



## PRIMO PIANO

# I costi della longevità

La combinazione di un aumento della longevità, da un lato, e di una bassa fecondità, dall'altro, hanno portato a una struttura della popolazione che pone il nostro Paese fra quelli in cui gli effetti dell'invecchiamento sono più tangibili. E questa tendenza è in fase di accelerazione. "Una popolazione che invecchia presenta nuovi e maggiori bisogni di protezione contro i rischi e di tutela delle fragilità legate all'età avanzata. Ma, più che di bisogni, secondo me, in questi casi si può e si deve parlare della necessità di individuare soluzioni di sistema per problemi di gigantesca portata per la società". Ad affermarlo è stato il presidente dell'Ania, Giovanni Liverani, intervenendo oggi al convegno online intitolato Invecchiamento della popolazione: quanta protezione nel risparmio assicurativo?, organizzato da Itinerari previdenziali.

"Qualsiasi politica che abbia a cuore la protezione e l'assistenza dei cittadini nelle fasi più fragili della loro esistenza – ha sottolineato Liverani – non può non considerare l'importante contributo che le assicurazioni possono dare nella gestione complessiva del welfare e, in particolare, come fornitori di soluzioni finanziarie, certamente, ma anche potenzialmente servizi di assistenza che svolgano un ruolo integrativo e complementare alla mano pubblica".

Per la news completa, clicca qui.

**Beniamino Musto**

## MERCATO

# Prospettive di crescita per la bancassicurazione danni

**In Italia, il canale assicurativo bancario ha raccolto nel 2023 circa 59 miliardi di euro, in grande maggioranza relativi al ramo vita. È però in crescita continua la raccolta sui rami danni non auto, che possono godere di una serie di fattori a favore, a partire dalla visibilità per il cliente fino al rapporto privilegiato con le Pmi.**

Negli ultimi anni, la bancassicurazione ha assunto un ruolo sempre più centrale nel panorama assicurativo italiano, mantenendo la leadership nel business vita e registrando una forte crescita nei danni. Questo sviluppo è stato favorito dalla crescente centralità dell'assicurazione nelle strategie bancarie e dall'aumento dell'interesse dei consumatori per soluzioni accessibili direttamente tramite le banche.

Nel 2023 il mercato assicurativo ha raggiunto i 145 miliardi di euro di raccolta, di cui 59 miliardi tramite il canale bancario. Il settore vita domina con 55 miliardi, mentre il comparto danni ne raccoglie quattro. La quota di mercato della bancassurance vita si è stabilizzata intorno al 55%, mentre il segmento danni non auto, con una crescita del 26% dal 2020, ha raggiunto il 12% a fine 2024, con ulteriori prospettive di sviluppo.

L'evoluzione della bancassurance segue due direttrici principali. La prima: nel settore vita, le banche stanno internalizzando il business per rafforzare la gestione del portafoglio assicurativo e integrare le polizze in un'offerta finanziaria più ampia. La seconda: nel settore danni, il mercato è in fermento, con un numero crescente di joint venture e accordi.

### OFFERTA, INVESTIMENTI E DIGITALE I PUNTI DI FORZA

Le banche stanno puntando principalmente sui danni non auto per consolidare la loro crescita, sostenute in questo da diversi fattori:

- ampiezza e qualità dell'offerta: le banche hanno sostanzialmente colmato il divario con le compagnie assicurative nell'offerta destinata al retail e stanno lentamente ma progressivamente ampliando la loro penetrazione nel segmento delle imprese;
- investimenti dei grandi gruppi per l'evoluzione dei modelli di business e lo sviluppo di competenze specialistiche: tra questi, l'inserimento di consulenti tecnici e commerciali, la creazione di agenzie dedicate alle Pmi e l'integrazione tra sportelli e agenzie (ad esempio i modelli di *assurbanca*);
- elevata digitalizzazione, che consente ad alcuni player di vendere e gestire online le polizze.

Ma quanto può crescere, nei prossimi anni, la bancassicurazione danni?

Per rispondere, è utile fare riferimento alle esperienze europee. Sebbene la bancassurance danni non sia ancora molto sviluppata in Europa, Francia e Spagna hanno ottenuto buoni risultati. Oltralpe la quota di mercato dei danni ha già superato il 20%, indicando un potenziale ancora da esplorare in Italia. (continua a pag. 2)





(continua da pag. 1)

Gli esperti attribuiscono questo successo a tre fattori chiave: la frequente interazione con il cliente, la conoscenza approfondita delle sue esigenze e un'elevata digitalizzazione. Inoltre, in Francia la bancassurance danni è presente da 25 anni, con i principali gruppi bancari che hanno sviluppato un'offerta completa, ormai allineata a quella delle compagnie assicurative.

## I CONSUMATORI APPREZZANO LA PROSSIMITÀ

Un altro aspetto chiave riguarda la percezione dei consumatori. Un'indagine di **Innovation Team**, business unit di **Mbs Consulting**, su circa 1.000 famiglie italiane evidenzia una notevole consapevolezza del fenomeno. Tra i principali segnali positivi per il canale, segnaliamo:

- fiducia: il 58% degli intervistati considera le banche più affidabili delle compagnie assicurative e quasi il 40% le vede come il punto di riferimento per la gestione di risparmi e investimenti;
- posizionamento competitivo: il 93% dei consumatori è a conoscenza della possibilità di acquistare polizze danni in banca e addirittura il 56% ha già ricevuto almeno un'offerta (il 21% ha acquistato almeno una polizza tramite questo canale, anche se un terzo degli acquisti riguarda polizze legate ai mutui, ancora oggi una leva rilevante per la bancassurance);
- disponibilità all'acquisto: nel comparto danni, il 72% dei consumatori prenderebbe in considerazione l'acquisto di una polizza in banca. La facilità di pagamento è il fattore più citato (44%), seguito da condizioni economiche vantaggiose per i correntisti (42%). Tra i giovani sono determinanti la comodità e la percezione di una consulenza più qualificata, mentre tra gli over 50 prevale il fattore fiducia (49%);
- digitalizzazione: il 66% dei clienti ritiene le banche più efficienti delle compagnie assicurative nella gestione online, il 69% le preferisce per gli acquisti tramite app o area riservata;
- capillarità: il 64% degli intervistati considera le filiali bancarie più accessibili delle agenzie assicurative. Tuttavia, il percepito va confrontato con i dati reali: il network agenziale conta oltre 10mila sedi fisiche, oltre alle subagenzie e sedi secondarie, che a loro volta impiegano circa 100mila subagenti e produttori iscritti alla sezione E del registro unico degli intermediari.

## PER GLI AGENTI È GIÀ CONCORRENZA

A conferma della posizione ormai consolidata delle banche, è interessante considerare anche la percezione degli agenti. Un'altra indagine Innovation Team condotta su oltre 3.800 agenti evidenzia che il secondo competitor, dopo le altre agenzie, è proprio la bancassurance. In particolare, il 17% e il 22% degli agenti citano le banche come il principale competitor rispettivamente nei danni non auto e nel retail. Sebbene gli agenti vedano i loro colleghi come principali concorrenti, non sottovalutano comunque la pericolosità delle banche (va peraltro sottolineato che le banche, grazie alla forte spinta commerciale degli ultimi anni, hanno sicuramente contribuito in modo significativo alla crescita della propensione assicurativa dei consumatori, generando un effetto positivo per tutto il mercato).

In conclusione, è facilmente prevedibile che la bancassurance danni in Italia continuerà a crescere, trainata dal rapporto fiduciario con i clienti, dalla capillarità sul territorio e dalla spinta verso la digitalizzazione. Tuttavia, per garantire una crescita sostenibile e duratura, le banche dovranno continuare a investire nella qualità della consulenza, nel servizio post-vendita e nello sviluppo di prodotti sempre più personalizzati. Un aspetto cruciale per il successo sarà la capacità di sviluppare il segmento delle Pmi, un target privilegiato per le banche, grazie al rapporto consolidato con queste imprese. Sebbene questo mercato sia ancora poco coperto sotto il profilo assicurativo, il potenziale di crescita rispetto alle compagnie assicurative tradizionali rimane notevole.



**Fabio Orsi**,  
senior partner di Innovation Team – Mbs Consulting, gruppo Cerved  
e **Gabriele Marcelli**,  
specialist di Innovation Team – Mbs Consulting, gruppo Cerved



## RICERCHE

# Censis, in Italia tanti anziani soli e poche badanti

**Il primo paper del “Rapporto 2025 Family (Net) Work”, realizzato dall’istituto di ricerca per conto di Assindatcolf, restituisce un quadro chiaro del ruolo cruciale del lavoro domestico e dell’assistenza familiare in una società sempre più vecchia e frammentata**

In Italia si contano 8,5 badanti ogni 100 persone sole che hanno 60 anni e più, con variazioni significative a livello regionale. La Sardegna registra il dato più alto (24,5%), seguita da Toscana (13,5%) e Marche (13,4%). In Lombardia il numero è di poco superiore alla media nazionale (8,7%), mentre nel Lazio il dato è inferiore (7%). Fanalino di coda sono le regioni del Mezzogiorno, come Sicilia, Calabria e Basilicata, con circa tre badanti ogni 100 anziani soli. È quanto emerge dallo studio *La fatica delle famiglie: una difficile articolazione della domanda di cura*, realizzato dal **Censis** per **Assindatcolf** (Associazione nazionale dei datori di lavoro domestico) nell’ambito del **Rapporto 2025 Family (Net)Work - Laboratorio su casa, Famiglia e lavoro domestico**.

L’analisi restituisce l’immagine di un’Italia caratterizzata da un alto indice di solitudine, pari a 34,4 persone sole ogni 100 famiglie, anche qui con grandi differenze a livello regionale. La Liguria registra il dato più alto (42,9%), seguita da Valle d’Aosta (41,2%), Piemonte e Lazio, con quasi 39 persone sole ogni 100 famiglie. Complessivamente sono 8,8 milioni gli individui che vivono soli, e all’interno di questa categoria gli anziani (60 anni e più) rappresentano la quota più ampia: quasi cinque milioni, pari al 55,2%. L’incidenza regionale più elevata si registra in Umbria, dove il 60,5% delle persone sole ha più di 60 anni, seguono la Sicilia (59,7%) e la Liguria (59,4%). In Lombardia e Lazio sono rispettivamente il 53,1% e il 52,9%.

### Invecchiamento e quotidianità

Vivere da soli non implica necessariamente una condizione di disagio, ma comporta una serie di difficoltà che possono accentuarsi invecchiando. Secondo l’indagine (realizzata su un campione di più di 2.300 famiglie datrici di lavoro domestico), quello che viene ritenuto il problema maggiore è la mancanza di assistenza immediata in caso di emergenza (50,5%). Seguono la gestione delle attività domestiche e la preparazione dei pasti (38,2%).

La solitudine e l’assenza di relazioni di supporto preoccupano invece il 31,6% delle persone. Le difficoltà nella gestione delle pratiche burocratiche digitali vengono indicate dal 31,2%, mentre l’accesso all’assistenza privata dal 20,6%, con percentuali più alte tra i giovani rispetto agli over 75. Al contrario, l’accesso ai servizi sanitari diventa più preoccupante con l’età: dal 7,9% degli under 50, arriva al 18% tra gli over 75.

Oltre all’aiuto dei lavoratori domestici, le persone che vi-

vono sole adottano strategie diverse per affrontare i bisogni quotidiani, ma il supporto di familiari e amici rappresenta la soluzione più diffusa, scelta dal 43,9% (con un picco che arriva al 57,6% nelle persone over 75).

Il 64,3% di chi ha una persona non autosufficiente all’interno della propria famiglia dichiara di esserne il caregiver. Le principali mansioni svolte con regolarità riguardano soprattutto la gestione delle pratiche amministrative, con nove individui su dieci che dichiarano di occuparsene sempre. A seguire l’accompagnamento a visite mediche o terapie (75,3%), il supporto emotivo e la presenza continua durante il giorno o la notte (30,6%) e l’assistenza diretta nella somministrazione dei pasti o nell’igiene personale (20,5%).

### Poco tempo libero e troppo stress per i caregiver

Quanto all’impatto che il lavoro di cura può generare sul benessere della famiglia, la maggior parte degli intervistati concorda sul fatto che essere caregiver limiti il tempo disponibile per il lavoro o per altre attività personali (89,2%), con una percezione più marcata tra le donne (93,4%) rispetto agli uomini (82,9%). Anche lo stress psicologico è riconosciuto dalla grande maggioranza degli intervistati (88,3%), e riguarda maggiormente le donne.

Nonostante le opinioni favorevoli rispetto all’eventuale condivisione degli spazi, come i modelli di co-housing e co-living quale risposta ai bisogni delle famiglie (il 78% ritiene che possa ridurre i costi di assistenza e supporto, l’83,5% che favoriscano l’inclusione contrastando la solitudine), per il 75,4% del campione la mancanza di fiducia o privacy rende difficilmente adottabili queste soluzioni, o anche la scarsa conoscenza (il 36,8%), tanto che più di una persona su tre preferisce affidarsi a soluzioni private, come il ricorso alle badanti o a servizi retribuiti.

“La fotografia scattata dal Censis restituisce un quadro chiaro del ruolo cruciale del lavoro domestico e dell’assistenza familiare in una società sempre più anziana e frammentata”, ha dichiarato **Andrea Zini**, presidente di Assindatcolf. “Le badanti e i caregiver, spesso invisibili nel dibattito pubblico, sostengono un sistema di welfare familiare che altrimenti rischierebbe di collassare. Serve un riconoscimento più concreto del loro contributo, con politiche di supporto economico, formazione adeguata e misure per ridurre lo stress e il peso emotivo di chi si prende cura degli altri”.

M.S.



La community assicurativa italiana  
si incontra su

# insurance Trade<sup>®</sup>.IT

Qualità dell'informazione, innovazione, multicanalità e multimedialità:  
sono i valori che rendono unica Insurance Trade, la piattaforma online dedicata  
a tutta la community assicurativa italiana.



Iscriviti gratuitamente e sarai costantemente  
aggiornato su tutte le novità del settore

[www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

**Insurance Daily**

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 5 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577