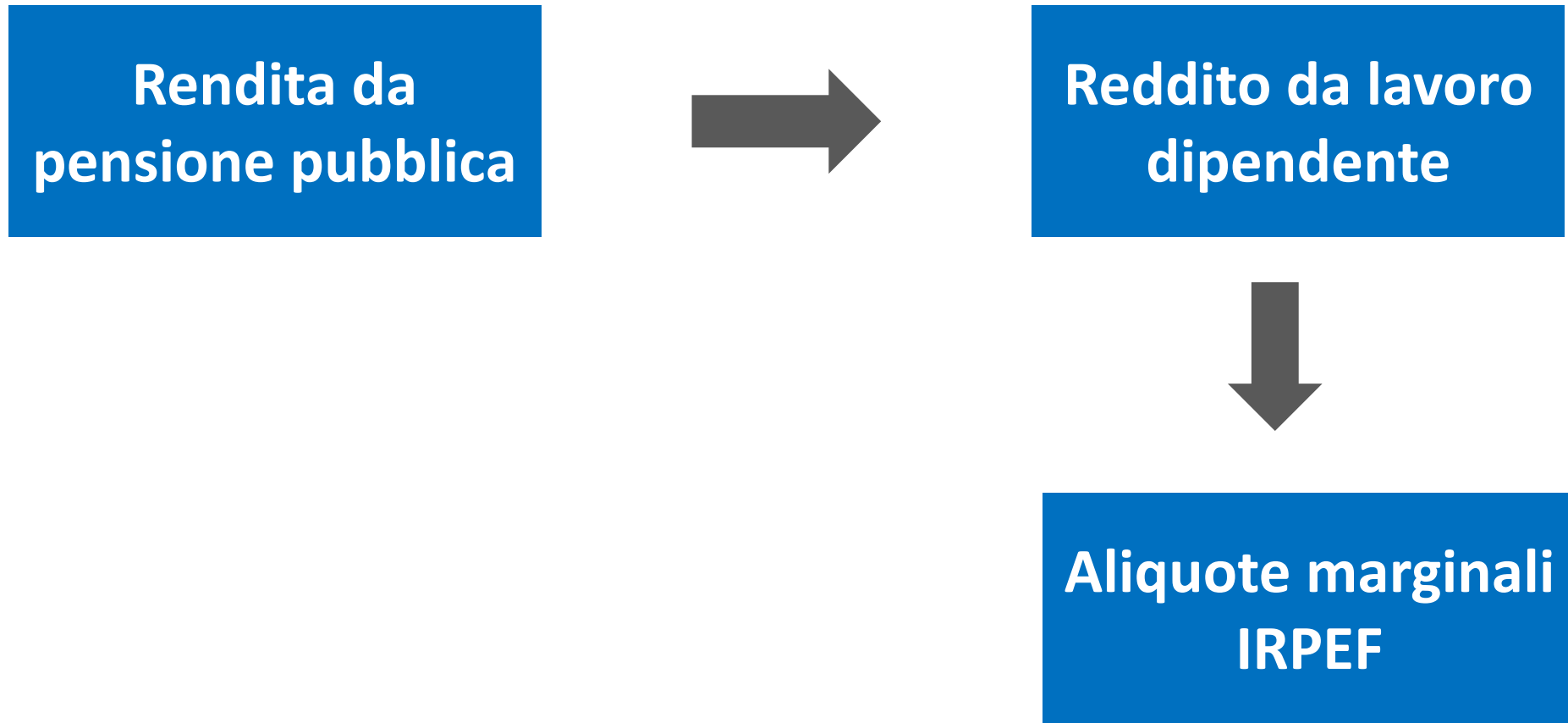
Spunti di vendita – liberi professionisti

Preoccuparsi per il proprio futuro pensionistico è sicuramente importante ed è in questa prospettiva che si pone la possibilità concessa dalle Casse di aumentare il versamento dei contributi



*Può, tuttavia, esserci un **alternativa** che a parità di costo offra un **maggior beneficio**?*

Spunti di vendita – liberi professionisti

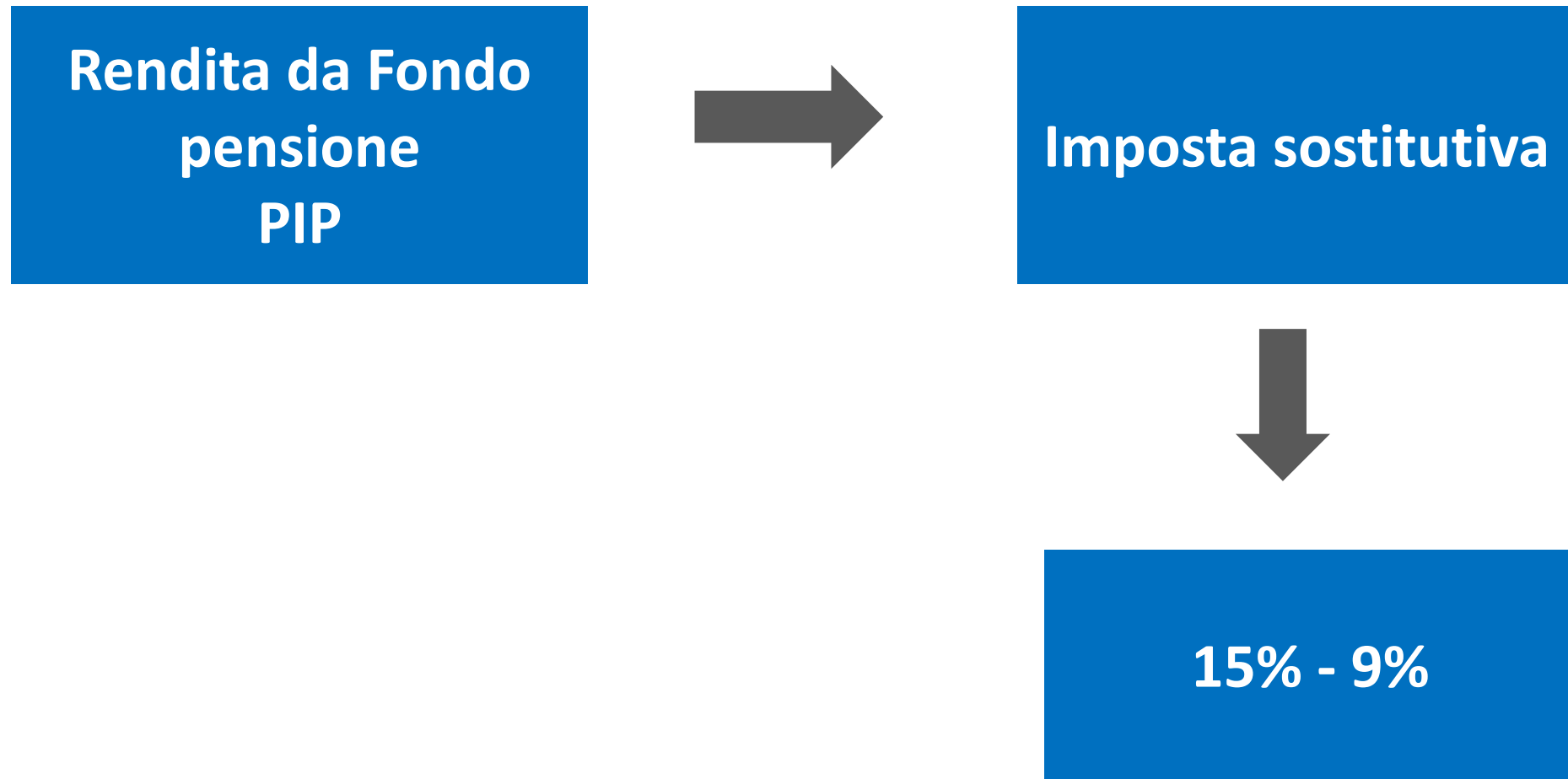


Spunti di vendita – liberi professionisti

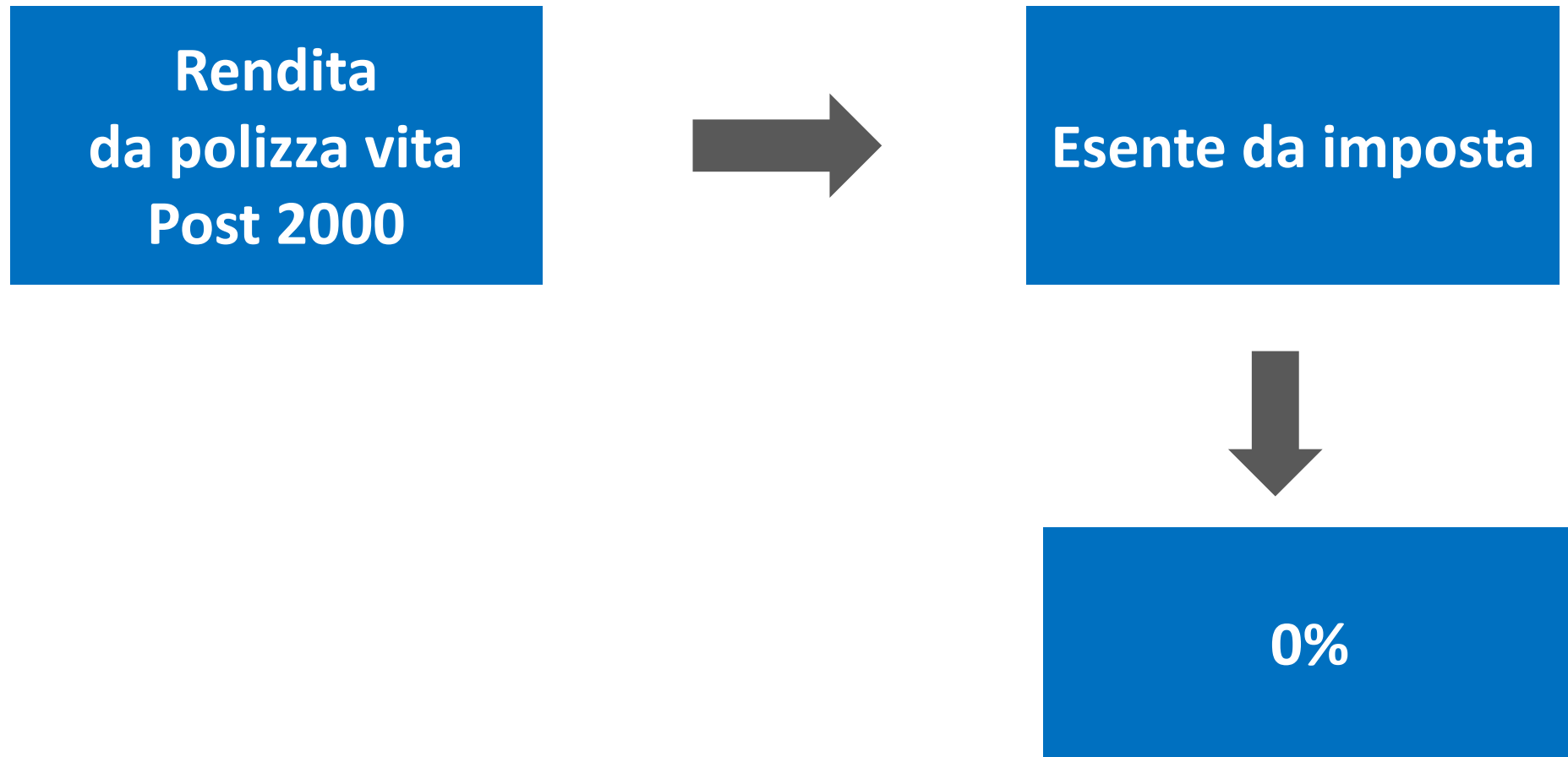
LE ALIQUOTE IRPEF

SCAGLIONI DI REDDITO	ALIQUOTA IRPEF
Fino a € 15.000,00	23%
Da 15.001 a 28.000	27%
Da 28.001 a 55.000	38%
Da 55.001 a 75.000	41%
Oltre 75.000,00	43%

Spunti di vendita – liberi professionisti



Spunti di vendita – liberi professionisti



Spunti di vendita – liberi professionisti

Contribuzione modulare	Contributo fondo pensione	Premio polizza vita
5.000 x 30 anni	5.000 x 30 anni	5.000 x 30 anni
Totale versato	150.000	
Coefficiente di conversione	5,266%	
Rendita lorda	7.899,00	
Rendita netta da contributo modulare aliquota IRPEF 27%	5.766,27	
Rendita netta da fondo pensione	7.069,60	
Rendita netta da polizza vita	7.899,00	

GRAZIE

Il presente documento è strettamente riservato e contiene informazioni societarie confidenziali, fra cui alcuni segreti industriali del GIA UNIQA e della IGS Srl.

È vietata la riproduzione o la diffusione del documento , o di informazioni in esso contenute, a chiunque e in qualsiasi circostanza, senza l'esplicito consenso scritto del GIA UNIQA e della IGS S.r.l.