

De Rita fa lezione di marketing agli assicuratori

La vera situazione economica delle famiglie, i comportamenti ed i sentimenti dei consumatori e le notevoli opportunità che, da queste informazioni, gli assicuratori potrebbero cogliere

La seconda giornata del Laboratorio della distribuzione assicurativa, tenutasi a Roma il 13 ottobre scorso, è stata arricchita dall'intervento del prof. Giuseppe De Rita. Come di consueto. È stato un intervento a braccio, che ha sfatato molti luoghi comuni ha fornito ai partecipanti una massa di informazioni di estrema utilità ed utilizzabilità per gli assicuratori.

È stata una lezione che, avessimo potuto farlo, avremmo venduto alle compagnie a carissimo prezzo. Non potevamo ovviamente farlo e, comunque, la trascrizione della registrazione (cui, peraltro, ci eravamo accinti) aveva dato esiti assai deludenti, come quasi sempre accade.

Dobbiamo alle buone abitudini di Gigi Giudice (che, pur ascoltando, riesce a prendere una marea di appunti), autore di questo articolo, la decodificazione della trascrizione, in modo fedele ed efficace.

Giuseppe De Rita, che, oltre che anima del Censis, il centro cui si deve l'annuale "rapporto" sull'evoluzione della società italiana, è da qualche anno presidente della Duomo Assicurazioni, ha condotto il suo intervento partendo dal cliente.

Da un possibile identikit, dall'indagine sui comportamenti, su come possa essere approcciato, "coccolato" il cliente.

Il cliente è in difficoltà. Perché è assimilabile a uno che giochi ai "quattro cantoni" senza sapere a quale destinare i suoi denari.

L'italiano medio può investire i suoi soldi in ricchezza mobiliare: comprare bot, azioni, cct, polizze.

In questi anni la ricchezza mobiliare è cresciuta in termini iperbolici.

La voglia dell'italiano medio di avere soldi da parte e di averli "cash"

risulta enorme. Pensa, infatti, che i soldi servano sempre, diano pure garanzie per il futuro.

Farsi il castelletto in banca, costruirsi una rendita che integri la pensione è la maggiore attrazione.

I soldi servono sempre: è meglio averne tanti. Questo è il messaggio dominante.

Tanto è vero che, in termini di disponibilità cash, ovvero di denari neppure depositati in banca, tra il 2003 e il 2004 il volume è cresciuto di 24mila miliardi in vecchie lire.

Si noti che è il flusso di un anno.

A conferma che i soldi degli italiani vanno da tutte le parti, soprattutto dove ci sono soldi. Perché così si pensa possano aumentare.

Basti considerare i recenti fenomeni degli "scalatori", dei riders della finanza. A conferma che la filosofia del "fare i soldi con i soldi" è entrata nel cuore degli italiani.

E quello dell'investimento mobiliare è identificabile – secondo De Rita – come il primo "cantone".

Il secondo è rappresentato dall'inve-

Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?

ASSINEWS

è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.

SI ABBONI ORA!

➔ via web sul sito www.assinews.it

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

➔ via fax al numero 0434.20645

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura



Abbonamento annuale alla rivista cartacea

Compagnie, Banche
150,00 euro

Agenti, Broker, altri
110,00 euro



Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2005 su CD (volume unico)

Compagnie, Banche
180,00 euro

Agenti, Broker, altri
140,00 euro

Società/Nome

All'attenzione di

Via

CAP Città Prov.

Part. IVA/C.F.

Tel. Fax e-mail

PRIVACY Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: info@assinews.it

Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - info@assinews.it