



L'alfabetizzazione assicurativa

Vilma Scarpino
Amministratore Delegato BVA-Doxa



WWW.BVA-DOXA.COM
Copyright © BVA-Doxa

Copyright © BVA Doxa - 2021

20 Maggio 2021

Alfabetizzazione Assicurativa: l'indice di conoscenza Assicurativa

L'Indice di Conoscenza Assicurativa è costruito a partire dalla conoscenza della terminologia assicurativa di base e delle caratteristiche di alcuni prodotti assicurativi

Partiamo dai fondamentali, che fondamentali non sono ...

Alcuni ingredienti dell'indice

Lei sa cosa si
intende per
_____?

Ritiene di sapere
cosa si intende per
PREMIO ASSICURATIVO



Ritiene di sapere
cosa si intende per
FRANCHIGIA



Ritiene di sapere
Cosa si intende per
MASSIMALE



Parliamo di polizze _____.
Lei sa quali sono le garanzie di
copertura sottoscrivibili attraverso
una polizza _____?

Ritiene di conoscere
le coperture di una polizza
INFORTUNI



Ritiene di conoscere
le coperture di una polizza
**TEMPORANEA
CASO MORTE**



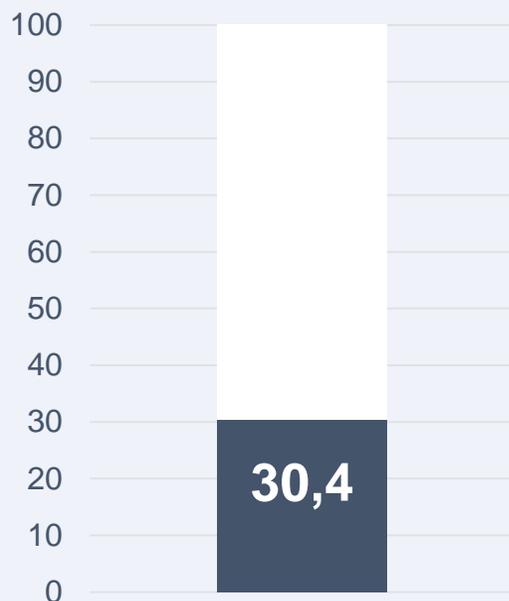
Ritiene di sapere con quale
scopo viene sottoscritta una
polizza di **PREVIDENZA
COMPLEMENTARE**



Parliamo di polizze di previdenza
complementare.
Lei sa con quale scopo viene
sottoscritta una polizza di
previdenza complementare?

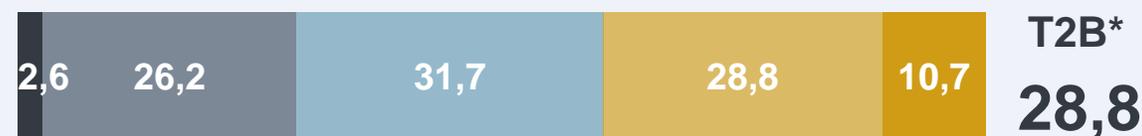
L'insipienza assicurativa degli italiani è un dato di fatto ed è consapevole

L'Indice di Conoscenza Assicurativa è costruito a partire dalla conoscenza della terminologia assicurativa di base (*premio, massimale, franchigia*) e delle caratteristiche di alcuni prodotti in area protezione e vita.

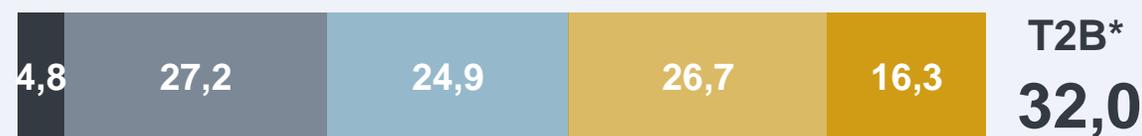


L'Indice di Conoscenza Assicurativa

Secondo lei la cultura assicurativa potrebbe definirsi adeguata in Italia?



Fra chi ha portafogli più evoluti: Mi sento competente in ambito assicurativo



Molto
 Abbastanza
 Così, così
 Poco
 Per nulla

*T2B= Top 2 Boxes

Fonte: Studio IVASS – Alfabetizzazione Assicurativa

Base: totale rispondenti, 2053 casi ; Portafogli più evoluti (ha sottoscritto almeno una polizza non obbligatoria), 1111 casi – valori%

La conoscenza assicurativa oggi passa dalla palestra delle vita

L'Indice di Conoscenza Assicurativa è costruito a partire dalla conoscenza della terminologia assicurativa di base (*premio, massimale, franchigia*) e delle caratteristiche di alcuni prodotti in area protezione e vita.

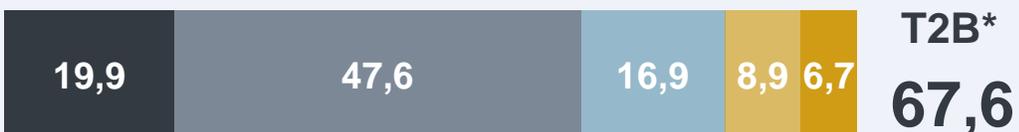


La sottoscrizione si fonda su principi di affidamento

Fra quanti hanno polizze non obbligatorie

Quanto si riconosce nelle seguenti affermazioni?

Ho fiducia nelle proposte del referente assicurativo a cui mi affido



Prima di sottoscrivere una copertura assicurativa valuto diverse offerte



Molto
 Abbastanza
 Così, così
 Poco
 Per nulla

*T2B= Top 2 Boxes

Per le polizze assicurative da lei sottoscritte, lei è solito...?

Valuta diverse offerte
(T2B 65,9%)

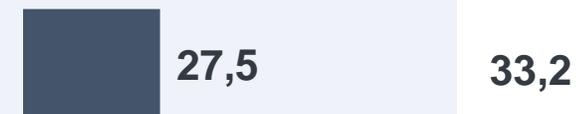
Rivolgersi alla sua compagnia / banca/ referente assicurativo di fiducia



Cercare di volta in volta la compagnia / banca/ referente assicurativo più adatto

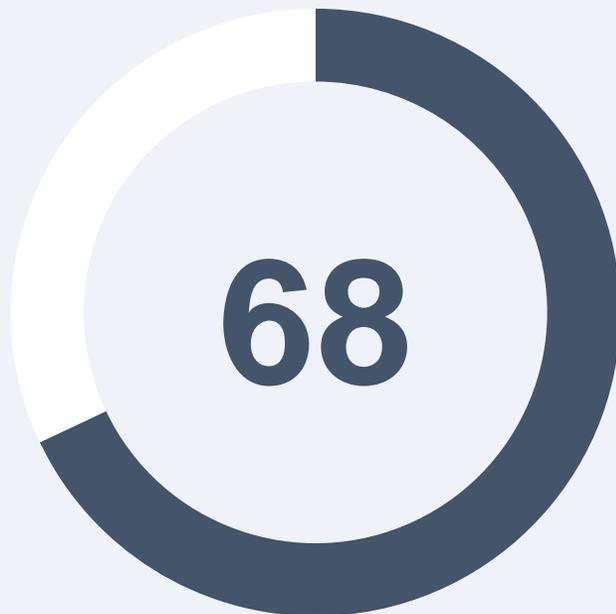


Entrambi, dipende dal tipo di polizza



Sono stati, in parte, superati alcuni pregiudizi

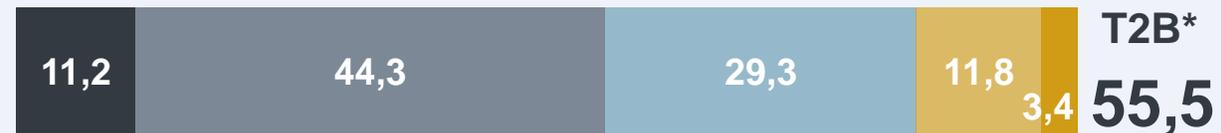
L'assicurazione ha senso perché permette di coprirsi dalla possibilità che si verifichi un danno **anche se questa probabilità è molto bassa**



Primo posto nel ranking

Assicurati

Nel caso subisse un sinistro, lei pensa che la procedura per ottenere la prestazione dovuta dall'assicuratore sarebbe agevole



User polizze ultimi 2 anni

Quanto si ritiene soddisfatto della copertura assicurativa che ha utilizzato negli ultimi due anni



Molto
 Abbastanza
 Così, così
 Poco
 Per nulla

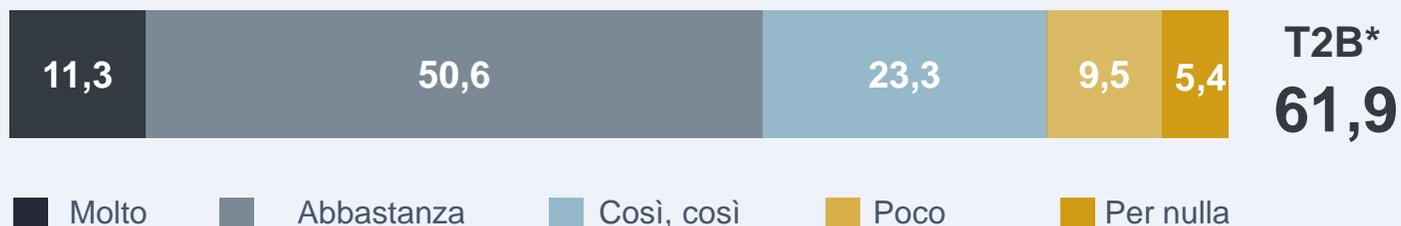
*T2B= Top 2 Boxes

Fonte: Studio IVASS – Alfabetizzazione Assicurativa

Base: : totale rispondenti, 2053 casi ; Assicurati (ha sottoscritto almeno una polizza), 1912 casi ; user di polizze (indipendentemente dalla tipologia di polizza ed utilizzo, 302 casi)

I giovani assicurati credono di più al matrimonio assicurazione e sicurezza

Quanto si sente sereno nell'affrontare gli imprevisti della vita dopo aver sottoscritto un prodotto assicurativo?



TOP 2 BOXES
(molto+abbastanza)



*T2B= Top 2 Boxes

Fonte: Studio IVASS – Alfabetizzazione Assicurativa
Base: ha sottoscritto almeno una polizza, 1912 casi

L'insidioso bias dell'autonomia

Lei ha sottoscritto anche polizze non obbligatorie. Perché ha deciso di sottoscrivere anche polizze non obbligatorie?

E' stata una sua iniziativa, sulla base della percezione di un bisogno, non influenzata da altre persone o eventi esterni



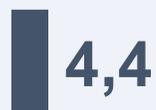
Le è stata proposta dall'agente assicurativo / dall' intermediario finanziario



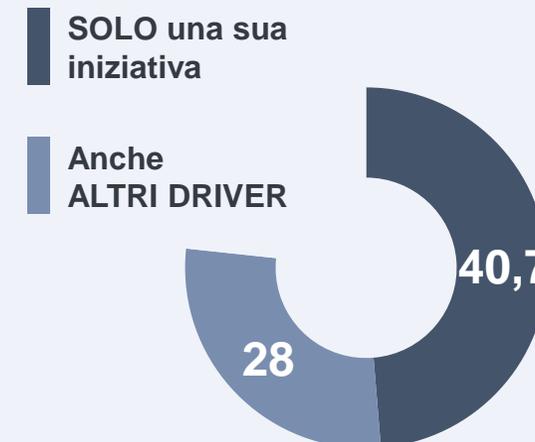
Ha sottoscritto **dopo un evento critico** accaduto a lei o suoi conoscenti



E' stato **influenzato dalla lettura di dati statistici** relativi all'incremento della frequenza del sinistro



E' stato **influenzato dalla pubblicità**



Dagli studi qualitativi BVA-Doxa:

La *personalizzazione* risponde a un'attesa presente presso gli individui: → a caldo evoca solo positività ed innovazione; quando, però, si comprende che comporta la capacità di auto-valutazione delle proprie esigenze, nascono dei timori e la personalizzazione viene subordinata alla consulenza

Fonte: Studio IVASS – Alfabetizzazione Assicurativa
 Base: ha sottoscritto almeno una polizza non obbligatoria, 1111 casi – valori%

La responsabilità di colmare il gap conoscitivo è demandata ad altri

Secondo lei chi dovrebbe avere il compito di aumentare la cultura assicurativa dei nostri concittadini?

Istituzioni pubbliche (IVASS, Consob, Banca d'Italia, Ministero dello Sviluppo Economico...)

60

Compagnie assicurative /Banche / Intermediari assicurativi

45,5

Scuola

27,5

I mass media

(internet/televisione/giornali etc....)

25,5

Famiglia

13

Education ed engagement: **mind the gap!**

Educazione e non auto-educazione:

Condivisione di un metodo

LA SCUOLA, ovvero la presa in carico da parte delle istituzioni di un piano educativo frutto di progettualità e programmazione

Engagement e non formazione:

Il diavolo sta nei dettagli

IL LINGUAGGIO, non si può fare semplificazione dove c'è incommensurabilità di linguaggio