

Lo scaffale di Plus24 / 2. Gli adeguamenti richiesti alle compagnie

# Come cambia il mercato delle assicurazioni

Focus sulle polizze caratterizzate da una crescente competitività

Il settore delle assicurazioni è, allo stato attuale, oggetto di profondi mutamenti, sia sotto il punto di vista del mercato, sia di quello normativo. Questi mutamenti costringono le imprese a ridefinire il proprio *modus operandi* all'interno di un quadro concorrenziale che, come giustamente dipinge Paolo Riva nella prefazione, riferendosi all'ingresso di Cariparma nella scena assicurativa italiana «nel 1995 era ancora assai modesto (...), uno o due operatori coprivano l'80% della produzione italiana».

In effetti, in questo momento il settore assicurativo è caratterizzato da costi di acquisizione dei clienti più elevati, da un crescente grado di mobilità degli assicurati e degli intermediari assicurativi e dall'introduzione di nuovi canali distributivi. Questi cambiamenti hanno necessariamente determinato l'aumento della concorrente

renza tra i diversi operatori del settore e sono chiaramente analizzati nel volume curato da Claudio Cacciamani, professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso la facoltà di Economia dell'università di Parma.

Il lavoro di Cacciamani e dei suoi collaboratori (ricercatori universitari e operatori professionali del settore) mostra come la distribuzione di polizze e servizi si basi, in questo momento, sui canali e sulle esperienze di strutture organizzate.

Il libro è diviso in sei parti, nella prima «Le innovazioni del mercato assicurativo» viene descritto il mercato assicurativo italiano e il suo confronto con quello internazionale, oltre a un'analisi dei canali distributivi del settore. La seconda parte è dedicata alle innovazioni regolamentari degli ultimi anni.

La terza e la quarta parte sono dedicate alle nuove frontiere del mercato; nella terza «nuovi spazi per prodotti assicurativi» viene esaminato l'ampliamento del mercato di riferimento, mentre nella quarta «nuovi spazi per i canali distributivi», vengono enumerati i vari soggetti



**«Prodotti e canali innovativi nel settore assicurativo»**

A cura di: Claudio Cacciamani  
Edizioni: Egea  
Prezzo: 20 euro; Pagine: 162

coinvolti nel processo assicurativo: gli agenti, i broker, i promotori finanziari fino ad arrivare ai canali di ultima generazione. La quinta parte è dedicata alla «Esperienza di marketing relazionale nei mercati di prossimità per le assicurazioni», rivolta quindi al mondo bancario e ai nuovi fenomeni di interazione sociale.

L'opera si conclude con una riflessione riguardo ai cambiamenti del mercato assicurativo in Italia.