

IBIPS: IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DELL'OFFERTA

di Antonio Orlando, Matteo Vergani, Stefano Pozzetti, partner di EFC Reply Insurance e Arcangelo Esposito, senior manager di EFC Reply Insurance

LE COMPAGNIE ASSICURATIVE HANNO AVVIATO UN PROCESSO DI PROFONDO RINNOVAMENTO DEI PRODOTTI VITA: IN MENO DI UN ANNO, CIRCA L'85% DEI CONTRATTI DISPONIBILI IN ITALIA È STATO AGGIORNATO O SOSTITUITO CON UNA NUOVA VERSIONE. NELL'ANALISI DI REPLY, LE SOLUZIONI EMERGENTI E I TREND FUTURI DI UN MERCATO SOTTO LA PRESSIONE COMPETITIVA DEI RENDIMENTI

Negli ultimi anni il mercato assicurativo vita ha attraversato un periodo di forte volatilità, con la raccolta complessiva che nel 2023 ha raggiunto il livello più basso dal 2014 (91,2 miliardi di euro: -3,2% anno su anno). Il 2024, per contro, ha mostrato segnali di ripresa con un flusso netto tornato positivo (1,6 miliardi nel terzo trimestre e 3,6 miliardi nel quarto).

Spinte dalle particolari condizioni di mercato e da una più sofisticata segmentazione della domanda, le compagnie assicurative hanno avviato un processo di profondo rinnovamento dell'offerta. Indicatore chiave del processo di trasformazione in corso è il tasso di revisione dei prodotti: tra febbraio e ottobre 2024 circa l'85% dei prodotti disponibili in Italia è stato oggetto di modifica, sia in termini di lancio di vere e proprie nuove soluzioni sia di restyling di soluzioni esistenti.

Per monitorare e comprendere l'evoluzione del mercato, la practice insurance di e*finance consulting **Reply** ha attivato un osservatorio permanente dei prodotti di investimento e risparmio retail (ibips) nel mercato italiano. Lo studio, perimetrato sull'analisi di circa 300 prodotti di 24 diverse compagnie assicurative rappresentative di circa il 90% della produzione complessiva nei rami I e III, fotografa le dinamiche di offerta al quarto trimestre 2024.

ADATTAMENTO DEI RENDIMENTI AI TASSI DI MERCATO

Target cliente: l'offerta assicurativa è mediamente orientata verso un target di clientela con alfabetizzazione finanziaria contenuta. In particolare, il 92% dei prodotti si rivolge a in-

vestitori con conoscenza (di prodotti/soluzioni finanziarie) medio-bassa e, nel 67% dei casi, l'offerta è calibrata per profili di rischio medio-basso, con orizzonte temporale raccomandato per l'investimento medio-lungo (87% dei prodotti con Rhp maggiore o uguale a cinque anni).

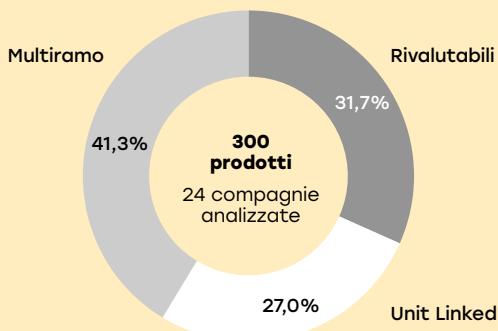
Prestazioni e rendimenti: in un mercato in ripresa, le compagnie stanno puntando su formule di rendimento maggiormente allineate agli attuali tassi di mercato: il 14% dei prodotti offre minimi garantiti (nella maggior parte collocati in finestre temporali definite in logica *campagna*), mentre il 17% sfrutta meccanismi *target maturity* legati a specifiche scadenze obbligazionarie sottostanti. In forte crescita le polizze con doppia gestione separata (25 nuovi prodotti lanciati nell'ultimo anno), con l'obiettivo di coniugare sicurezza e potenziali maggiori rendimenti. Da rilevare anche l'integrazione di coperture di tipo *protection* (Tcm, Ltc, infortuni o malattia) presenti nel 15% dei prodotti.

PROTEZIONE E RIMODULAZIONE DEL RISCHIO SUL LUNGO PERIODO

Opzioni contrattuali: si rafforza il ricorso a strumenti di protezione del capitale nei prodotti con componente ramo III, tra cui switch volontari (87%), stop loss (11%) e loss protection (9%), a tutela del cliente in contesti di volatilità. Parallelamente, cresce l'adozione di opzioni che riequilibrano il rischio nel tempo, come soluzioni life-cycle (34%) e ribilanciamento automatico (26%). Estendendo il perimetro di osservazione (ramo I e III) risultano piuttosto diffuse anche opzioni di rendita (47%), riscatto programmato (29%) e cedola periodica

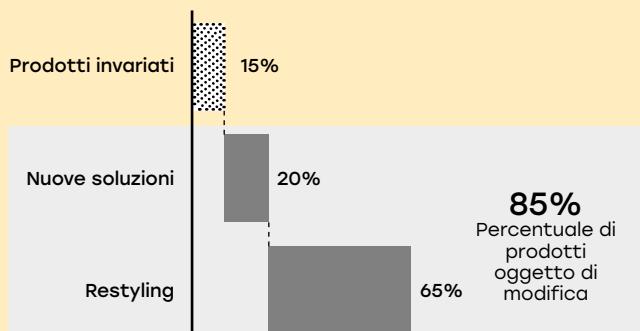
Panel osservatorio

Prodotti ramo I e III retail (al quarto trimestre 2024)



Evoluzione offerta Ibips

Variazioni osservate nel periodo febbraio-ottobre 2024



(12%), che testimoniano l'interesse verso soluzioni orientate alla rendita programmata, assimilabili a formule con finalità previdenziali.

Caratteristiche di commercializzazione: la strategia di commercializzazione dei prodotti Ibips tende a bilanciare incentivi alla raccolta di liquidità e misure volte a disincentivare il disinvestimento anticipato, garantendo così maggiore stabilità ai portafogli. Per incentivare nuove sottoscrizioni, il 68% dei prodotti offre almeno una forma di sconto, come riduzioni legate a campagne promozionali (21%) e sconti sul reinvestimento dei capitali (18%). D'altro canto, la maggioranza dei prodotti prevede costi di uscita (76% riscatto totale, 74% riscatto parziale). È diffusa inoltre l'applicazione di oneri sulle opzioni contrattuali, come per l'esercizio della conversione in rendita (70%).

ESG E VALUE FOR MONEY: LA SPINTA NORMATIVA

Sostenibilità: la gamma *light green* risulta in espansione, confermando una tendenza di rimodulazione dell'offerta verso prodotti che prevedono una allocazione degli attivi che promuove caratteristiche ambientali e sociali (67% del totale), prevalente sulla linea multiramo (nel 75% delle soluzioni). Inoltre, l'84% del panel analizzato integra disclosure dei *Pai* (Principali impatti negativi) a livello di prodotto, e il 63% dichiara preferenze Esg nel target market.

Aspetti regolamentari: le indicazioni della normativa di settore stanno sempre più permeando la struttura dell'offerta, in particolare per ciò che concerne le valutazioni di complessità del prodotto e il *value for money*. Ad esempio, la spinta sulla personalizzazione, tipica di diverse polizze di ramo III distribuite attraverso la bancassicurazione, rende più complessa la struttura contrattuale. Nel 60% dei casi, le soluzioni consentono molteplici combinazioni di fondi, con riflessi sulle

logiche di trasparenza e semplicità nella comprensione del prodotto. Inoltre, al fine di aumentare il valore del prodotto percepito dal cliente, le soluzioni assicurative stanno sempre più integrando logiche che incidono sul miglioramento del *reduction in yield*, meccanismi di controllo della volatilità e altri servizi (legati ad esempio all'introduzione di parametri qualitativi di sostenibilità).

PROSPETTIVE DI CRESCITA E POSSIBILI TREND FUTURI

Secondo le stime di e*finance consulting Reply, la raccolta nel corso del 2025 dovrebbe far registrare ancora un segno moderatamente positivo (+2% circa rispetto al 2024). L'analisi delle dinamiche in atto e dei trend di mercato suggerisce quattro possibili linee di sviluppo su cui proseguire il percorso di trasformazione dell'offerta.

- *Focus su soluzioni multiramo e rivalutabili*, con progressiva semplificazione dell'offerta verso prodotti a bassa complessità, caratterizzati da una selezione agevolata dei fondi. Evoluzione confermata dal crescente numero di formule con opzioni di investimento predefinite, ormai presente nel 20% dei prodotti.
- *Ricerca di rendimenti più allineati alle aspettative del mercato*, coniugati con soluzioni di protezione del capitale. Tendenza confermata dalla crescita esponenziale delle soluzioni con doppie gestioni separate (+500% anno su anno).
- *Intensificazione dei meccanismi di incentivazione* per nuove sottoscrizioni, come dimostrato dalla crescita dei prodotti con scontistiche a campagna (+5% anno su anno).
- *Consolidamento del posizionamento* su soluzioni che consentono il decumulo strutturato delle risorse finanziarie, oggi presenti su più della metà dell'offerta.