INSURANCE COMPANY ANALYZER

Manuale d'uso completo

Statistiche, classifiche e mappe sulle compagnie assicurative

Strumenti Assicurativi · Graziano Mitaritonda

Settembre 2026

Indice

1. Che cos'è l'Analyzer
2. Come si usa: la scelta della compagnia
3. La scheda Sintesi
4. La scheda Composizione
5. La scheda Età e anzianità
6. La scheda Copertura
7. La scheda Geolocation
8. La scheda Concorrenti
9. Le Classifiche
10. La scheda Storico
11. Escludi mandati di servizio e mostra per gruppo
12. Esportare il report (PDF e PowerPoint)
13. Come leggere i dati: avvertenze
14. Note operative e buone pratiche

1. Che cos'è l'Analyzer

L'Insurance Company Analyzer trasforma i dati del Registro Unico in una lettura strutturata del mercato, compagnia per compagnia. Dove Recruiter risponde a "chi sono gli intermediari che cerco", l'Analyzer risponde a "com'è fatta la rete di una compagnia": quanti mandatari, come sono distribuiti sul territorio, che età hanno, con chi condividono la rete, come si posiziona la compagnia rispetto alle altre.

Alla data di pubblicazione di questo manuale, le statistiche sono 45, organizzate in otto schede tematiche.

Lo scopo di Analyzer è di dimostrare che la semplice lettura di un albo genera statistiche impensabili!

1.1 A chi serve

- A chi valuta un mandato: per capire la dimensione e la struttura della rete di una compagnia prima di proporsi.
- A chi lavora in una compagnia: per confrontare la propria rete con la concorrenza su basi oggettive.
- A chi studia un territorio: per vedere quali compagnie lo presidiano e dove restano aree scoperte.
- A chi fa analisi di mercato: per ottenere numeri e classifiche pronti da usare in un report.

1.2 La base dati

Le statistiche derivano dagli elenchi pubblici IVASS del RUI (intermediari, mandati, sedi, collaboratori, cariche, siti), integrati con i dati ISTAT sulla popolazione dei comuni per gli indici di copertura. I dati sono aggregati a scopo statistico e non sostituiscono le informazioni ufficiali del Registro.

2. Come si usa: la scelta della compagnia

Il punto di partenza è sempre una compagnia. Nell'elenco a tendina in alto si sceglie quella da analizzare: tutte le schede si aggiornano sulla compagnia selezionata. La data di aggiornamento della base dati è indicata accanto.

Le schede sono in alto, come linguette: Sintesi, Composizione, Età e anzianità, Copertura, Geolocation, Concorrenti, Classifiche, Storico. Si passa dall'una all'altra senza ricaricare la pagina.

> **Esempio d'uso**
>
> Scegli "Allianz" dall'elenco. La Sintesi mostra subito i numeri chiave della rete; poi passa a Copertura per vedere dove è forte e dove no.
>
> Cambia compagnia in "Generali" e confronta gli stessi indicatori: l'ordine delle schede è identico, il confronto è immediato.

2.1 Le compagnie di gruppo

Molte compagnie appartengono a un gruppo assicurativo (le società Allianz, le società Zurich, ecc.). L'elenco le mostra singolarmente: si analizza una società alla volta. Per la lettura a livello di gruppo si usa l'interruttore descritto al capitolo 11.

3. La scheda Sintesi

I numeri chiave della rete, in colpo d'occhio. Ogni indicatore è confrontato con la media delle compagnie, così si capisce subito se il valore è alto o basso rispetto al mercato.

Indicatore	Cosa misura
Mandatari diretti	Gli intermediari con mandato diretto dalla compagnia (sezione A e B)
Rete di II livello	I collaboratori (sezione E) che operano tramite i mandatari diretti
Bacino complessivo	La somma di tutti gli intermediari di primo e di secondo livello
Delegati assicurativi	I responsabili dell'intermediazione nelle agenzie mandatarie
Quota monomandatari	Percentuale di mandatari che lavorano in esclusiva con la compagnia
Province presidiate	In quante province la compagnia ha almeno un mandatario
Quota con sito	Percentuale di mandatari con un sito web dichiarato

4. La scheda Composizione

In questa scheda analizziamo la composizione della rete distributiva

4.1 Intermediari per sezione

Quanti mandatari in ogni sezione RUI: A (agenti), B (broker), C, D (banche e finanziari), F. Mostra se la compagnia distribuisce prevalentemente tramite agenti o canale bancario.

4.2 Esclusività

Mono e plurimandatari fra i mandatari diretti, con la percentuale. Il calcolo tiene conto del gruppo assicurativo: un agente con tre mandati di società dello stesso gruppo è monomandatario.

4.3 Persone fisiche e società

Quanti mandatari sono persone fisiche e quanti società.

4.4 Dimensione delle agenzie

Distribuzione dei mandatari per numero di collaboratori: senza collaboratori, da 1 a 5, da 6 a 20, oltre 20. Mostra se la rete è fatta di piccole agenzie o di grandi strutture.

5. La scheda Età e anzianità

5.1 Età e sesso

Distribuzione dei mandatari per fascia d'età e per sesso, con l'età media della rete. Il confronto con la media delle compagnie dice se la rete è più giovane o più anziana del mercato.

Le statistiche di genere sono un’assoluta novità nel panorama assicurativo. Ad oggi nessuna società ha mai elaborato dati in relazione a tale parametro!!

5.2 Età e anzianità di iscrizione

Incrocio fra età anagrafica e anni di iscrizione al RUI. Distingue chi è giovane e da poco nel mestiere, chi è giovane ma già esperto, chi è maturo con lunga esperienza.

> **Esempio d'uso**
>
> Una rete con età media alta e anzianità alta è consolidata ma esposta al ricambio generazionale nei prossimi anni: un tema per chi pianifica acquisizioni di portafoglio.
>
> Una rete giovane con anzianità bassa cresce con nuovi ingressi: la compagnia sta reclutando.

6. La scheda Copertura

Quanto territorio e quanta popolazione la compagnia raggiunge.

6.1 Copertura di popolazione e territorio

Quanti abitanti vivono in comuni dove la compagnia ha almeno un mandatario, in percentuale sulla popolazione italiana; e quanti comuni sono presidiati. Un indicatore sintetico è "abitanti per intermediario": quanta popolazione serve, in media, ogni mandatario.

6.2 Comuni presidiati per dimensione

I comuni presidiati raggruppati per classe di popolazione (grandi città, città medie, piccoli comuni). Mostra se la compagnia è forte nei centri urbani o nella provincia.

6.3 Comuni scoperti più popolosi

L'elenco dei comuni più grandi dove la compagnia non ha alcun mandatario. È la lista delle opportunità territoriali: dove aprire, dove cercare un agente.

> **Esempio d'uso**
>
> Se fra i comuni scoperti compare una città di 80.000 abitanti, è un'area con domanda potenziale e nessuna presenza: un obiettivo naturale di sviluppo.
>
> Due compagnie con lo stesso numero di mandatari possono avere coperture molto diverse: una concentrata in poche città, l'altra diffusa. La scheda lo rende evidente.

7. La scheda Geolocation

La mappa dell'Italia con la presenza della compagnia. Ogni regione è colorata in base all'intensità della rete; cliccando una regione si scende alle province, e da lì ai comuni. I numeri accanto indicano i mandatari in ciascuna area.

La geolocalizzazione si basa sulla sede dell'intermediario, con la stessa logica di Recruiter: sede diretta dal RUI; in mancanza, indirizzo dagli albi OCF/OAM; in mancanza, sede ereditata dall'intermediario padre.

> **Esempio d'uso**
>
> Una compagnia del Nord che vuole valutare l'espansione al Sud: la mappa mostra in un istante le regioni vuote e quelle dove c'è già un presidio da cui partire.
>
> Cliccando sulla Puglia e poi su Bari si vede comune per comune dove sono i mandatari e dove no.

8. La scheda Concorrenti

Le compagnie con cui la compagnia selezionata condivide la rete: cioè le altre compagnie di cui i suoi mandatari hanno mandato. Per ciascuna, quanti intermediari in comune e quanto pesa la condivisione.

Un mandatario plurimandatario che vende sia Allianz sia Generali "collega" le due compagnie: Generali compare fra i concorrenti di Allianz con il numero di intermediari condivisi.

8.1 Indice di concorrenza

Un indicatore sintetico di quanto la rete della compagnia è "contesa": alto se i suoi mandatari lavorano anche per molte altre compagnie, basso se la rete è prevalentemente esclusiva.

> **Esempio d'uso**
>
> Se UnipolSai compare in cima ai concorrenti di una compagnia, i due marchi convivono spesso nelle stesse agenzie: un dato utile per posizionare l'offerta.
>
> Con l'interruttore "mostra per gruppo" attivo (cap. 11), le società dello stesso gruppo della compagnia selezionata spariscono dai concorrenti: si vedono solo i concorrenti veri.

9. Le Classifiche

Undici graduatorie fra tutte le compagnie, ciascuna su un indicatore. La compagnia selezionata è evidenziata nella sua posizione; una riga verde indica la media di mercato, così si vede a colpo d'occhio chi sta sopra e chi sotto.

Classifica	Ordina le compagnie per
Rete di II livello	Numero di collaboratori di secondo livello
Bacino complessivo	Totale intermediari, diretti e di secondo livello
Mandatari diretti	Numero di mandatari diretti
Province presidiate	Numero di province con almeno un mandatario
Quota con sito	Percentuale di mandatari con sito web
Media collaboratori	Collaboratori medi per mandatario
Quota monomandatari	Percentuale di mandatari in esclusiva
Anzianità media	Anni medi di iscrizione al RUI dei mandatari
Delegati per titolare	Delegati assicurativi medi per titolare di mandato
Età media della rete	Età media dei mandatari
Indice di concorrenza	Quanto la rete è condivisa con altre compagnie

9.1 Composizione di genere

Una classifica a parte, sui mandatari di sezione A: quanti uomini, quante donne, il totale, e l'incidenza femminile. Si può ordinare per uomini, donne, totale o incidenza.

> **Esempio d'uso**
>
> Per capire dove si colloca la propria compagnia: "siamo settimi per mandatari diretti ma primi per quota monomandatari" racconta una rete piccola ma fedele.
>
> Le classifiche per percentuale (quota con sito, quota mono) mettono sullo stesso piano compagnie grandi e piccole: una compagnia con 200 mandatari può stare sopra una con 2.000.

10. La scheda Storico

L'evoluzione nel tempo. La base dati viene rigenerata periodicamente e ogni versione viene conservata: lo Storico confronta la situazione di oggi con quelle precedenti.

10.1 Dove vanno i sez. E

Per i collaboratori di sezione E che hanno cambiato intermediario di riferimento: da quale compagnia provengono e verso quale sono andati. È la mappa dei flussi di rete fra compagnie.

10.2 Concorrenti: oggi vs. periodi precedenti

Come è cambiata nel tempo la condivisione della rete con le altre compagnie: quali concorrenti sono cresciuti nella rete della compagnia, quali diminuiti.

> **Esempio d'uso**
>
> Se nello Storico si vede che molti sez. E sono passati da una compagnia a un'altra nell'ultimo periodo, c'è una migrazione di rete in corso: un segnale competitivo importante.

11. Escludi mandati di servizio e mostra per gruppo

Un interruttore, valido su tutte le schede, con due effetti insieme.

11.1 Escludi mandati di servizio

Un interruttore che esclude dal calcolo le compagnie di servizio (tutela legale, assistenza, polizze viaggio, ecc.), i cui mandati sono complementari rispetto al target richiesto. Non si parla di distinguere compagnie di serie A da quelle di serie B, ma si vuole escludere quelle Compagnie che lavorano su determinati settori specifici e che “corrompono” un determinato dato statistico. Senza l'interruttore, un agente Generali con mandato UCA risulterebbe plurimandatario; con l'interruttore mostrerebbe la reale composizione della rete monomandataria di Generali.

Lo scopo madre è di evitare che mandati accessori alterino le statistiche.

11.2 Mostra per gruppo

Nelle Classifiche, le compagnie dello stesso gruppo assicurativo vengono rappresentate da una sola riga: quella con il valore più alto nella classifica corrente, rinominata "GRUPPO" seguito dal nome della capogruppo. La capogruppo è la società del gruppo con più intermediari di sezione A, determinata una volta per tutte nella base dati.

Nei Concorrenti, le società dello stesso gruppo della compagnia selezionata vengono tolte dall'elenco: restano solo i concorrenti di altri gruppi.

> **Esempio d'uso**
>
> Classifica "Mandatari diretti" con l'interruttore attivo: AWP, Allianz S.p.A. e Allianz Global Life non compaiono più separate, ma come "GRUPPO Allianz S.p.A." con il valore più alto fra le tre. La classifica diventa un confronto fra gruppi, non fra singole società.
>
> Concorrenti di Allianz S.p.A. con l'interruttore attivo: AWP e Allianz Global Life spariscono, restano Generali, UnipolSai e gli altri gruppi.

12. Esportare il report

Ogni analisi può essere esportata in due formati, dai pulsanti in alto.

12.1 PDF

Un report impaginato con tutte le schede della compagnia selezionata, i grafici e le tabelle, pronto da stampare o inviare. Include una pagina "Come leggere questo report" con la legenda degli indicatori.

12.2 PowerPoint

Le stesse analisi in slide, una per scheda, per chi deve presentarle in riunione. I grafici sono nativi, quindi modificabili.

13. Come leggere i dati: avvertenze

- **I dati sono statistici, non ufficiali:** per ogni verifica di iscrizione, operatività o mandato fa fede il Registro Unico.
- **La geolocalizzazione è in parte indiretta:** i collaboratori senza sede propria sono attribuiti alla sede dell'intermediario padre. Le mappe possono quindi sovrastimare alcune aree e sottostimarne altre.
- **Mono/pluri si calcola per gruppo:** più mandati di società dello stesso gruppo contano come uno.
- **I mandati di servizio alterano i conteggi:** per alcune analisi sulla distribuzione assicurativa conviene attivare l'interruttore del capitolo 11.
- **Le classifiche per percentuale e per valore assoluto raccontano cose diverse:** una compagnia piccola può essere prima per quota e ultima per numero… Vanno lette insieme.

14. Note operative e buone pratiche

- **Parti dalla Sintesi:** i sette indicatori con il confronto alla media danno il quadro in trenta secondi; le altre schede approfondiscono.
- **Confronta sempre due compagnie:** un numero da solo dice poco; lo stesso indicatore su un concorrente diretto gli dà significato.
- **Attiva "mostra per gruppo" per i confronti di mercato:** i gruppi sono i veri concorrenti, le singole società spesso no.
- **Usa Copertura e Geolocation insieme:** i comuni scoperti dicono dove non c'è nessuno; la mappa dice da dove partire.
- **Guarda lo Storico prima di concludere:** un dato di oggi può essere un picco o una tendenza; lo Storico lo chiarisce.
- **Esporta il PDF per le riunioni:** è più affidabile di uno screenshot e include la legenda per chi non conosce lo strumento.
- **Segnala anomalie:** l'area "Commenti e segnalazioni" serve anche per dati che sembrano strani. Tutte le funzionalità sono gratuite.