



Generali Group
DOSSIER ASSICURAZIONI 2014



**L'EVOLUZIONE DEL MERCATO
ITALIANO – FLASH 2013/14**

Research & Development Department

generali.com

A CURA DI:

Raffaella Bagata
Roberto Menegato
Federica Tartara
Paolo Zanghieri

CONTATTI:

Paolo Zanghieri
Ricerca & Sviluppo
Paolo.Zanghieri@Generali.com
Assicurazioni Generali S.p.A.
Piazza Duca degli Abruzzi, 2
34121 Trieste
tel. 0039 040 671234

VERSIONE PDF:

La versione Acrobat di questo stampato è scaricabile dal sito:

www.generali.com nella sezione Stampa e Comunicazione/Studi di mercato.

I contenuti e le opinioni espressi in questo lavoro investono esclusivamente la responsabilità degli autori e non impegnano in alcun modo le Assicurazioni Generali S.p.A.

Trieste – giugno 2014

INDEX

1	Executive summary	4
2	I mercati assicurativi europei	5
3	Il mercato assicurativo italiano: il volume e la ripartizione degli affari.....	7
4	La graduatoria dei gruppi: lavoro complessivo	10
5	La graduatoria dei gruppi: Rami Vita.....	11
6	La graduatoria dei gruppi: Rami Danni.....	12
7	Gli attivi delle compagnie di assicurazione.....	12
8	I conti economici dei gruppi quotati.....	13
9	I conti economici dei gruppi quotati: Rami Vita.....	14
10	I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni.....	15
11	La diffusione dell'assicurazione sulla casa.....	16

1 Executive summary

Nel 2013 il settore assicurativo europeo ha registrato risultati tutto sommato positivi. La crescita dei premi è stata superiore all'anno precedente nel ramo vita; la performance del ramo danni, in termini di variazione percentuale, è stata invece in media in linea con quella del 2012. In Italia, nel 2013 la raccolta complessiva è cresciuta del 13,3%. In particolare, i premi vita (lavoro diretto italiano) sono cresciuti del 22,5%; positivo pure il dato relativo ai premi di nuova produzione vita (pubblicati dall'ANIA e relativi alle imprese italiane e UE) che nel 2013 sono aumentati del 31,3%.

La forte crescita del settore vita si spiega con l'aumento della fiducia dei risparmiatori, che li ha riportati verso investimenti di più lungo periodo, e con strategie di vendita delle banche, che hanno spinto su questi prodotti anche per irrobustire i ricavi da commissioni, vista la stagnazione del credito.

Nei rami danni la raccolta diretta lorda è risultata in flessione del 3,5%. A pesare su tale risultato è stata la raccolta auto, scesa del 7,1%, a causa del calo delle nuove immatricolazioni (-7%) e del numero di veicoli assicurati, ma soprattutto della forte competizione tra operatori favorita dal positivo andamento tecnico del ramo che continua a beneficiare dell'entrata in vigore delle norme contenute nel decreto "liberalizzazioni" volte a contenere le frodi e i sinistri alla persona (in particolare i "colpi di frusta").

Il gruppo Generali ha mantenuto la propria leadership nel complesso degli affari, con una raccolta premi del lavoro diretto di 20.445 milioni di euro ed una quota di mercato del 16,1%. Al secondo posto, con una raccolta pari a 17.375 milioni ed una quota del 13,7%, sale il gruppo Intesa Sanpaolo che scavalca Unipol.

Nei rami vita il gruppo Intesa Sanpaolo è diventato il primo operatore con una quota di mercato del 19,3% scavalcando il gruppo Generali (15,1%), mentre nei danni il gruppo Unipol rimane il leader del mercato con una quota del 25,5%; al secondo posto si conferma Generali (18,4%).

L'utile d'esercizio sul patrimonio netto (ROE) dei maggiori gruppi assicurativi quotati è salito al 10% rispetto al 9,7% del 2012.

Nei rami vita l'utile ante imposte è cresciuto del 48% rispetto all'esercizio 2012; il rapporto "utile d'esercizio su totale attivi" (ROA) è risultato in lieve aumento passando dallo 0,6% allo 0,8%. La "creazione di valore" nei rami vita ha risentito positivamente della rivalutazione di parte delle attività finanziarie. Osservando infatti l'andamento dell'embedded value dei gruppi che lo hanno reso noto, il valore delle compagnie vita italiane (considerando anche i dividendi pagati e le variazioni del patrimonio netto) è risultato in aumento del 29,5% rispetto all'esercizio precedente.

Nei rami danni, il campione delle compagnie quotate ha chiuso l'esercizio 2013 con un utile ante imposte di 2.087,2 milioni di euro in ulteriore crescita rispetto ai 1.582,8 milioni dello scorso esercizio. Gli ottimi risultati sono legati all'ulteriore miglioramento di tutti gli indicatori tecnici del settore (con il combined ratio sceso dal 93,7% al 92,9%) ma soprattutto all'incremento degli utili da investimenti finanziari.

2 I mercati assicurativi europei

Nel 2013 le economie europee hanno visto una timida ripresa economica dopo anni di crescita negativa. In questo contesto il settore delle assicurazioni ha registrato un risultato positivo in molti mercati europei, ad eccezione della Spagna e di alcuni paesi dell'Europa centro-orientale. La crescita dei premi è stata superiore all'anno precedente nel ramo vita, mentre la performance del ramo danni è stata in media in linea con quella del 2012.

IL MERCATO ASSICURATIVO IN EUROPA

IL MERCATO ASSICURATIVO IN EUROPA												
	Totale				Vita				Non Vita			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
AT	2,0	-1,7	-0,9	1,8	1,8	-7,5	-6,9	-0,2	2,0	2,9	3,6	3,2
CH	2,3	2,5	2,1	3,7	1,8	3,3	1,8	5,5	2,9	1,4	2,4	1,6
CZ	8,4	-0,7	-1,0	-0,6	19,2	0,3	0,1	-1,2	-1,6	-1,6	-1,8	0,0
DE	4,3	-0,4	1,9	3,0	6,0	-3,9	0,6	4,0	0,9	2,5	3,2	2,2
ES	-2,8	4,1	-5,3	-2,8	-6,2	9,5	-8,9	-3,0	-0,7	-0,3	-2,0	-2,7
FR	3,3	-9,0	-5,5	4,5	4,3	-14,0	-8,7	5,6	2,3	4,0	0,5	2,6
HU	2,4	-3,4	-6,5	5,5	8,2	-0,8	-9,3	8,5	-3,5	-6,5	-3,2	2,3
PL	5,4	5,7	9,5	-7,9	3,8	1,5	14,3	-14,5	7,9	11,6	3,4	1,5
SK	1,9	2,0	0,2	2,6	6,1	1,4	1,8	6,1	-2,5	2,5	-1,6	-1,8

Nota: in Austria, Francia e Germania le coperture malattie sono incluse nel Vita.

La stabilizzazione dei mercati finanziari e i timidi segnali di ripresa nelle economie europee hanno aiutato la raccolta vita nei mercati europei più importanti.

In Francia i premi sono cresciuti del 5,6% dopo la forte contrazione registrata nel 2012 (-8,7%). Questo risultato deriva principalmente dal canale della banca-assicurazione; la buona performance complessiva del mercato azionario ha spinto la vendita di prodotti unit-linked. Allo stesso tempo, la stabilizzazione dei mercati finanziari ed il miglioramento della fiducia dei consumatori hanno contribuito positivamente alla diminuzione di richieste di riscatto.

Risultati molto buoni sono stati ottenuti anche in Germania (+4% dopo il +0,6% nel 2012), grazie ai premi unici, e in Svizzera (+5,5% dopo l'1,8% nel 2012).

Al contrario, in Austria e in Spagna la crescita dei premi è stata ancora negativa nel 2013, ma molto meno dell'anno precedente (rispettivamente -0,2% dopo il -6,9% e -3,0% dopo il -8,9% nel 2012). Il persistere di un contesto di bassi tassi di interesse ha influenzato negativamente l'appeal dei prodotti assicurativi vita con garanzie in Austria, mentre in Spagna la grave recessione ha ridotto in modo significativo il tasso di risparmio.

In Ungheria il ramo vita che è cresciuto di più percentualmente è stato quello dell'assicurazione caso morte, ma la fonte principale dell'aumento dei premi, in termini assoluti, è stata la vendita di polizze unit-linked. Il fatto che la maggior parte dell'aumento dei premi sia stata dovuta ai contratti a premio unico può tuttavia rivelarsi una tendenza temporanea.

La Polonia e la Repubblica ceca, al contrario, hanno visto un peggioramento della performance nel settore assicurativo vita. La caduta del volume d'affari in Polonia è stata determinata dalla variazione negativa registrata nelle assicurazioni vita a breve termine, i cosiddetti depositi-polizza che combinano le caratteristiche di una polizza di assicurazione sulla vita e di un deposito bancario, un prodotto che ha visto diminuire i premi del 33% molto probabilmente a causa delle incertezze relative alle modifiche statutarie che entreranno in vigore nel 2014. Nella Repubblica Ceca è continuato il trend decrescente di penetrazione dell'assicurazione vita.

Nei rami danni si osserva un miglioramento generalizzato della profittabilità tecnica a causa della diminuzione nella frequenza sinistri e del contenimento dei costi medi, in particolare per il settore "motor".

I premi in Francia sono cresciuti del 2,6% dopo la performance anemica del 2012 (0,5%). La crescita nel settore motor è rallentata rispetto all'anno precedente a causa della contrazione delle immatricolazioni e della frequenza sinistri, dovute alla debolezza dell'attività economica.

In Germania e in Svizzera il tasso di crescita dei premi è diminuito rispetto al 2012, quando il ramo danni tedesco aveva registrato la crescita più rapida dal 1994. In Germania, la crescita dei premi delle assicurazioni su auto e altri danni ai beni è stata molto dinamica, mentre la performance del ramo malattia è stata molto più debole. Anche in Svizzera l'andamento delle assicurazioni auto e immobili è stato particolarmente buono.

La Spagna ha chiuso l'anno con una crescita negativa non solo nel vita, ma anche nel ramo danni a causa della debole situazione economica del paese.

L'Austria ha registrato il miglior risultato, come lo era stato nel 2012 (3,2% dopo il 3,6%). Dopo diversi anni di accelerazione della raccolta, il mercato potrebbe aver raggiunto il picco del suo ciclo di attività. Nel comparto auto si è verificato un rallentamento nella caduta delle nuove immatricolazioni ma, data la forte concorrenza nel mercato, ci aspettiamo un rallentamento nella crescita dei premi.

Nell'Europa centro orientale l'Ungheria è stata caratterizzata da un andamento positivo, nel ramo vita, dopo quello negativo dell'anno precedente; la crescita dei premi è stata positiva in Polonia, ma inferiore a quella dell'anno precedente (1,5% contro 3,4% nel 2012); sia in Ungheria sia in Polonia la crescita del ramo danni è dovuta principalmente al buon andamento del settore immobiliare. Nella Repubblica ceca i premi del ramo danni sono rimasti stabili rispetto all'anno precedente dopo il calo del 2012 mentre in Slovacchia i premi sono risultati in calo.

3 Il mercato assicurativo italiano: il volume e la ripartizione degli affari

Il settore assicurativo sembra essere stato uno dei pochi settori dell'economia italiana a non aver risentito della crisi economica che ha investito il nostro Paese: nel 2013 la raccolta complessiva è cresciuta del 13,3%.

NUOVA PRODUZIONE VITA INDIVIDUALI

Imprese nazionali ed extra UE e rappresentanze UE (var. in %)

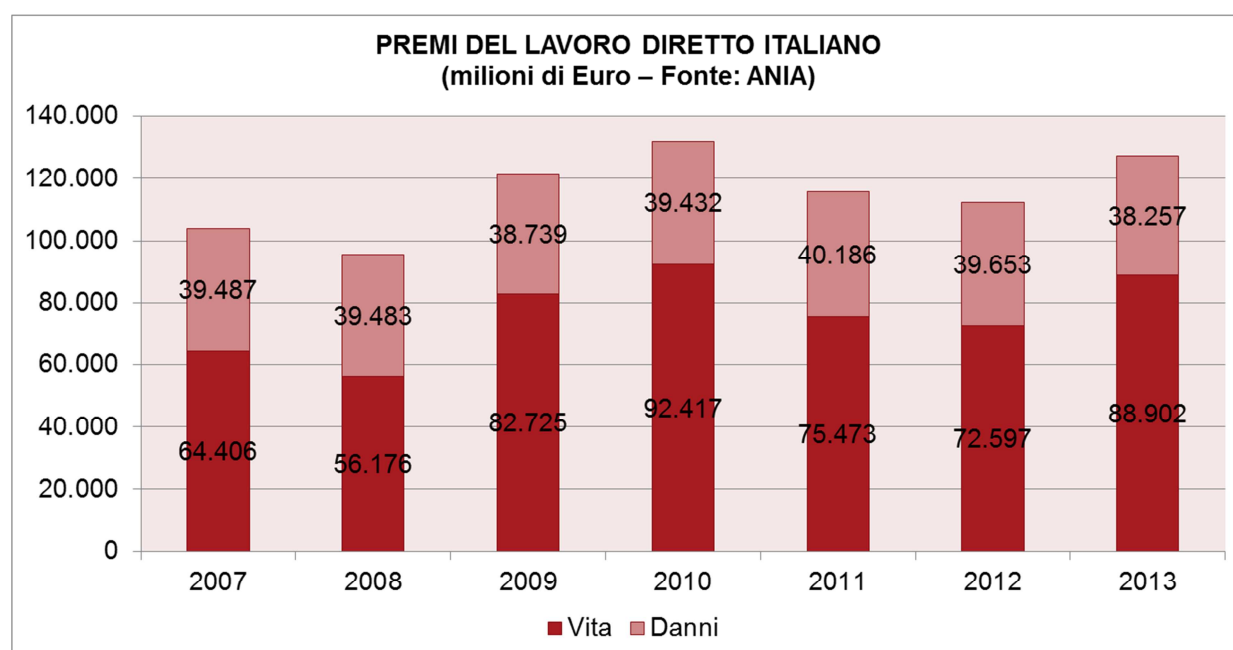
Rami	2013 Mln Euro	Var. % 13/12	Var. % 12/11	Var. % 11/10
Ramo I	47.778	36,4	-15,1	-27,4
Ramo III	24.714	22,5	8,1	-11,7
<i>di cui Unit</i>	24.618	30,5	28,3	14,9
<i>Index</i>	96	-92,7	-64,6	-6,8
Ramo V	1.565	32,5	-26,3	-55,3
Altro	91	-14,2	11,1	-5,4
Totale	74.147	31,3	-8,8	-24,8

Fonte: ANIA

In particolare, i premi vita (lavoro diretto italiano) sono cresciuti del 22,5%; positivo pure il dato relativo ai premi di nuova produzione vita (pubblicati dall'ANIA e relativi alle imprese italiane e UE), che nel 2013 sono aumentati del 31,3% mentre il fatturato del settore danni è sceso del 3,5%, senza però contraccolpi negativi sulla profittabilità tecnica.

A seguito del forte sviluppo della raccolta vita la penetrazione del mercato assicurativo, ossia il rapporto premi su PIL, è passata dal 4,6% dello scorso anno all'attuale 5,7%.

La domanda di prodotti vita ha beneficiato della stabilizzazione dei mercati finanziari e del calo dei rendimenti degli attivi a basso rischio.



Sul fronte dell'offerta, gli istituti di credito hanno trovato nella vendita di prodotti vita una maniera efficace per compensare il continuo calo dei margini da intermediazione creditizia, nonostante questo comporti il rischio di dover ricapitalizzare le proprie imprese a seguito dei vincoli di patrimonializzazione più stringenti richiesti da Solvency II.

La raccolta diretta lorda del canale bancassurance e postale è cresciuta del 51,9% (52,5% considerando pure la cosiddetta raccolta off-shore) e costituisce il 59,1% dell'intero mercato (47,7% nel 2012). La quota di mercato degli agenti è invece, scesa al 14,5% dal 16,3% nel 2012, mentre quella delle direzioni e gerenze si è ridotta dal 9,9% all'8,2%.

In deciso calo il peso del canale dei promotori finanziari che, con una raccolta in netta flessione (-15%), passa da una quota del 24,8% al 17,1%.

I prodotti tradizionali (di ramo I e V) cresciuti nel corso del 2013 del 26,4% rappresentano quasi l'80% della raccolta. Anche i prodotti ad alto contenuto finanziario di ramo III (+16%), in particolare polizze "unit-linked" (+22,5%) offerte prevalentemente dagli operatori bancari, hanno riscontrato un notevole interesse presso i risparmiatori.

Nei rami danni la raccolta diretta lorda si è ridotta del 3,5%. La penetrazione assicurativa dei rami danni è risultata pertanto essere in lieve contrazione (2,45% del PIL a fronte del 2,53% osservato nel 2012).

Pesa su questo risultato l'andamento negativo del comparto auto, in flessione del 7,1%, che continua a risentire del calo delle nuove immatricolazioni (-7%) e del numero di veicoli assicurati da un lato, ma soprattutto della competizione tra operatori favorita dal positivo andamento tecnico. In questo senso, cominciano a farsi sentire gli effetti benefici dell'entrata in vigore delle norme contenute nel decreto "liberalizzazioni" volte a contenere le frodi e i sinistri alla persona (in particolare i "colpi di frusta").

I rami non auto sembra non abbiano risentito del difficile momento che, causa la crisi, molte famiglie e imprese stanno attraversando ed hanno presentato una raccolta in modesta crescita (+0,6%) nonostante sia stata netta la flessione osservata nei rami trasporti (-4,4%) e nel malattie (-1,5%) che ha risentito del calo occupazionale. Tutti gli altri rami si presentano in crescita: +1,1% l'RC generale e +0,6% i rami "property", +2,8% i rami Credito e Cauzioni ed addirittura un +6,3% gli altri rami "minori" (assistenza, tutela legale e perdite pecuniarie). E' interessante però notare come in alcuni rami (infortuni ed incendio in particolare), siano state le imprese UE che operano in libertà di prestazione di servizio a sostenere la raccolta con tassi di crescita nettamente superiori a quelle delle compagnie italiane.

Le rappresentanze UE in Italia, secondo i dati pubblicati da IVASS, hanno determinato nel corso del 2013 l'11,9% della raccolta complessiva nei rami danni, a fronte del 10,7% nel 2012.

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO RAMI VITA (percentuali)

Canale di distribuzione	2009	2010	2011	2012	2013
Banche	50,1	48,8	41,3	33,2	44,3
Poste	8,7	10,3	12,6	14,5	14,8
Agenti	15,7	16,3	16,7	16,3	14,5
Direzioni / gerenze	8,4	7,3	9,0	9,9	8,2
Promotori finanziari	16,3	16,2	19,1	24,8	17,1
Brokers	0,8	1,1	1,3	1,3	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IVASS e ANIA per Poste

Si segnala nel corso del 2013 il trasferimento del portafoglio di QUIXA, compagnia diretta del gruppo AXA, e la sua fusione per incorporazione nella rappresentanza di imprese dello Spazio Economico Europeo, HILO Direct Seguros y Reaseguros S.A.; la compagnia esce pertanto dal perimetro delle compagnie soggette a vigilanza IVASS.

PREMI DEL LAVORO DIRETTO ITALIANO

Imprese nazionali ed extra UE e rappresentanze UE (milioni di Euro)

Rami	2013	Comp. %	Var. % 13/12	Var. % 12/11	Var. % 11/10	Var. % 10/09
Infortuni	3.389	2,7	0,6	-0,4	0,2	0,1
Malattia	2.216	1,7	-3,1	-1,1	-0,8	3,9
Corpi veicoli terrestri	2.637	2,1	-8,2	-8,0	-2,0	-1,4
Marittimi, aviazione e trasporti	744	0,6	-4,5	-6,3	0,6	-3,6
Incendio	2.642	2,1	-0,1	-0,1	0,3	3,1
Altri danni ai beni	3.022	2,4	1,6	0,4	0,5	0,8
R.C. autoveicoli	17.228	13,5	-6,9	-1,1	4,7	4,2
R.C. generale	3.836	3,0	1,1	3,2	-3,1	-3,7
Credito / Cauzione	981	0,8	2,8	-2,0	6,2	2,7
Altro	1.561	1,2	6,3	-5,4	2,3	-1,3
Totale Danni	38.257	30,1	-3,5	-1,3	1,9	1,8
<i>di cui auto</i>	19.865	15,6	-7,1	-2,1	3,6	3,3
<i>non-auto</i>	18.392	14,5	0,6	-0,4	-0,1	0,1
Totale Vita	88.902	69,9	22,5	-3,8	-18,3	11,7
Totale	127.159	100,0	13,3	-2,9	-12,3	8,5

Fonte: ANIA / IVASS

Per quanto riguarda la distribuzione, il canale preferito continua ad essere quello agenziale, che ha intermediato l'80,7% della raccolta (era però l'82,4% nel 2010). Seguono i broker (7,6%), specializzati nei rischi commerciali. Come è stato più volte ricordato anche nelle precedenti edizioni del dossier, tale

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO

RAMI DANNI (percentuali)

Canale di distribuzione	2009	2010	2011	2012	2013
Agenti	82,3	82,4	81,6	81,3	80,7
Brokers	8,4	8,0	8,0	7,4	7,6
Agenzie economia / direzioni	3,0	2,0	2,1	2,8	2,4
Vendita diretta (tel., internet)	3,0	4,1	4,7	5,2	5,5
Banche	2,6	3,4	3,5	3,2	3,6
Promotori finanziari	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IVASS

percentuale sottostima il reale peso dei broker, dal momento che la statistica IVASS, cui si fa riferimento, rileva solamente i rapporti diretti tra broker e compagnia. In un certo numero di casi, il broker si rivolge all'agente, al quale viene poi "attribuito" il contratto.

Prosegue invece l'espansione del canale diretto. L'incidenza di questo canale è salita dal 5,2% al 5,5%, superando l'8% nell'RC auto (era il 7,8% nel 2012).

In espansione pure il canale bancario (3,6%, contro il 3,2% del 2012), che continua ad essere principalmente focalizzato sul non auto anche se sono sempre più numerosi gli sportelli bancari che offrono prodotti auto.

4 La graduatoria dei gruppi: lavoro complessivo

Non si segnalano importanti operazioni di acquisizione nel corso del 2013 eccezion fatta per la cessione al Gruppo Helvetia di Chiara Assicurazioni e Chiara Vita da parte del Banco di Desio e l'accordo vincolante per la cessione di Fata Danni, compagnia del Gruppo Generali, a Cattolica perfezionato a novembre 2013. A gennaio 2014 si segnala inoltre l'acquisizione di Le Assicurazioni di Roma da parte di CF Assicurazioni.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI ITALIANI

Premi lordi contabilizzati del lavoro diretto italiano nel 2013 (milioni di Euro)

Pos. 2013	Pos. 2012	Gruppo	TOTALE	Quota %	VITA	Quota %	DANNI	Quota %
1	1	Generali	20.445	16,1	13.410	15,1	7.035	18,4
2	4	Intesa San Paolo	17.375	13,7	17.142	19,3	232	0,6
3	2	Unipol	15.693	12,3	5.936	6,7	9.757	25,5
4	3	Poste Italiane	13.244	10,4	13.172	14,8	71	0,2
5	5	Allianz	10.319	8,1	5.918	6,7	4.401	11,5
PRIMI CINQUE GRUPPI			77.075	60,6	55.579	62,5	21.496	56,2
6	6	Mediolanum	4.707	3,7	4.660	5,2	47	0,1
7	11	Cardif/BNP	4.488	3,5	4.335	4,9	154	0,4
8	7	Cattolica	4.239	3,3	2.523	2,8	1.716	4,5
9	8	Zurigo	3.385	2,7	1.934	2,2	1.451	3,8
10	9	Aviva	3.330	2,6	2.870	3,2	460	1,2
SECONDI CINQUE GRUPPI			20.149	15,8	16.323	18,4	3.827	10,0
TOTALE			127.159	100,0	88.902	100,0	38.257	100,0

Fonte: ANIA / IVASS

Si evidenzia inoltre l'uscita dal perimetro delle imprese soggette al controllo ISVAP di una importante compagnia diretta: QUIXA S.p.A. (gruppo AXA) che è stata incorporata e fusa in una società di diritto spagnolo, HILO Direct Seguros y Raeseguros S.A. .

I principali gruppi hanno proseguito la loro riorganizzazione interna, al fine di semplificarne la struttura e ridurre i costi gestionali: dalla fusione di Alleanza Toro, Assicurazioni Generali ed Ina Assitalia è nata Generali Italia che diventa così la seconda compagnia italiana per raccolta complessiva (secondo operatore nei rami danni e terzo nel vita). Inoltre, BNP Paribas Cardif Assicurazioni Vita si è fusa in Cardif Assicurazioni, Bentos Assicurazioni è stata incorporata in Intesa Sanpaolo Assicura e Duomo Uni One Assicurazioni si è fusa in Tua Assicurazioni.

Il gruppo Generali ha mantenuto la propria leadership nel complesso degli affari, con una raccolta premi del lavoro diretto di 20.445 milioni di euro ed una quota di mercato del 16,1%.

Al secondo posto, con una raccolta pari a 17.375 milioni ed una quota del 13,7%, sale il gruppo Intesa Sanpaolo che scavalca Unipol che retrocede al terzo posto (12,3% la sua quota di mercato); al quarto posto le Poste Italiane che, con una raccolta 13.244 milioni di euro ed una quota del 10,4%, si collocano davanti ad Allianz (8,1%).

Sale la concentrazione del mercato: la quota di mercato dei primi cinque gruppi è passata dal 59% del 2012, al 60,6%; se invece si prendono in considerazione i primi dieci gruppi la concentrazione è in lieve calo passando dal 77,6% al 76,4%.

5 La graduatoria dei gruppi: Rami Vita

Il gruppo Intesa Sanpaolo, la cui raccolta nel corso del 2013 è cresciuta del 72,1% è diventato il primo operatore nei rami vita con un fatturato pari a 17.142 milioni di euro ed una quota di mercato del 19,3% (14,8% nel 2012) scavalcando il gruppo Generali che scende al secondo posto, con una raccolta pari a 13.410 milioni ed una quota del 15,1%.

Al terzo posto scendono le Poste Italiane ed in quarta e quinta posizione troviamo Unipol ed Allianz che con una raccolta rispettivamente pari a 5,94 e 5,92 miliardi e una quota di mercato del 6,7%. Mediolanum scende al sesto posto, con una quota di mercato pari al 5,2%.

Al settimo ed ottavo posto si confermano rispettivamente Cardif/BNP Paribas e Aviva mentre sale dalla dodicesima alla nona posizione CNP Assurance seguita da Cattolica.

Si riduce la concentrazione del mercato vita: i primi cinque gruppi detengono una quota di mercato pari al 62,5%, a fronte del 63,7% nel 2012. Anche se si prendono in considerazione i primi dieci gruppi, la concentrazione risulta in diminuzione dall'83,2% all'attuale 81,6%.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI VITA

Pos. 2013	Pos. 2012	Gruppo	VITA	Quota %	Var. %
1	3	Intesa San Paolo	17.142	19,3	72,1
2	1	Generali	13.410	15,1	7,8
3	2	Poste Italiane	13.172	14,8	25,3
4	5	Unipol	5.936	6,7	10,5
5	6	Allianz	5.918	6,7	16,5
PRIMI CINQUE GRUPPI			55.579	62,5	20,2
6	4	Mediolanum	4.660	5,2	-41,3
7	7	Cardif/BNP	4.335	4,9	48,5
8	8	Aviva	2.870	3,2	9,2
9	12	CNP Assurances	2.573	2,9	84,6
10	9	Cattolica	2.523	2,8	37,8
SECONDI CINQUE GRUPPI			16.961	19,1	19,9
RESTO DEL MERCATO			16.362	18,4	33,9
TOTALE			88.902	100	22,5

Fonte: ANIA / IVASS

6 La graduatoria dei gruppi: Rami Danni

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI DANNI

Pos. 2013	Pos. 2012	Gruppo	VITA	Quota %	Var. %
1	1	Unipol	9.757	25,5	-7,7
2	2	Generali	7.035	18,4	-7,1
3	3	Allianz	4.401	11,5	-0,5
4	4	Reale Mutua	1.919	5,0	-4,8
5	5	AXA	1.823	4,8	-0,1
PRIMI CINQUE GRUPPI			24.935	65,2	-5,6
6	6	Cattolica	1.716	4,5	1,8
7	7	Zurigo	1.451	3,8	-3,7
8	8	GAN/Groupama	1.218	3,2	-8,1
9	9	Vittoria (Acutis)	983	2,6	9,4
10	10	ACI/Sara	627	1,6	-3,4
SECONDI CINQUE GRUPPI			5.994	15,7	-1,2
RESTO DEL MERCATO			7.328	19,2	16,9
TOTALE			38.257	100,0	-1,2

Fonte: ANIA / IVASS

Rispetto al 2012 non ci sono variazioni nella graduatoria dei primi dieci gruppi nei rami danni: Unipol è il leader del mercato con una raccolta pari a 9.757 milioni ed una quota del 25,5%. Al secondo posto si conferma Generali, con una raccolta di 7.035 milioni ed una quota di mercato del 18,4%. Al terzo posto troviamo Allianz con una raccolta pari a 4.401 milioni ed una quota di mercato dell'11,5% davanti a Reale Mutua (5,0%) e AXA (4,8%).

Nei rami danni la concentrazione del mercato è in calo: la quota detenuta dai primi cinque gruppi è stata pari al 65,2% (66,6% nel 2012); la concentrazione del mercato risulta in calo dall'81,9% dello scorso esercizio all'attuale 80,9% anche se si prendono in considerazione i primi dieci operatori.

7 Gli attivi delle compagnie di assicurazione

Dalle informazioni contenute nei bilanci consolidati pubblicati dai principali gruppi assicurativi quotati (Generali, Unipol, Intesa San Paolo Vita, Poste Vita, Cattolica, Reale Mutua e Vittoria), nel 2013 il complesso degli attivi delle compagnie di assicurazione è cresciuto dell'8,8% beneficiando del ritorno della fiducia dei mercati finanziari verso il nostro Paese con riflessi positivi sulla gestione finanziaria degli asset del comparto.

Per quanto riguarda la composizione del portafoglio, l'87,9% degli attivi è investito in attività di natura finanziaria (nel 2012 erano stati pari all'87,3%).

Delle rimanenti categorie, il 5,1% è costituito da crediti (incluse le riserve a carico dei riassicuratori), il 4% è ripartito tra attivi materiali/immateriali e disponibilità liquide, mentre il rimanente 3% è costituito da "altre attività".

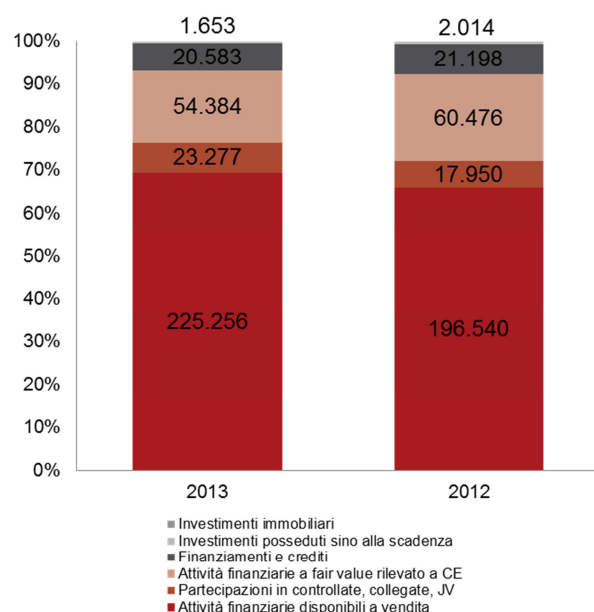
Gli attivi gestiti nei rami vita sono risultati in aumento del 6,4% rispetto al 2012.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 91,8% del complesso degli attivi (percentuale praticamente invariata rispetto allo scorso esercizio) e sono così ripartiti: il 65,9% è costituito dalle attività finanziarie disponibili alla vendita, il 20,3% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 6% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture, il 7,1% dai finanziamenti ed il rimanente 0,7% dagli investimenti immobiliari e da quelli posseduti fino a scadenza.

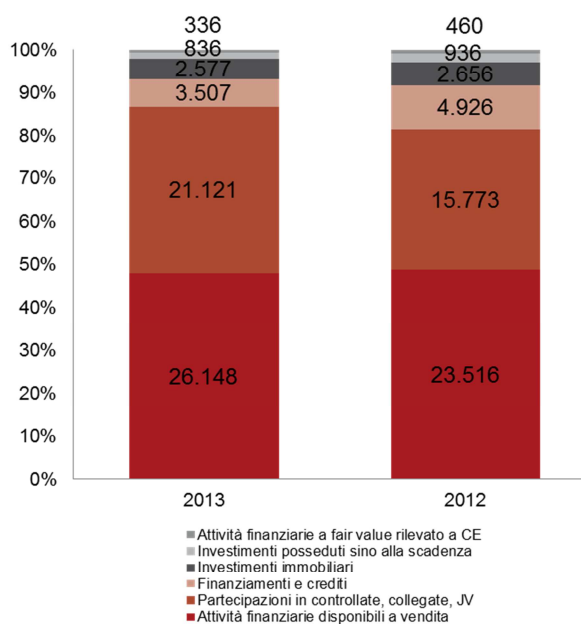
Nei rami danni gli attivi gestiti sono risultati in aumento dell' 8,5% rispetto allo scorso esercizio.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 70,3% delle attività e sono così ripartiti: il 48% è rappresentato dalle attività finanziarie disponibili alla vendita (48,7% lo scorso esercizio), il 38,7% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture (32,6% nel 2012), lo 0,6% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 6,4% da finanziamenti e crediti e il rimanente 6,3% dagli investimenti immobiliari e da quelli posseduti fino a scadenza.

Principali categorie degli investimenti Vita
(milioni di Euro)



Principali categorie degli investimenti Danni
(milioni di Euro)



8 I conti economici dei gruppi quotati

I dati di seguito riportati sono stati tratti dai bilanci consolidati 2013 dei principali gruppi assicurativi italiani quotati che, in termini di premi raccolti, rappresentano quasi il 60% dei rami danni ed il 65% di quelli vita e ci consentono di trarre delle indicazioni sull'andamento tecnico del mercato assicurativo italiano.

Durante la seconda metà dell'anno i conti economici dei bilanci consolidati delle imprese hanno potuto beneficiare dell'incremento di redditività della gestione finanziaria, a seguito della ripresa dei corsi azionari e della riduzione dei differenziali dei tassi di interesse. Nell'esercizio 2013 il contributo ai risultati economici delle imprese proveniente dai rami danni è stato ancor più significativo rispetto agli ottimi risultati dell'esercizio precedente, frutto di un ulteriore miglioramento dei risultati tecnici dei rami danni.

L'utile d'esercizio sul patrimonio netto (ROE) è salito al 10% rispetto al 9,7% del 2012.

9 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Vita

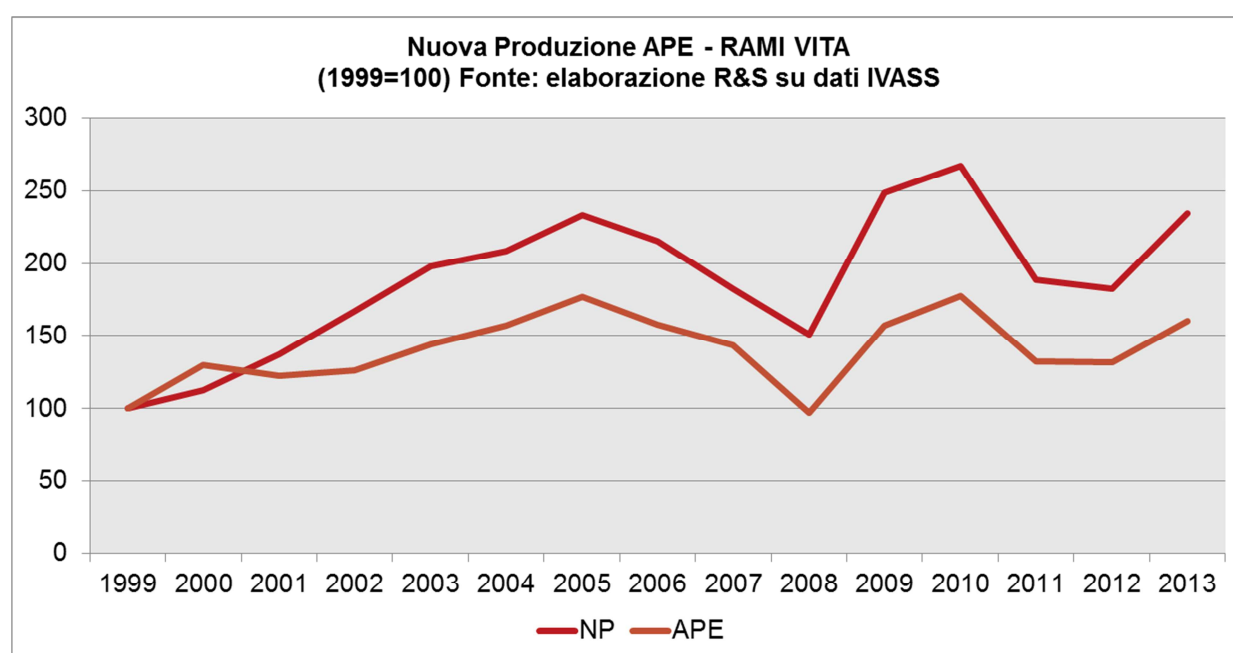
Il forte sviluppo della raccolta dei gruppi quotati (+28,4%) ha fatto scendere in maniera significativa l'incidenza delle spese sui premi al 5% (5,5% nel 2012): in calo sia le spese di amministrazione passate dall'1,3% all'1% che quelle di acquisizione, scese dal 4,2% al 4%. Gli oneri relativi ai sinistri, inclusivi della variazione delle riserve tecniche, sono risultati in aumento del 13,8%, passando dai 52,4 miliardi di euro del 2012, ai 59,6 nel 2013. L'utile d'esercizio ante imposte è cresciuto del 48% rispetto allo scorso esercizio; il rapporto "utile d'esercizio su totale attivi" (ROA) è risultato in lieve aumento passando dallo 0,6% allo 0,8%.

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO RAMI VITA (portafoglio italiano – importi in milioni di Euro)

	2013	2012
Premi lordi contabilizzati	54.356	46.054
Premi netti	53.568	45.190
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	1.808	4.347
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	11.570	10.667
Proventi derivanti da partecipazioni	807	481
Oneri relativi ai sinistri	59.644	52.411
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	1.551	3.460
Spese di gestione nette	2.728	2.549
Utile perdita d'esercizio ante imposte	2.760	1.867

Fonte: elaborazione Ricerca & Sviluppo

Per quanto riguarda la "creazione di valore", l'esercizio 2013 ha risentito positivamente della rivalutazione di parte delle attività finanziarie. Osservando infatti l'andamento dell'embedded value dei gruppi che lo hanno reso noto, il valore delle compagnie vita italiane (considerando anche i dividendi pagati e le variazioni del patrimonio netto) è risultato in aumento del 29,5% rispetto all'esercizio precedente.



10 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni

Il campione delle compagnie quotate ha chiuso l'esercizio 2013 con un utile ante imposte di 2.087,2 milioni di euro in ulteriore crescita rispetto ai 1.582,8 milioni dello scorso esercizio. Gli ottimi risultati sono legati all'ulteriore miglioramento di tutti gli indicatori tecnici del settore ma soprattutto all'incremento degli utili da investimenti finanziari (+17% rispetto al 2012).

Il combined ratio è risultato in diminuzione di quasi un punto percentuale scendendo dal 93,7% all'attuale 92,9% (considerando pure Allianz che non pubblica dati omogenei a quelli del campione di imprese da noi analizzato, il combined ratio è sceso dal 92,4% al 90,7%). Tale risultato è dovuto al forte calo degli oneri per sinistri (-5,6%), che ha più che compensato la contrazione dei premi (-2,9%). Anche per il 2014 i primi segnali che giungono dai dati delle trimestrali dei principali gruppi quotati sono confortanti e confermano il positivo andamento tecnico del comparto.

Per quanto riguarda le spese di gestione, la loro incidenza sui premi è risultata in lieve aumento a causa della contrazione della raccolta, portandosi al 24,3%. In particolare i costi di acquisizione sono stati pari al 19,6% dei premi, mentre le spese di amministrazione al 4,7%.

Di conseguenza, è migliorata la redditività dei rami danni: il rapporto "utile d'esercizio su totale attivi" (ROA) è salito dal 2,2% dello scorso esercizio all'attuale 2,7%.

Nei rami auto il miglioramento del loss ratio è da ascrivere

all'ulteriore calo della frequenza sinistri che è scesa ormai al 5,6% in calo del 3,6% (nel 2012 la flessione era stata del 12,4%); tale rallentamento del tasso di riduzione potrebbe essere legato ad un maggior utilizzo dei veicoli, dovuto al lento miglioramento dell'attività economica e dalla discesa del prezzo medio dei carburanti nel corso del 2013. La norma sulle lesioni di lieve entità (i cosiddetti "colpi di frusta") introdotta ad inizio 2012, che prevede che il risarcimento del danno sia riconosciuto solo nel caso in cui il medico accerti visivamente e strumentalmente la lesione, comincia a dare i suoi frutti: il costo medio dei sinistri gestiti, ridottosi in maniera significativa nel 2012 (-5,9%), ha registrato nel corso del 2013 un modestissimo aumento (+0,3%) attestandosi a 1.729 euro.

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO RAMI DANNI (portafoglio italiano – importi in milioni di Euro)

	2013	2012
Premi lordi di competenza	24.284	25.009
Premi ceduti di competenza	2.386	2.338
Premi netti di competenza	21.898	22.671
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	-153	35
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	2.072	1.570
Proventi derivanti da partecipazioni	907	817
Oneri relativi ai sinistri	15.027	15.914
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	900	1.226
Spese di gestione nette	5.316	5.317
Altri costi	2.415	2.331
Utile perdita d'esercizio ante imposte	2.087	1.583

Fonte: elaborazione Ricerca & Sviluppo

11 La diffusione dell'assicurazione sulla casa

Nella maggioranza dei paesi sviluppati le polizze che proteggono le abitazioni e il loro contenuto sono tra i prodotti assicurativi più diffusi. Al contrario, in Italia, la percentuale di famiglie che possiede questo tipo di copertura è relativamente bassa. Utilizzando i dati più recenti relativi al 2012 dell'Indagine della Banca d'Italia sui Bilanci delle Famiglie (IBF), cerchiamo di illustrare quali sono le variabili socioeconomiche che meglio spiegano la diffusione di questo tipo di coperture.

Dall'indagine risulta che solo il 18,7% delle famiglie italiane possiede una polizza casa. Tra le famiglie proprietarie della casa in cui vivono (il 67% del totale), la percentuale di possesso sale al 25,5%, mentre è solo del 2,9% tra chi affitta.

Il possedere o meno una casa è quindi un fattore determinante nella scelta di assicurarsi; il 92% delle persone che detiene una polizza è anche proprietaria di casa.

Nel prosieguo dell'analisi ci concentreremo quindi solo sul sotto-campione dei proprietari. Come vedremo in seguito, per la stragrande maggioranza delle famiglie proprietarie, l'abitazione di residenza costituisce la parte preponderante della ricchezza; di conseguenza, l'assenza di qualsiasi tipo di copertura assicurativa rende molte famiglie finanziariamente fragili.

In molti casi la sottoscrizione di una polizza è di fatto obbligatoria, come nel caso dell'accensione di un mutuo; si nota infatti che, tra quei proprietari che nel 2012 avevano un finanziamento per l'acquisto o la ristrutturazione della casa di proprietà, la diffusione delle polizze sale al 37%.

Nella tabella 1 le caratteristiche del capofamiglia, definito come il responsabile delle decisioni finanziarie sono state associate alla probabilità di assicurarsi. La propensione ad assicurarsi cresce fino ai 64 anni, poi scende per gli over 65. Le famiglie in cui il capofamiglia ha un titolo di studio più alto o una qualifica professionale più elevata hanno una probabilità maggiore di assicurarsi. È interessante notare la scarsa propensione ad assicurarsi presso i pensionati, che costituiscono la metà del campione di proprietari.

Tabella 1. Il capofamiglia e la sua propensione ad assicurarsi

Età	Titolo di studio		Qualifica professionale		
18/34	22,1%	Obbligo	18.1%	Operaio	25.9%
35/44	31,5%	Diploma	32.1%	Impiegato	30.8%
45/54	29,0%	Laurea o più	34.1%	Dirigente	32,3%
55/64	29,2%			Imprenditore/libero professionista	45.9%
Più di 65	19,6%			Altro autonomo	30.1%
18/34	22,1%			Pensionato	20.8%
				Altro/non occupato	5.6%

Passando alla collocazione geografica si osserva una fortissima discrepanza tra le varie aree del paese: dei proprietari che abitano nel Nord Ovest solamente il 37% è assicurato mentre tale percentuale sale al 52% nel Nord Est; solo il 19,9% delle famiglie del Centro è assicurata, mentre la diffusione delle polizze è praticamente inesistente al Sud (1,8%) e nelle Isole (2,0%). Le differenze di reddito, come vedremo, spiegano parte di questa variabilità, ma sicuramente entrano in gioco altri fattori culturali o legati al funzionamento della struttura amministrativa (ad esempio i tribunali).

Le polizze sono molto più diffuse nei centri abitati piccoli (30,5% in quelli con meno di 20 mila abitanti) che nelle grandi città (13,2% in quelle con più di 500 mila abitanti), dato che riflette probabilmente la maggiore concentrazione di appartamenti nei centri abitati più grandi. Chi possiede un appartamento potrebbe essere meno incline ad assicurarsi, dato che ritiene sufficiente la protezione offerta dalla polizza del condominio, che però copre solo le parti comuni.

La diffusione di polizze casa aumenta al crescere del reddito e della ricchezza (reale e finanziaria) detenuta dalle famiglie, come mostrato nella tabella 2 (terza e quinta colonna).

Tabella 2. Reddito, ricchezza propensione ad assicurarsi e incidenza dell'abitazione nel patrimonio

Reddito netto della famiglia (migliaia di €)	Probabilità di essere assicurato	Valore della casa in % del patrimonio	Patrimonio della famiglia (migliaia di €)	Probabilità di essere assicurato	Valore della casa in % del patrimonio
0-17	4,8%	88,1%	0-196	12,6%	88,9%
17-26	14,3%	85,2%	196-316	20,9%	86,1%
26-40	29,7%	80,4%	316-840	29,6%	79,2%
Più di 40	42,1%	67,3%	Più di 840	41,6%	59,5%

La propensione ad assicurarsi delle famiglie proprietarie appartenenti al 25% più ricco in termini di reddito è quasi dieci volte superiore a quella delle famiglie del 25% più povero.

Tabella 3. Probabilità di essere assicurato

Regressione (valori marginali)-	
Età	
18/34	0.167
35/44	0.114
45/54	0.130
55/64	0.039
Qualifica professionale	
Operaio	0.074
Impiegato	0.067
Dirigente	0.188
Imprenditore/libero prof.	-0.010
Altro autonomo	0.122
Pensionato	-0.044
Titolo di studio	
Diploma	0.105
Laurea o più	0.109
Reddito fam, netto (€)	
17000-26000	0.348**
26000-40000	0.657***
Oltre 40000	0.796***
Patrimonio finanziario fam. lordo(€)	
800- 6000	0.291**
6000-22000	0.355***
Oltre i 22000	0.403***
Valore abitazione (logaritmo)	0.254***
Valore della casa in % del patrimonio	-0.003
La famiglia possiede...	
...polizze vita	0.399***
...polizze salute	0.068
Nord Est	0.338***
Centro	-0.427***
Sud	-1.526***
Isole	-1.463***
Numero abitanti (migliaia)	
20-40	-0.108
40-500	-0.161**
Oltre i 500	-0.802***
Osservazioni	5669
* p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001	

Per molte famiglie la casa di residenza costituisce una parte fondamentale della ricchezza. Secondo i dati dell'IBF, il valore della casa di proprietà dove si vive costituisce in media il 78,8% del totale del patrimonio posseduto. Per il 50% delle famiglie, la casa costituisce almeno l'87% della propria ricchezza. La terza e sesta colonna mostrano, per ciascuna classe di reddito e ricchezza, l'incidenza del valore della casa d'abitazione sul patrimonio totale. E' interessante notare come questa vari relativamente poco per le prime tre classi e scenda drasticamente nel 25% delle famiglie più ricche, evidenziando la forte polarizzazione del reddito e della ricchezza.

Fino ad ora le possibili determinanti della scelta di assicurare la propria casa sono state analizzate individualmente. Per misurare l'effettivo impatto di ciascuna, abbiamo stimato un semplice modello econometrico.

Quasi tutte le variabili considerate in precedenza sono state usate, con alcune differenze. In primo luogo, il patrimonio complessivo è stato sostituito dalla sola ricchezza finanziaria per osservare se e in che misura le famiglie si auto-assicurano tramite l'accumulo di risorse finanziarie. Inoltre abbiamo considerato il logaritmo del valore dell'abitazione e il peso della stessa nel patrimonio complessivo. Infine, abbiamo considerato se la presenza in famiglia di altri prodotti assicurativi (vita e malattie) è correlata con l'acquisto di una polizza casa.

I risultati sono presentati nella tabella 3: i coefficienti si interpretano in questo modo: se si considerano due famiglie, ad esempio, che differiscono solo nel reddito, una con risorse al di sotto dei 17 mila euro all'anno e l'altra che sta tra i 17 e 26 mila, quest'ultima avrà una probabilità di 0,348 punti più alta di avere una polizza casa.

Il reddito disponibile appare come una caratteristica familiare importante nello spiegare l'adesione all'assicurazione casa. La forte correlazione tra propensione ad assicurarsi e ricchezza appare contro-intuitiva, e sottolinea il pericolo dato dal fatto che chi ha meno risorse per autoassicurarsi contro un danno all'abitazione di proprietà non prende misure di protezione alternative. Non sorprendentemente, e in maniera

razionale, il valore dell'abitazione di proprietà è positivamente correlato con la probabilità di assicurarsi; un incremento dell'1% del valore della casa aumenta la probabilità di 0,25 punti percentuali.

A conferma di quanto osservato precedentemente, una volta considerato l'ammontare del reddito e della ricchezza, il peso dell'abitazione nel patrimonio complessivo non influenza la scelta di assicurarsi.

Appare inoltre fondata l'ipotesi che il contatto con intermediari per l'acquisto di prodotti assicurativi possa condizionare l'acquisto di una copertura casa, come appare dal coefficiente associato al possesso di una polizza vita. L'assenza di significatività per le polizze salute si spiega probabilmente col fatto che la maggioranza di questi prodotti sono venduti all'interno di contratti collettivi, e quindi non implicano il rapporto diretto dell'assicurato con un agente.

Infine, le forti (e determinanti) differenze geografiche nella diffusione di polizze emergono anche dall'analisi econometriche e ribadiscono il peso delle differenze tra aree del Paese nella diffusione di prodotti finanziari trovato in altri studi. E' importante notare come, in termini quantitativi, l'area geografica di residenza appaia come il fattore esplicativo principale.

Da questa semplice analisi è possibile trarre due conclusioni. In primo luogo, la scarsa diffusione delle polizze casa appare principalmente un problema di differenze istituzionali e culturali tra aree del Paese e in secondo luogo una questione di reddito, il cui peso però non dovrebbe essere determinante visto il costo contenuto delle polizze casa. Il messaggio più preoccupante che emerge è che le polizze casa sono meno diffuse tra quelle famiglie che ne avrebbero più bisogno ovvero, quelle per cui la casa di abitazione costituisce la stragrande maggioranza del patrimonio e che non hanno le risorse finanziarie, sia in termini di reddito che di ricchezza, per autoassicurarsi.