



Polizza Auto: la complessa scelta di una commodity

Gionata CERRI

gionata_cerri@iama.it – 02 72.253.239



insuranceTrade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

*RC AUTO 2013 - Tra tariffe e riduzione dei costi
Milano, 14 novembre 2013*

Cosa significa commodity








Commodity è un termine inglese entrato oramai nel gergo commerciale ed economico per la mancanza di un equivalente italiano, e deriva dal francese “commodité”, che in italiano si può tradurre, col significato di “ottenibile comodamente”, col termine “pratico”.



La commoditisation è un fenomeno strettamente legato alla maturità dei mercati: in presenza di forte competizione in un mercato di massa, il prezzo inevitabilmente diventa il driver principale dei comportamenti di acquisto

Perché l'assicurazione RCAuto è già una commodity

Di fatto l'assicurazione RCAuto, anche per la sua obbligatorietà, ma non solo, è un mercato maturo per definizione, ed inoltre ha una serie di elementi peculiari, che contribuiscono anche alla “commoditisation”:

-  Forte penetrazione
-  Alto livello di standardizzazione
-  Intangibilità del prodotto
-  Presenza di molti fornitori
-  Accessibilità attraverso molti punti vendita/contatto differenti
-  Forti oscillazioni di prezzo
-  Basso livello di consulenza

La comparazione diventa un «must», anche nle nostro paese

In UK ormai più del 70% delle vendite di polizze auto “viaggia” sui canali diretti (telefono, ma soprattutto Internet): di fatto non sono solo i direct writer ad entrare in contatto con il cliente finale, ma emerge sempre di più la presenza di broker on-line, di aggregators, di brandassurers, (tra i più importanti le catene di supermercati) che hanno accelerato la già forte competizione nel settore

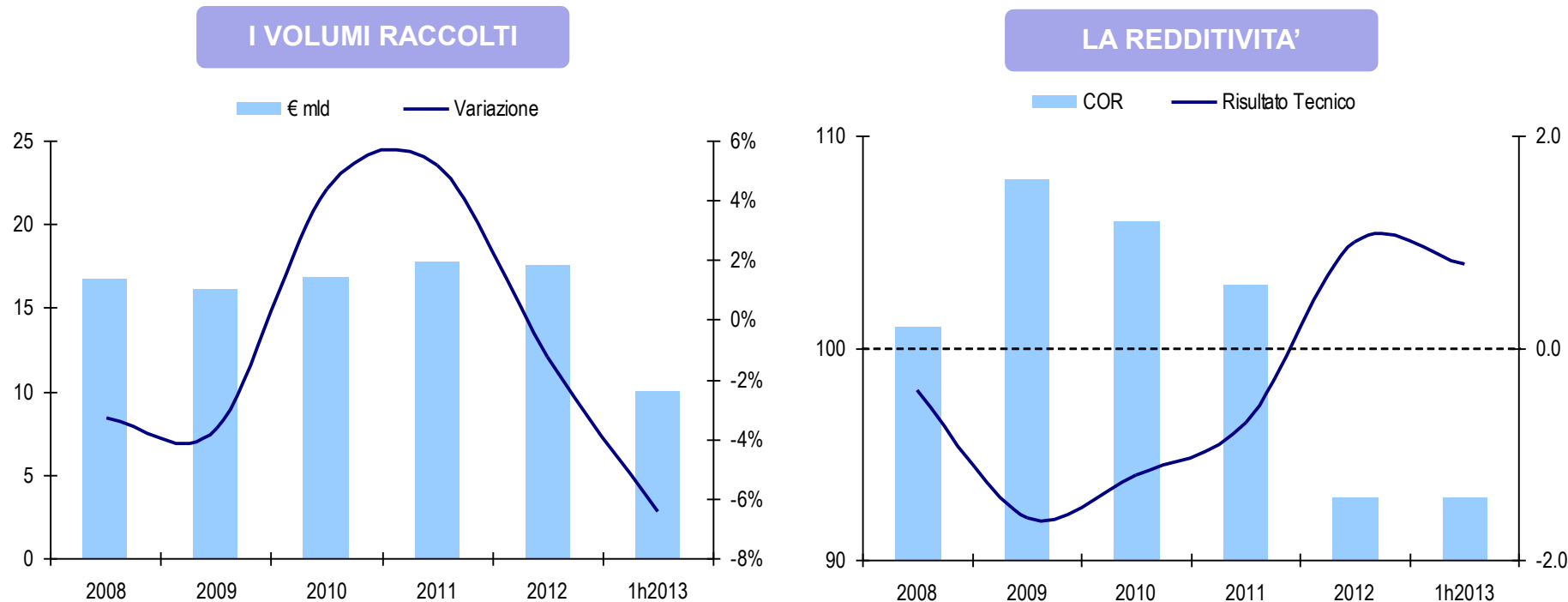
The image displays four overlapping screenshots of Italian insurance comparison websites:

- segugio.it**: Features a dog logo and the tagline "IL MIGLIOR AMICO DEL RISPARMIO". It offers "Assicurazione Auto" and "Assicurazione Moto" with a "PREVENTIVI" button.
- ComparaMeglio.it**: Promotes "Assicurazione auto a partire da 199€ l'anno". It includes a three-step process: 1. "Compila un solo questionario", 2. "Scegli la più economica tra 18 assicurazioni", and 3. "Salva il preventivo e blocca il prezzo".
- facile.it**: Emphasizes "RISPARMIARE È FACILE". It lists various services like "Assicurazioni", "Mutui", "Prestiti", "Conti", "ADSL", "Pay TV", and "Gas e Luce". It offers "Assicurazioni on line: confronta e scegli la migliore" for both "Assicurazioni Auto" (18 companies, up to 500€ savings) and "Assicurazioni Moto" (9 companies, up to 300€ savings).
- Chiarezza.it**: Focuses on "scegliere alla luce del sole". It offers "Assicurazione auto" (18 companies, up to 500€ savings) and "Assicurazione moto" (2 companies, up to 800€ savings).

Il business auto si muove tra alti e bassi

I volumi complessivi del business assicurativo auto hanno mostrato nel recente passato una flessione anche significativa, frutto soprattutto di un contesto economico negativo

A fronte di questa «compressione» del mercato però è emerso in realtà un recupero (anche sopra le attese) della redditività

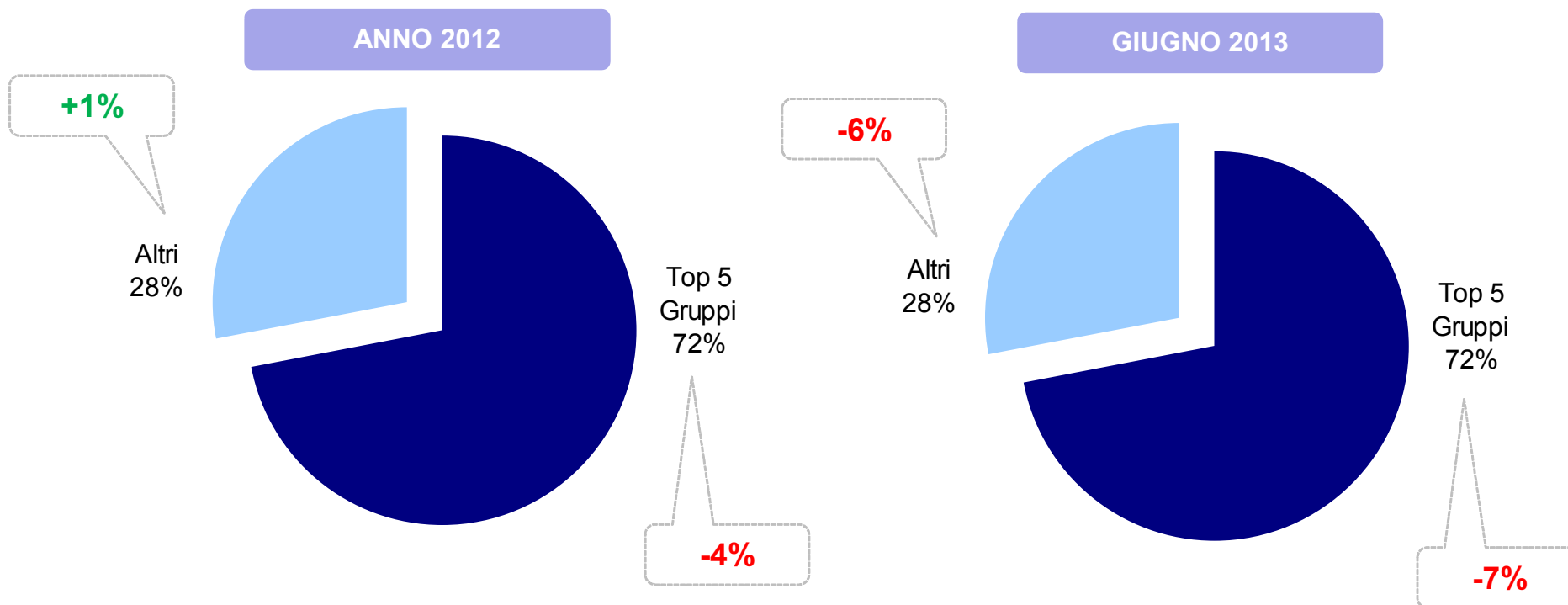


Fonte: IAMA Monitor

La competizione c'è, e si vede ...

Se è vero che il mercato rimane ancora oggi molto concentrato, le performance degli operatori minori sono state sino ad oggi più interessanti di quelle dei big.

Oggi la competizione si fa più serrata, e sia i grandi gruppi che i player più piccoli registrano cali nella raccolta

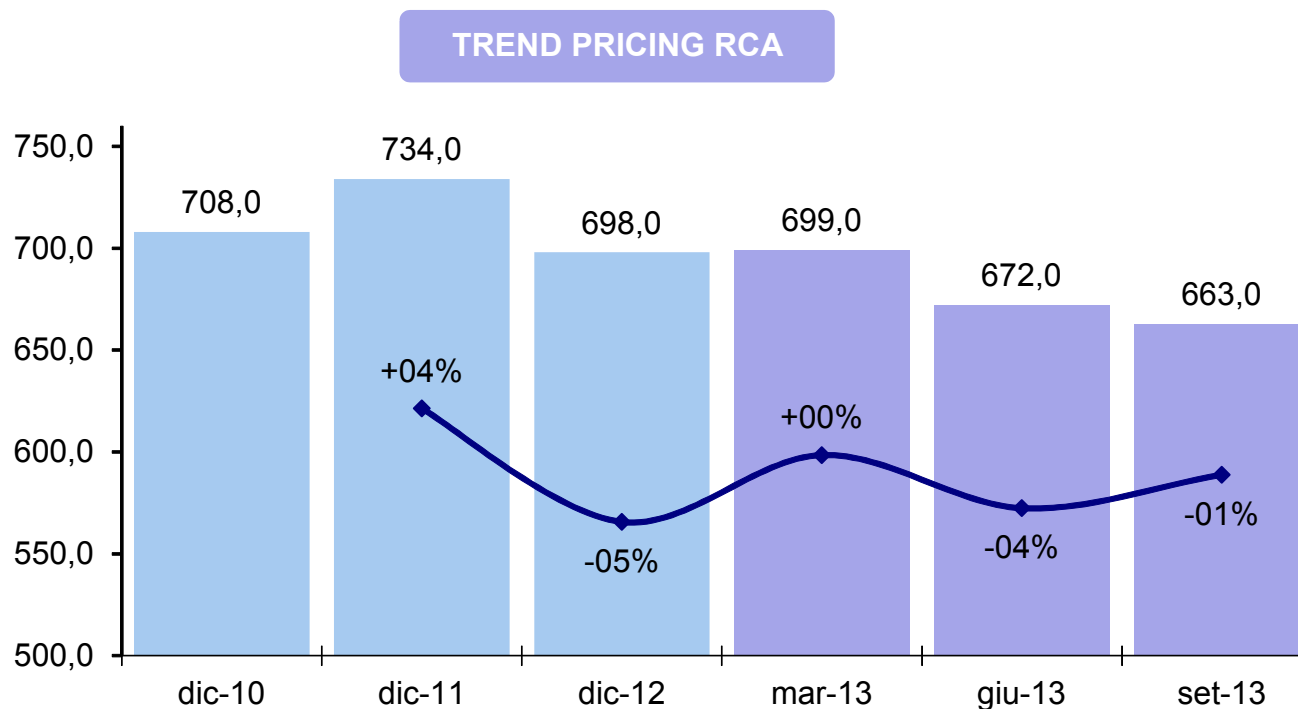


Fonte: IAMA Monitor

... soprattutto sul prezzo

Il pricing auto ha mostrato una flessione per il quinto trimestre consecutivo.

Il mercato sta sicuramente scontando già la ripresa della competizione sul prezzo, tanto che il ciclo positivo del business auto rischia di chiudersi molto velocemente



Fonte: IAMA Cruscotto Listino medio RCA Nuovi clienti – Settore Autovetture

Cambia il modo di considerare l'auto da parte delle famiglie italiane ...

I principali indicatori del mercato nel corso del 2013:

- immatricolazioni a fine giugno 730.000 (-10% circa)
- solo 1 auto su 4 di quelle acquistate è nuova
- spesa media per l'acquisto al di sotto di € 16.000 (-10%/15%)
- variazione del parco circolante negativa (-40/45.000 veicoli)
- età media del parco circolante oltre i 10 anni (10,6 + 12%)

***Un contesto economico che spinge sempre più
verso un efficientamento delle spese per l'auto***

... e gli approcci alla mobilità da parte degli italiani

- oggi mediamente un automobilista percorre circa 9.000-9.500 km all'anno
- dal 1995 ad oggi la percorrenza media è calata di oltre 6.000 km, e di oltre 2.000 km nei soli ultimi tre anni
- circa un quinto delle automobili in Italia percorrono meno di 5.000 km annui, e molto più della metà non supera la media

***Le percorrenze e i comportamenti di guida
diventano un elemento su cui differenziare
l'offerta e il pricing***

L'offerta inizia ad adattarsi: il caso delle soluzioni «pay per use»

A CONSUMO

Le percorrenze hanno un impatto diretto sulla spesa assicurativa RCAuto e di fatto ogni chilometro ha un costo ben definito

Spesso queste formule prevedono al primo anno una sorta di «pacchetto chilometrico» incluso nel premio iniziale

In alcuni paesi anglosassoni si sono sperimentati modelli più sofisticati, dove anche il tipo di strada e gli orari modificavano in maniera importante il costo

FLAT

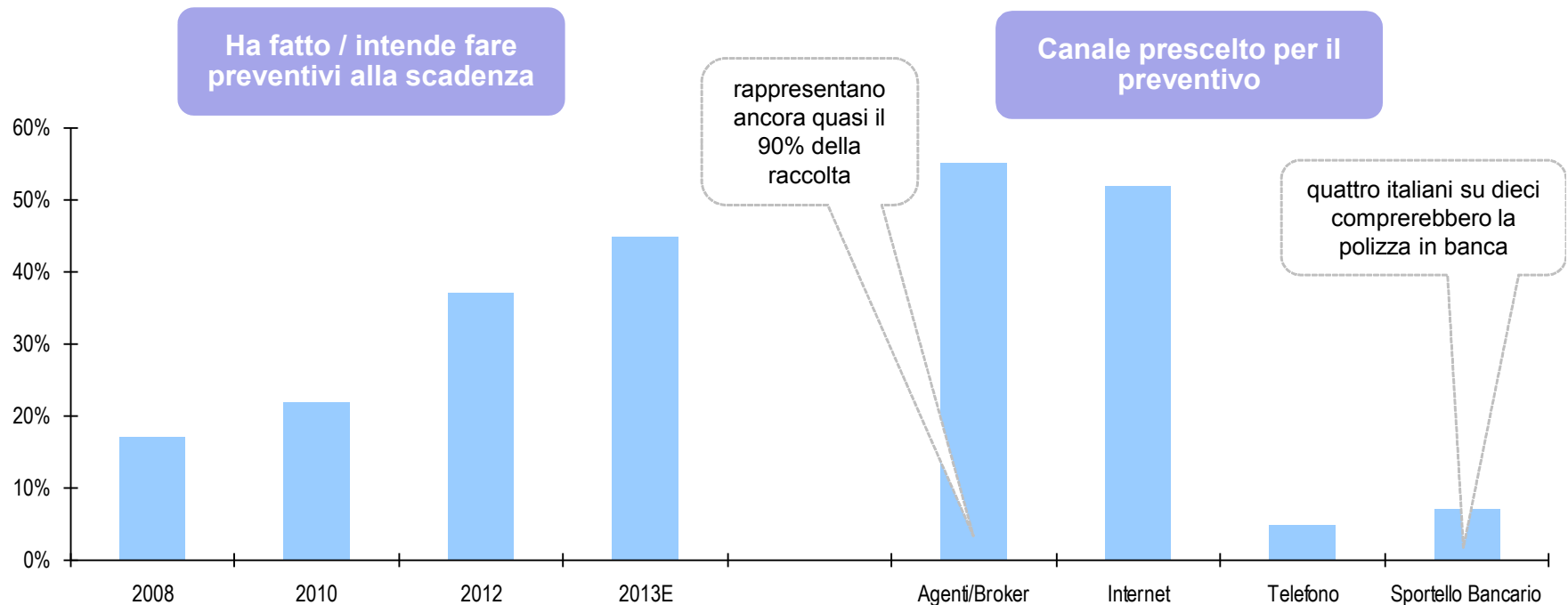
Il kilometraggio complessivo del periodo assicurativo viene utilizzato come variabile per «riprezzare» la polizza negli anni successivi, in un'ottica sempre e solo premiante per il cliente

Sono diversi i player che hanno sviluppato anche in Italia un approccio più «tailor-made», prendendo in considerazione il tipo di strada, gli orari e addirittura il modo di guidare (accelerazioni/frenate, cornering, ...)

La ricerca di una soluzione auto sta trasformando gli italiani in «shoppers» ...

E' in aumento il numero di utenti che fanno o intendono fare preventivi alla scadenza della polizza e oltre il 50% utilizza internet per cercare l'offerta migliore alle proprie esigenze.

In realtà quando è il momento di sottoscrivere la polizza gli italiani preferiscono il «face to face» e si concentrano sul prezzo



Fonte: I comportamenti in evoluzione dei clienti assicurativi - Diecimila®, IAMA

... ma non ancora completamente pronti a confrontare da soli le offerte ...

- Il 50% degli italiani si definisce competente in materia assicurativa e quasi il 70% è a conoscenza delle novità introdotte negli ultimi anni, come ad esempio il Decreto Bersani.
- franchigia, premio, bonus malus, scoperto e massimale, sono concetti abbastanza ostici per oltre il 30% degli italiani che non ne conoscono bene il significato
- Un italiano su dieci confonde il significato della parola franchigia con il premio o come una tassa fissa o con un aumento percentuale;
- una persona su tre è convinta di essere coperta dall'Rc auto se subisce danni fisici in un incidente in cui è al volante
- un italiano su cinque crede di essere coperto dall'assicurazione in caso di furto e incendio.

però ...

- quasi nove italiani su dieci sanno cos'è un attestato di rischio e cosa sia il sistema Bonus Malus, anche se uno su cinque non ha una chiara idea del funzionamento e confonde il significato della classe di merito universale con la classe di merito attribuita dalla compagnia
- Quasi tutti sanno che un sinistro causato da guida in stato di ebbrezza o sotto effetto di stupefacenti, o con la patente scaduta può comportare l'esclusione della copertura assicurativa

Fonte: Istituto di Ricerca Sociale, Altroconsumo

Differenze sostanziali di prezzo, ma anche di contenuto/servizio, che richiedono strumenti di confronto anche per gli intermediari

		Premi Lordi			Rivalse			
Compagnia	Prodotto	Totale (€)	RCA(€)	Altre Garanzie(€)	Ebbrezza	Stupez.	Trasp.	Patente
<input type="checkbox"/>	ALLIANZ Bonus Malus	722	722		ET	EP	ET	●
<input type="checkbox"/>	UNIPOL Km sicuri	1.103	1.103		NE	NE	NE	●
<input type="checkbox"/>	AVIVA Easy Drive	1.165	1.165		ET	ET	ET	ET
<input type="checkbox"/>	SARA RuotaLibera	1.196	1.196		EP	EP	EP	ET
<input type="checkbox"/>	ROYAL E SUNALLIANCE Driver Plan	1.218	1.218		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	GENERALI Sei in auto	1.227	1.227		EP	EP	EP	●
<input type="checkbox"/>	FONDIARIA SAI Nuova 1° Global	1.253	1.253		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	MILANO Nuova 1° Global	1.327	1.327		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	GROUPAMA Guidamica	1.359	1.359		ET	ET	ET	NE
<input type="checkbox"/>	AUGUSTA BeneAuto	1.370	1.370		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	TORO Autosystem Più	1.370	1.370		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	LIGURIA Guida Liguria	1.396	1.396		ET	ET	ET	●
<input type="checkbox"/>	UNIQA Auto & Libertà	1.448	1.448		EP	EP	NE	●
<input type="checkbox"/>	ZURICH ZuriGo	1.477	1.477		NE	NE	NE	●
<input type="checkbox"/>	ASSITALIA oTto	1.478	1.478		ET	ET	ET	ET

NewCheckAuto "Jarvis" Il nuovo servizio di comparazione



Garanzie di ALLIANZ - Bonus Malus

<input type="checkbox"/>	Incendio	29,62 €
<input checked="" type="checkbox"/>	Incendio e Furto Totale e Parziale	
RD	Senza Scoperto	
<input type="checkbox"/>	Scoperto 10% Minimo 350€ Opzione A	254,83 €
<input type="checkbox"/>	Scoperto 15% Minimo 500€ Opzione B	237,61 €
<input type="checkbox"/>	Scoperto 20% Minimo 500€ Opzione C	226,14 €
<input type="checkbox"/>	Scoperto solo parziale 10% Minimo 350€	281,60 €
<input checked="" type="checkbox"/>	Incendio e Furto Totale	
RD	Senza Scoperto	
<input type="checkbox"/>	Scoperto 10% Minimo 350€	182,16 €
<input type="checkbox"/>	Atti vandalici ed Eventi naturali con Scoperto 10% Minimo 250€	95,98 €
<input type="checkbox"/>	Assistenza Furto	12,49 €

Polizza Auto: la complessa scelta di una commodity



"If you want a guarantee, buy a toaster."
Clint Eastwood