



Generali Group

DOSSIER ASSICURAZIONI 2019

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

ITALIANO – FLASH 2018/19

Insurance & AM Research



generali.com

A CURA DI:

Raffaella Bagata
Roberto Menegato
Giovanni Millo
Federica Tartara

CONTATTI:

Roberto Menegato
Insurance & AM Research
Roberto.Menegato@Generali.com
Assicurazioni Generali S.p.A.
Piazza Duca degli Abruzzi, 2
34121 Trieste

VERSIONE PDF:

La versione Acrobat di questo stampato è scaricabile dal sito:

www.generali.com nella sezione MEDIA / Ricerche macroeconomiche ed assicurative

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 – luglio 2019

INDEX

1	<u>Executive</u> summary	4
2	I mercati assicurativi europei	5
3	Congiuntura e profittabilità dell'assicurazione Non-vita	6
4	Il mercato assicurativo italiano: il volume e la ripartizione degli affari	9
5	La graduatoria dei gruppi: lavoro complessivo	13
6	La graduatoria dei gruppi: Rami Vita	14
7	La graduatoria dei gruppi: Rami Danni	15
8	Gli attivi delle compagnie di assicurazione	15
9	I conti economici dei gruppi quotati	16
10	I conti economici dei gruppi quotati: Rami Vita	17
11	I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni	18

1 Executive summary

Europa

Il mercato assicurativo in Europa è stato condizionato dalla peculiare situazione economica che ha caratterizzato l'Area Euro ed in particolare dai bassi tassi di interesse. Nell'attuale contesto, la redditività Vita è condizionata dai bassissimi rendimenti delle attività e le elevate garanzie di tasso minimo dei prodotti tradizionali in vigore. Gli elevati tassi minimi di rendimento nominale garantiti dalle polizze più vecchie e, in alcuni paesi, un disallineamento di durata sostanziale tra passività e relative attività a copertura, hanno portato il settore assicurativo vita a rivedere le proprie politiche di offerta di prodotto favorendo le polizze Unit-Linked, il cui rischio finanziario è trasferito al contraente, a scapito dei prodotti tradizionali. In questo periodo caratterizzato da rendimenti finanziari quasi trascurabili, e da un quadro macroeconomico ormai prossimo alla stagnazione, i rami Danni sono riusciti a trainare la crescita del settore assicurativo, sia in termini di fatturato che di redditività.

Italia

La raccolta del settore assicurativo nel corso del 2018 è ritornata a crescere (+2,7%) superando i 140 miliardi. I premi del settore vita (lavoro diretto italiano), in crescita del 2,7%, hanno sfiorato i 106 miliardi.

I prodotti ibridi "multiramo", nonostante il deludente andamento dei mercati azionari nella seconda metà del 2018 che ha spinto gli assicurati a ricercare prodotti vita con maggiore garanzia di rendimenti, continuano ad essere il prodotto più venduto. In flessione la componente relativa alle "Unit-Linked" controbilanciata, almeno in parte, dall'aumento della componente tradizionale nonostante i tassi di rendimento dei titoli governativi continuino a mantenersi sui minimi livelli.

Per quanto riguarda invece i canali distributivi la raccolta diretta lorda del canale bancassurance e postale è in lieve aumento (+3,1%) e costituisce il 59,7% dell'intero mercato (59,5% nel 2017). La quota di mercato degli agenti è scesa al 13%, mentre è salita al 9,6% quella delle direzioni e gerenze. Il peso del canale dei promotori finanziari, la cui raccolta è risultata in flessione dell'8,8%, è passato dal 17,1% al 15,2%.

Per il secondo anno consecutivo i rami danni presentano una raccolta in crescita: +2,7%. Al positivo andamento dei rami danni nel corso del 2018 ha contribuito pure il segmento auto che, dopo sei anni di flessione, è tornato finalmente a crescere (+1,5%) sostenuto pure dal ramo R.C. Auto (+0,6%).

Prosegue invece il momento positivo del ramo corpi veicoli terrestri la cui raccolta è in crescita del 6% nonostante il momento non positivo delle nuove immatricolazioni (-3,1% nel corso del 2018).

Continuano a crescere a ritmi sostenuti i rami non auto, +3,7% a fronte di un +2,7% e +1,5% osservati rispettivamente nel 2017 e 2016; ad eccezione dei rami "trasporti", in flessione del 2%, tutti i rami presentano tassi di sviluppo positivi. Va inoltre evidenziata la crescita del ramo malattie che, dopo due anni eccezionali con tassi di sviluppo del 9,3% (2017) ed 8,3% (2016), ha messo a segno un +7,3%.

Il gruppo Generali, con una raccolta premi del lavoro diretto di 24.202 milioni di euro ed una quota di mercato del 16,8%, si conferma il primo gruppo assicurativo in Italia.

Il gruppo Generali riconquista la leadership nei rami vita con un fatturato pari a 18.452 milioni ed una quota di mercato del 17,4% (16,9% nel 2017).

Unipol si conferma leader del mercato danni con una raccolta pari a 7.872 milioni ed una quota di mercato del 20,9%.

2 I mercati assicurativi europei

Il mercato assicurativo in Europa è stato condizionato dalla peculiare situazione economica che ha caratterizzato l'Area Euro. I tassi di interesse, storicamente bassi, nella maggior parte dei mercati hanno condizionato i rendimenti delle riserve Vita e Danni.

Nell'attuale contesto, la redditività Vita continua ad essere condizionata dai bassissimi rendimenti delle attività e dalle elevate garanzie di tasso minimo dei prodotti tradizionali in vigore; i rami Danni invece, potendo agire sulla tariffe, sono riusciti a compensare la mancanza di guadagni finanziari con una soddisfacente redditività tecnica.

Nella maggior parte dei Paesi in Europa il calo della raccolta Vita è iniziato nel 2015 e nel corso del 2016, sospinto dalla diminuzione della redditività del business tradizionale (il cui peso nei portafogli vita continua ad essere preponderante), si è ulteriormente accentuato.

L'allentamento della politica monetaria della BCE ha avuto un impatto rilevante sui tassi di interesse, portandoli a livelli talmente bassi, da mettere a dura prova la redditività del comparto Vita: gli elevati tassi minimi di rendimento nominale garantiti dalle polizze più vecchie e, in alcuni Paesi, un disallineamento di durata sostanziale tra passività e relative attività a copertura, hanno portato il settore assicurativo vita a rivedere le proprie politiche di offerta di prodotto favorendo le polizze Unit-Linked, il cui rischio finanziario è trasferito al contraente, a scapito dei prodotti tradizionali.

IL MERCATO ASSICURATIVO IN EUROPA - PREMI												
	Totale				Vita				Non Vita			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
AT	1,5	-2,1	0,4	1,3	0,6	-6,0	-2,8	-1,5	2,5	1,8	3,4	3,7
CH	0,1	-3,9	-2,1	0,9	0,0	-6,0	-3,5	0,6	0,1	0,4	0,7	1,4
CZ	-2,8	-4,3	0,6	-0,1	-12,3	-5,1	-3,3	-2,5	5,0	-3,7	3,3	1,5
DE	0,8	0,2	1,8	2,2	-0,4	-1,1	1,2	1,6	3,3	2,9	3,0	3,4
ES	2,5	12,3	-0,7	1,5	2,9	21,8	-5,6	-1,4	2,1	4,5	4,0	4,1
FR	5,6	4,7	0,6	4,0	6,4	5,4	-0,0	4,3	3,4	2,5	2,3	2,9
HU	2,5	5,4	7,2	7,1	-2,6	3,1	5,0	3,5	8,2	7,7	9,5	10,5
PL	-0,2	-1,3	11,6	-0,8	-4,0	-13,5	3,0	-11,5	3,9	11,0	18,3	6,6
SK	2,1	0,0	6,6	-0,2	-0,6	-1,9	5,6	-4,7	5,6	2,3	7,8	5,0

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

Gli effetti, in termini di volume premi, sono stati finora negativi condizionati dall'alta volatilità dei mercati finanziari.

In questo periodo caratterizzato da rendimenti finanziari quasi trascurabili, e da un quadro macroeconomico ormai prossimo alla stagnazione, i rami Danni sono riusciti a trainare la crescita del settore assicurativo, sia in termini di fatturato che di redditività. In molti mercati, anche quelli in cui la

concorrenza è più elevata, il rialzo delle tariffe ha fatto sì che i livelli di sinistralità toccassero i minimi storici (Svizzera ad esempio).

2018 - TASSO DI PENETRAZIONE DELLA RACCOLTA ASSICURATIVA			
	Totale	Vita	Non Vita
AT	4,5%	2,0%	2,5%
CH	6,7%	4,3%	2,4%
CZ	2,8%	1,1%	1,7%
DE	5,9%	3,9%	2,1%
ES	5,3%	2,4%	2,9%
FR	9,3%	7,0%	2,3%
HU	2,5%	1,2%	1,3%
PL	3,0%	1,1%	1,9%
SK	2,6%	1,4%	1,2%

Il favorevole contesto macro economico che ha caratterizzato alcuni mercati (soprattutto la Germania, ma anche la Repubblica Ceca) e l'eccezionale crescita di altri (la Polonia, ad esempio) hanno sostenuto la crescita della raccolta Danni riuscendo a compensare, almeno in parte, le difficoltà di un comparto vita in sofferenza.

Negli ultimi quattro anni le immatricolazioni di autovetture sono cresciute, tranne pochissime eccezioni, in tutta Europa; la rinnovata spinta dell'industria automobilistica, che ha svecchiato il parco autoveicoli sostituendolo con vetture di cilindrata inferiore, ha sostenuto la domanda di assicurazione del comparto Auto, e di coperture non obbligatorie in particolare. Altri rami danni notoriamente pro-ciclici, come i trasporti e la responsabilità civile, hanno invece beneficiato del favorevole quadro macro economico.

Nonostante alcuni importanti sinistri legati ad eventi atmosferici / catastrofi naturali e la concorrenza che ha interessato alcuni rami (l'assicurazione auto in Germania e Italia in modo particolare), la profittabilità dei rami danni è rimasta su livelli molto soddisfacenti anche nel corso del 2018.

3 Congiuntura e profittabilità dell'assicurazione Non-vita

Valutiamo l'influenza delle principali variabili macroeconomiche sulla profittabilità del settore assicurativo Non-vita. Le variabili macro considerate sono i tre fondamentali indicatori congiunturali: crescita (reale) del PIL, inflazione, tassi di interesse. Lo scopo dell'analisi è identificare, se esiste, l'associazione statistica tra variazioni nel tasso di crescita dell'economia reale, la dinamica dei prezzi e quella del tasso base di rendimento sui titoli privi di rischio, e il tasso di profitto ottenuto dagli assicuratori Non-vita sul loro lavoro diretto.

Fattori macro e profittabilità assicurativa

In un mondo privo di attriti e con perfetta informazione, i premi dovrebbero essere fissati in base a un markup sui sinistri attesi; il quale markup riflette il potere di mercato, e copre le spese di funzionamento. Se i sinistri attesi sono ben stimati, allora variazioni delle condizioni economiche non avranno effetto in quanto già incorporate nel prezzo. Pertanto, in un mondo "perfetto", il rapporto sinistri a premi realizzato sarebbe costante a un livello compatibile con il potere di mercato degli assicuratori.

A loro volta, espansioni o contrazioni del mercato totale non dovrebbero avere effetti sulla profittabilità finché la tariffazione rimane corretta; al contrario, se un'economia in espansione (o contrazione) richiamasse nel mercato (o espellesse da quest'ultimo) rischi marginali prezzati in maniera inconsistente

a causa dell'eterogeneità con l'informazione usata nel calcolo delle tariffe, questo si manifesterebbe come un effetto delle variazioni del PIL sui tassi di profitto.

Al di là di eventuali effetti di quantità della crescita economica, se si tengono costanti le condizioni competitive sul mercato assicurativo – e sui mercati dei fattori produttivi che interessano l'assicurazione, in primis il lavoro – ogni effetto sistematico del contesto macroeconomico sui tassi di profitto sarebbe dovuto a vischiosità delle tariffe, o ad altre difficoltà di allineamento tra la sinistralità attesa e quella realizzata. Variazioni inattese nell'inflazione o nei tassi di interesse saranno infatti probabilmente forieri di variazioni nella profittabilità in quanto non incorporati nelle tariffe al tempo in cui i contratti assicurativi sono stati stipulati; tanto più se essi hanno effetto sul costo a posteriori dei sinistri con tempi di smontamento lunghi, che notoriamente possono prendere molti anni.

La letteratura identifica una serie di altri fattori che influenzano la profittabilità. Molti di questi sono a livello di singola compagnia: su tutti, la struttura finanziaria. Il tasso di cessione in riassicurazione (ovvero, di ritenzione del business) a sua volta influenza i tassi di profitto. Queste variabili sono ovviamente confuse nella media di mercato in questo studio aggregato. Il mix di prodotto gioca a sua volta un ruolo importante. In questo senso, mentre non ci è possibile ripartire per linea di business i profitti totali osservati, abbiamo svolto un'ulteriore analisi disaggregata per ramo (qui omessa) delle determinanti del principale fattore di costo, il rapporto sinistri a premi. Quest'ultima conferma il ruolo importante del mix di prodotto.

Studi precedenti hanno trovato, non sorprendentemente, che anche la concentrazione di mercato e la quota degli assicuratori diretti hanno un effetto significativo sui margini di profitto. A sua volta, la quota di mercato degli assicuratori stranieri, un altro indicatore di potere di mercato, è correlata ai tassi di profitto, specialmente di mercati di recente apertura. Un'analisi panel che tenga conto dell'eterogeneità individuale può dare conto di tutte queste caratteristiche individuali persistenti di ciascun mercato, identificando nel contempo in maniera consistente l'influenza dei fattori macroeconomici di breve termine.

Effetti attesi delle variabili macroeconomiche

Mercati “di crescita” potrebbero produrre profitti più bassi, o perfino perdite, per qualche tempo mentre gli attori coinvolti si concentrano nell'incremento della propria quota di mercato; tuttavia, questo stato non può durare troppo a lungo, e ogni mercato raggiungerà prima o poi uno stato stazionario economicamente sostenibile. Questo è sicuramente il caso di linee di prodotto consolidate in mercati “maturi”; quanto agli altri casi, la questione è aperta: ma in media, su un campione di Paesi europei, ci si può attendere che la maggior parte dei mercati sia in uno stato di equilibrio economicamente sostenibile. Non ci attendiamo pertanto che il tasso di crescita del PIL sia una determinante significativa dei tassi di profitto (mentre ovviamente lo è del tasso di crescita totale dei fatturati).

Per quanto anzi detto, è l'inflazione inattesa che può influenzare la profittabilità nel breve e medio termine. A priori, ipotizziamo che essa possa avere un impatto sulle linee di prodotto caratterizzate da “code” (tempi di smontamento delle riserve sinistri) più lunghe, dove aumenti inattesi dei prezzi che si accumulano nel tempo possono pesare sul risultato finale. Al contrario, l'inflazione nel breve termine delle linee “a coda breve” sarà generalmente stata efficacemente prevista e incorporata nelle tariffe, pertanto non dovrebbe risultare significativa.

In linea di principio, il rendimento (futuro) delle riserve è stato a sua volta scontato all'atto di fissare le tariffe; per quanto nel lungo termine si osservano oscillazioni della profittabilità tecnica (sinistri a premi)

che si accompagnano a variazioni nei rendimenti del reddito fisso, a causa della sostituzione tra rendimento tecnico e finanziario, questi due effetti dovrebbero controbilanciarsi quando si considerano i tassi di profitto totali, non quelli tecnici (da cui il rendimento finanziario delle riserve è escluso). Ci si può pertanto attendere che incrementi inattesi nei tassi del reddito fisso modifichino i profitti totali attraverso la componente finanziaria, ma non i profitti tecnici.

Modelli, risultati e discussione

L'oggetto dell'analisi è un numero considerevole di mercati nazionali osservati per un periodo relativamente breve. Il saldo tecnico Non-vita è considerato in rapporto ai premi lordi del lavoro diretto, in modo da ottenere un tasso di profitto. Il dataset comprende 32 paesi europei osservati su 12 anni.

L'impatto di inflazione, crescita del PIL e tassi di interesse è valutato nell'ambito di un modello panel con effetti fissi sia temporali che individuali. Nella specificazione base sono inseriti i tassi di interesse sui governativi decennali. Specificazioni alternative comprendono i tassi di interesse a breve o lo spread tra quelli a lungo e quelli a breve.

```
## =====
##                model1      model2      model3
## -----
## rgdp           -0.288      -0.211      -0.213
##                (0.227)      (0.263)      (0.262)
## cpi            -1.172 ***    -1.219 **   -1.106 **
##                (0.314)      (0.426)      (0.382)
## irl            0.663 **      0.663 **
##                (0.228)      (0.252)
## irs            -0.315
##                (0.583)
## I(irl - irs)                                0.634 *
##                (0.246)
## -----
## R^2            0.143        0.147        0.145
## Adj. R^2       -0.029       -0.050       -0.046
## Num. obs.      210          182          182
## =====
## *** p < 0.001, ** p < 0.01, * p < 0.05
```

rgdp: real gross domestic product
cpi: consumer price index
irl: interest rate long
irs: interest rate short

La profittabilità tecnica Non-vita riesce correlata negativamente all'inflazione corrente, con un'elasticità leggermente maggiore di (e non significativamente diversa da) uno; positivamente, e con elasticità minore, ai tassi di interesse a lungo termine. L'effetto della crescita del PIL è non significativo.

I risultati sono coerenti con le aspettative a priori. Il tasso di sviluppo dell'economia, al di là del suo effetto ovvio e ben documentato sulla crescita del fatturato, non influenza la profittabilità. L'inflazione, al contrario, ha un effetto negativo di magnitudo apprezzabile. La nostra interpretazione è che l'impatto negativo dell'inflazione venga da incrementi imprevisti nel costo dei sinistri sopravvenuti tra la stipula del contratto e il rimborso dei sinistri stessi. Da ultimo, incrementi nel tasso di interesse a lungo termine sui governativi hanno un impatto positivo sulla profittabilità tecnica Non-vita: un risultato inatteso che merita ulteriori indagini.

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

La raccolta del settore assicurativo nel corso del 2018 è ritornata a crescere (+2,7%) superando i 140 miliardi.

NUOVA PRODUZIONE VITA INDIVIDUALI

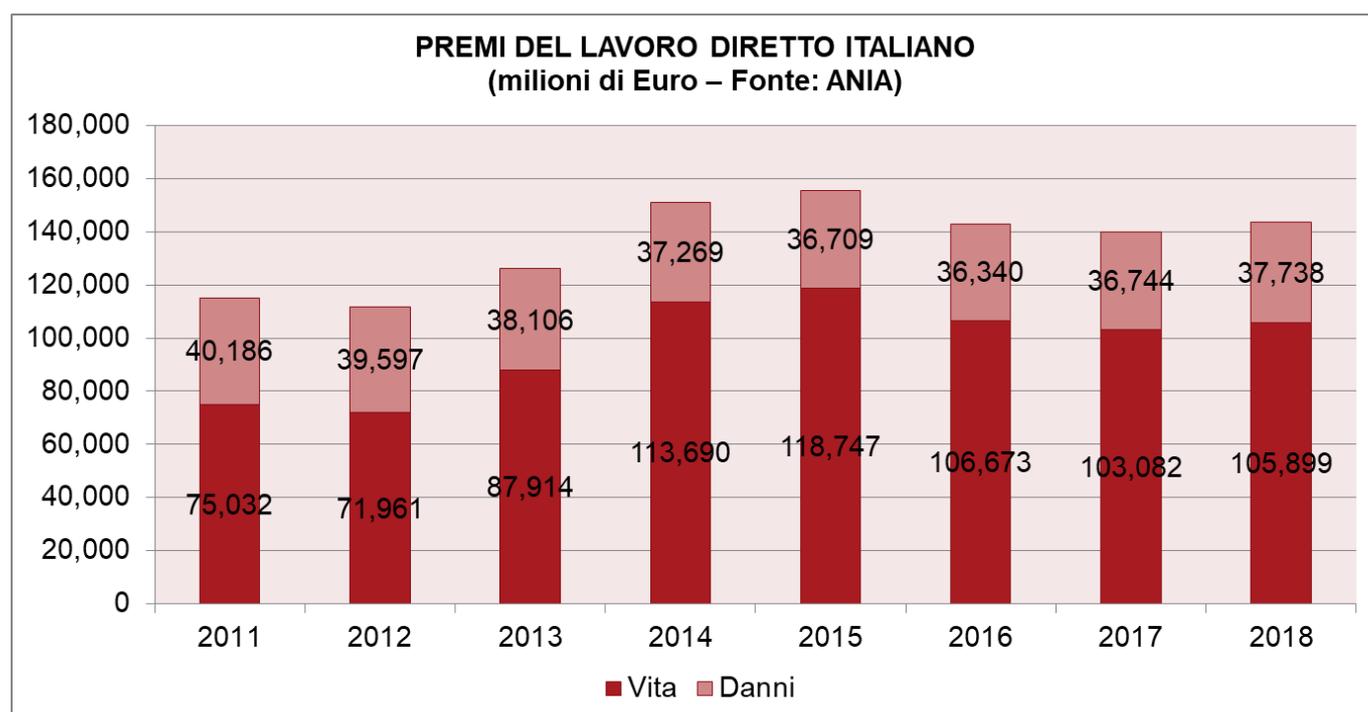
Imprese nazionali ed extra UE e rappresentanze UE (var. in %)

Rami	2018 Mln Euro	Var. % 18/17	Var. % 17/16	Var. % 16/15
Ramo I	54,948	9,1	-18,6	-4,5
Ramo III	39,230	-13,1	15,9	-20,2
<i>di cui Unit</i>	39,230	-13,1	15,9	-20,2
<i>Index</i>	-	0,0	0,0	-100,0
Ramo V	1,240	-14,8	-16,5	-25,7
Altro	161	-2,4	20,4	-3,3
Totale	95,579	-1,6	-5,5	-11,5

Fonte: ANIA

I premi del settore vita (lavoro diretto italiano), in crescita del 2,7%, hanno sfiorato i 106 miliardi; in calo invece i premi di nuova produzione vita relativi alle imprese italiane e UE: -1,6% nel 2018 penalizzati dalla flessione della raccolta "Unit-Linked" delle rappresentanze UE (-24,8%).

Per il secondo anno consecutivo la raccolta del settore danni si presenta in crescita (+2,7%) trainata dal positivo andamento del comparto non auto e, finalmente, pure dal ramo auto: dopo sei anni di flessione, anche il ramo RC Auto ha chiuso con un segno positivo (+0,6%).



L'indice di penetrazione del mercato assicurativo vita, espresso dal rapporto premi su PIL, è rimasto sostanzialmente invariato passando dal 5,97 al 6,04% nonostante la crescita della raccolta.

I prodotti ibridi "multiramo", nonostante il deludente andamento dei mercati azionari nella seconda metà del 2018 che ha spinto gli assicurati a ricercare prodotti vita con maggiore garanzia di rendimenti, continuano ad essere il prodotto più venduto. In flessione però la componente relativa alle "Unit-Linked" controbilanciata, almeno in parte, dall'aumento della componente tradizionale nonostante i tassi di rendimento dei titoli governativi continuino a mantenersi sui minimi livelli.

La raccolta dei prodotti tradizionali di ramo I è cresciuta del 5,9% a fronte di una flessione nella vendita di polizze "Unit-Linked" del 6,8%; in controtendenza Poste Vita che ha fatto registrare una flessione nella vendita di prodotti tradizionali del 19,6% mentre Credit Agricole, CNP e CreditRas (Allianz) sono stati invece gli operatori che hanno spinto maggiormente la vendita di polizze ad alto contenuto finanziario di ramo III.

Si è pertanto consolidato il peso dei prodotti tradizionali (di ramo I e V) attestatosi al 67,4% (era 64,3% lo scorso esercizio) della raccolta vita complessiva mentre quello dei prodotti ad alto contenuto finanziario di ramo III, rappresentato quasi esclusivamente dalle polizze "Unit-Linked", è passato dal 33,7% nel 2017 all'attuale 30,6%.

Si è ulteriormente ridotta la percentuale di "investment contracts" distribuita da operatori bancari e promotori finanziari scesa all'88,1% (era 89,5% nel 2017 e oltre il 91% nel 2016) a fronte di un ulteriore crescita del canale tradizionale il cui peso in questo ramo è cresciuto di 1,5 punti percentuali.

Per quanto riguarda invece i canali distributivi la raccolta diretta lorda del canale bancassurance e postale è risultata in lieve aumento (+3,1%) e costituisce il 59,7% dell'intero mercato (59,5% nel 2017). La quota di mercato degli agenti è scesa al 13%, mentre è salita al 9,6% quella delle direzioni e gerenze. Il peso del canale dei promotori finanziari, la cui raccolta è risultata in flessione dell'8,8%, è passato dal 17,1% al 15,2%.

In questo inizio 2019, l'offerta continua ad essere orientata verso i prodotti multi-ramo il cui peso sulla raccolta complessiva di ramo I e III supera il 36%: la componente di ramo III, a marzo, è però in netta flessione (-14,8%) mentre quella di ramo I è cresciuta del 45,2%; la raccolta vita nel primo trimestre si presenta in aumento dello 0,5%, come riportato dalla statistica ANIA flussi e riserve vita.

Stentano a decollare nuovamente i PIR (Piani Individuali di Risparmio, ossia i piani che investono nelle azioni di piccole medie imprese quotate i cui rendimenti non sono tassati se l'investimento dura almeno cinque anni) all'interno delle polizze multi-ramo; la recente pubblicazione dei decreti attuativi ad inizio maggio ha di fatto aumentato il profilo di rischio dei PIR, strumenti di risparmio rivolti alle famiglie, rendendo più difficile il rispetto dei requisiti prudenziali di diversificazione e di liquidità previsti per i fondi PIR esistenti, tutti costituiti nella forma di fondi aperti.

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO RAMI VITA (percentuali)

Canale di distribuzione	2014	2015	2016	2017	2018
Banche	47,8	46,7	43,0	39,8	44,0
Poste	13,6	15,3	18,6	19,7	15,7
Agenti	12,5	12,5	13,9	13,6	13,0
Direzioni / gerenze	7,7	7,1	7,8	8,5	9,6
Promotori finanziari	17,9	17,9	15,8	17,1	15,2
Brokers	0,6	0,5	0,8	1,3	2,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ANIA

I rami danni, per il secondo anno consecutivo, presentano una raccolta in crescita: +2,7%; ciononostante, anche la penetrazione assicurativa dei rami danni è rimasta sostanzialmente sui medesimi livelli del 2017 passando dal 2,13% al 2,15% del PIL.

PREMI DEL LAVORO DIRETTO ITALIANO

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

Rami	2018	Comp. %	Var. % 18/17	Var. % 17/16	Var. % 16/15	Var. % 15/14
Infortuni	3,543	2,5	0,9	2,7	0,8	0,4
Malattia	2,901	2,0	7,3	9,3	8,3	2,2
Corpi veicoli terrestri	3,215	2,2	6,0	6,3	6,1	3,4
Marittimi, aviazione e trasporti	683	0,5	-2,0	-2,3	-1,9	3,2
Incendio	2,735	1,9	2,4	-0,1	0,9	0,1
Altri danni ai beni	3,337	2,3	5,3	1,9	0,5	-0,9
R.C. autoveicoli	13,897	9,7	0,6	-2,2	-5,5	-6,5
R.C. generale	4,294	3,0	3,3	0,8	-0,4	5,3
Credito / Cauzione	1,063	0,7	3,7	-1,2	5,3	1,9
Altro	2,072	1,4	5,8	8,1	0,9	6,0
Totale Danni	37,738	26,3	2,7	1,1	-1,0	-1,5
<i>di cui auto</i>	<i>17,711</i>	<i>11,9</i>	<i>1,5</i>	<i>-0,7</i>	<i>-3,7</i>	<i>-5,1</i>
<i>non-auto</i>	<i>20,267</i>	<i>14,4</i>	<i>3,7</i>	<i>2,7</i>	<i>1,5</i>	<i>2,1</i>
Totale Vita	105,899	73,7	2,7	-3,4	-10,2	4,4
Totale	143,637	100,0	2,7	-2,2	-8,0	3,0

Fonte: ANIA

Al positivo andamento dei rami danni nel corso del 2018 ha contribuito pure il segmento auto che, dopo sei anni di flessione, è tornato finalmente a crescere (+1,5%) sostenuto pure dal ramo R.C. Auto (+0,6%) che continua a risentire della concorrenza tra operatori (il premio medio in fase di rinnovo a dicembre era in flessione dell'1,7% e mediamente nel 2018 è sceso dell'1%) favorita dal positivo andamento tecnico del ramo che beneficia di una frequenza sinistri che continua a mantenersi su livelli contenuti e di un costo medio dei sinistri relativo alle partite CID (danni al veicolo e alle cose e quelli fisici lievi al conducente non responsabile) in aumento compensato però dalla flessione del costo medio dei sinistri relativo alle partite CTT (che includono sia i danni alle cose che quelli fisici ai trasportati).

Prosegue invece il momento positivo del ramo corpi veicoli terrestri la cui raccolta è in crescita del 6% nonostante il momento non positivo delle nuove immatricolazioni (-3,1% nel corso del 2018), penalizzato dalla fine degli incentivi agli investimenti destinati esclusivamente alle imprese e ai professionisti per l'acquisto di macchinari nuovi e dal mutamento delle politiche commerciali di alcune case automobilistiche che hanno rallentato la pressione sul mercato esercitata con sconti, promozioni e macchine a km zero.

Prosegue lo sviluppo a ritmi sostenuti dei rami non auto cresciuto del 3,7% a fronte di un +2,7% e +1,5% osservati rispettivamente nel 2017 e 2016; ad eccezione dei rami “trasporti”, in flessione del 2%, tutti i rami presentano tassi di sviluppo positivi.

In particolare, va evidenziata la crescita del ramo malattie che, dopo due anni eccezionali con tassi di sviluppo del 9,3% (2017) ed 8,3% (2016), ha messo a segno un +7,3% e le prospettive continuano ad essere favorevoli sia perché le cure pagate dai cittadini “di tasca propria” sono in continuo aumento (anche in considerazione dell’atteso invecchiamento della popolazione e dell’allungamento della speranza di vita), sia perché l’incentivazione delle aziende ad introdurre piani di welfare aziendale ha avuto ricadute positive sul settore (una parte delle somme riconosciute ai lavoratori è stata utilizzata per accedere a servizi legati a famiglia e salute). A ciò si aggiunge pure il fatto che molte imprese hanno iniziato ad offrire, all’interno delle contrattazioni collettive, delle forme di assistenza sanitaria integrativa ai propri dipendenti come strumento di gestione di una popolazione aziendale che invecchia e si ammala.

La crescita del segmento non auto è stata sostenuta pure dai rami “properties” (incendio ed altri danni ai beni) cresciuti del 3,9% e che hanno beneficiato di un settore delle costruzioni che nel corso del 2018 ha visto arrestare la sua caduta. Sono cresciuti i permessi per costruire, i finanziamenti agli investimenti dell’edilizia non residenziale e, seppur di poco, pure quelli residenziali; in crescita pure i lavori di recupero edilizio e di riqualificazione energetica. Il mercato immobiliare residenziale (e non) è cresciuto con tassi che dovrebbero aggirarsi attorno al +5%. Positivo l’apporto pure del ramo R.C. generale cresciuto del 3,3% dei rami credito e cauzioni (+3,7%) e dei rami “minori” (assistenza, tutela legale e perdite pecuniarie): +5,8%.

Il 2018 ha visto la raccolta delle imprese UE che operano in libertà di prestazione di servizio tornare a crescere a ritmi nettamente superiori a quelli delle compagnie italiane (+4,4% a fronte del +2,3% delle compagnie italiane e straniere).

I dati recentemente pubblicati da ANIA confermano che il peso della raccolta delle rappresentanze UE in Italia nei rami danni è aumentato passando dal 13,4% dello scorso esercizio all’attuale 13,6% (a perimetro omogeneo).

Per quanto riguarda la distribuzione, il canale prevalente continua ad essere quello agenziale, che ha

intermediato il 73,1% della raccolta (era però il 73,7% nel 2017 e 74,7% nel 2016). Seguono i brokers (13,5%), specializzati nei rischi commerciali.

Stabile al 6,1% l’incidenza del canale diretto ed invariato all’8,2% pure il peso del canale nell’auto.

In ulteriore espansione il canale bancario (7%, contro il 6,4% del 2017), che continua ad essere principalmente focalizzato sul non auto (l’incidenza sul totale raccolta

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO RAMI DANNI (percentuali)

Canale di distribuzione	2014	2015	2016	2017	2018
Agenti	75,1	73,6	72,3	71,9	71,1
Brokers	12,4	12,8	13,2	13,5	13,5
Agenzie economia / direzioni	2,2	2,4	2,4	1,8	2,0
Vendita diretta (tel., internet)	5,8	6,0	6,0	6,1	6,1
Banche	4,3	5,0	5,8	6,4	7,0
Promotori finanziari	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ANIA

non auto è passata dal 9,1% del 2017 al 9,7%); in aumento la vendita dei prodotti auto (ed RC auto in particolare) il cui peso sulla raccolta è pari al 3,7% a fronte del 3,2% osservato nel 2017.

5 La graduatoria dei gruppi: lavoro complessivo

Nel corso del 2018 segnaliamo le seguenti operazioni: l'acquisizione di The Lawrence Life, società che opera in libertà di prestazione di servizi, da parte di AXA e sua ridenominazione in AXA MPS Financial, la costituzione da parte di Cattolica di Vera Financial società operante pure essa in libertà di prestazione di servizi, l'acquisizione di Apulia Previdenza da parte di INTERGEAS e di Aspecta Assurance da parte del gruppo Monument Assurance nonché l'acquisizione del controllo di Faro Assicurazioni, società in liquidazione, da parte di Berkshire.

Si segnala inoltre la seguente riorganizzazione interna da parte di Reale Mutua, al fine di semplificarne la struttura e ridurne i costi gestionali: fusione di Uniqa Assicurazioni, Uniqa Life e Uniqa Previdenza in Italiana Assicurazioni.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI ITALIANI

Premi lordi contabilizzati del lavoro diretto italiano nel 2018 (milioni di Euro)

Pos, 2018	Pos, 2017	Gruppo	TOTALE	Quota %	VITA	Quota %	DANNI	Quota %
1	1	Generali	24,202	16,8	18,452	17,4	5,751	15,2
2	2	Poste Italiane	16,797	11,7	16,610	15,7	187	0,5
3	4	Allianz	14,220	9,9	9,281	8,8	4,939	13,1
4	3	Intesa San Paolo	14,035	9,8	13,528	12,8	507	1,3
5	5	Unipol	12,100	8,4	4,228	4,0	7,872	20,9
PRIMI CINQUE GRUPPI			81,355	56,6	62,099	58,6	19,256	51,0
6	7	Aviva	7,180	5,0	6,793	6,4	387	1,0
7	6	Cattolica	5,853	4,1	3,730	3,5	2,123	5,6
8	8	AXA	5,458	3,8	3,488	3,3	1,970	5,2
9	9	Cardif/BNP	4,791	3,3	4,381	4,1	410	1,1
10	13	Reale Mutua	4,120	2,9	1,829	1,7	2,292	6,1
SECONDI CINQUE GRUPPI			27,403	19,1	20,221	19,1	7,182	19,0
TOTALE			143,637	100,0	105,899	100,0	37,738	100,0

Fonte: ANIA

Il gruppo Generali, con una raccolta premi del lavoro diretto di 24.202 milioni di euro ed una quota di mercato del 16,8%, si conferma il primo gruppo assicurativo in Italia.

Al secondo posto si conferma il gruppo Poste Italiane, con una raccolta pari a 16.797 milioni ed una quota dell'11,7%, davanti al gruppo Allianz che, con una quota di mercato del 9,9% ed una raccolta pari a 14.220 milioni di euro, scavalca al terzo posto Intesa San Paolo che, con una raccolta che supera di poco i 14 miliardi ed una quota del 9,8%, diventa il quarto gruppo assicurativo in Italia. In quinta posizione Unipol con una quota di mercato pari all' 8,4%.

La concentrazione del mercato è in ulteriore diminuzione: la quota di mercato dei primi cinque gruppi è passata infatti dal 59,3% del 2017, al 56,6%; in discesa pure la concentrazione relativa ai primi dieci gruppi che dal 76,6% del 2017 ritorna ai livelli 2016 attestandosi al 75,7%.

6 La graduatoria dei gruppi: Rami Vita

Il gruppo Generali riconquista la leadership nei rami vita con un fatturato pari a 18.452 milioni ed una quota di mercato del 17,4% (16,9% nel 2017) scavalcando il gruppo Poste Italiane, la cui raccolta nel corso del 2018 è diminuita del 18%, e occupa la seconda posizione con una quota di mercato del 15,7% (19,7% nel 2017).

In terza posizione si conferma il gruppo Intesa San Paolo con una quota di mercato pari al 12,8% ed un fatturato in calo del 7,3% seguito da Allianz, con una raccolta in crescita di 14,8% e attestata a 8.082 milioni, ed Aviva (6,8 miliardi di premi raccolti nel 2018, il 6,4% del mercato).

Si conferma al sesto posto Cardif/BNP e sale di una posizione Unipol che, con un fatturato cresciuto del 16,3%, scavalca Cattolica.

Sale di una posizione pure il gruppo CNP che detiene una quota di mercato pari al 3,4% scavalcando Mediolanum che scivola in decima posizione.

In lieve calo la concentrazione del mercato vita: la quota di mercato dei primi cinque gruppi è passata dal 63,5% del 2017, all'attuale 61,1%; anche prendendo in considerazione i primi dieci gruppi la concentrazione scende dall'80,6% al 79,5%.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI VITA

Pos. 2018	Pos. 2017	Gruppo	VITA	Quota %	Var. %
1	2	Generali	18,452	17,4	6,0
2	1	Poste Italiane	16,610	15,7	-18,0
3	3	Intesa San Paolo	13,528	12,8	-7,3
4	4	Allianz	9,281	8,8	14,8
5	5	Aviva	6,793	6,4	32,0
PRIMI CINQUE GRUPPI			64,664	61,1	-1,2
6	6	Cardif/BNP	4,381	4,1	7,8
7	8	Unipol	4,228	4,0	16,3
8	7	Cattolica	3,730	3,5	0,6
9	10	CNP Assurances	3,588	3,4	26,2
10	9	Mediolanum	3,537	3,3	5,7
SECONDI CINQUE GRUPPI			19,463	18,4	10,6
RESTO DEL MERCATO			21,772	20,6	8,8
TOTALE			105,899	100,0	2,7

Fonte: ANIA

7 La graduatoria dei gruppi: Rami Danni

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI DANNI

Pos, 2018	Pos, 2017	Gruppo	VITA	Quota %	Var, %
1	1	Unipol	7,872	20,9	1,1
2	2	Generali	5,751	15,2	-0,2
3	3	Allianz	4,939	13,1	1,2
4	5	Reale Mutua	2,292	6,1	16,0
5	4	Cattolica	2,123	5,6	0,8
		PRIMI CINQUE GRUPPI	22,977	60,9	2,1
6	6	AXA	1,970	5,2	3,2
7	7	Zurigo	1,286	3,4	1,2
8	9	Vittoria (Acutis)	1,196	3,2	4,2
9	8	GAN/Groupama	1,182	3,1	4,0
10	10	ITAS	889	2,4	8,9
		SECONDI CINQUE GRUPPI	6,522	17,3	3,9
		RESTO DEL MERCATO	8,240	21,8	3,6
		TOTALE	37,738	100,0	2,7

Fonte: ANIA

i primi dieci gruppi.

Unipol si conferma leader del mercato danni con una raccolta pari a 7.872 milioni ed una quota di mercato del 20,9%.

Al secondo posto, stabile, il gruppo Generali con una raccolta pari a 5.751 milioni ed una quota di mercato del 15,2%.

Al terzo posto troviamo Allianz con una raccolta pari a 4.939 milioni ed una quota di mercato del 13,1% davanti a Reale Mutua (6,1%), Cattolica (5,6%) ed AXA (5,2%).

Nei rami danni la concentrazione del mercato è in ulteriore calo: i primi cinque gruppi detengono il 60,9% della raccolta danni (61,2% nel 2017); la concentrazione del mercato risulta in lieve calo, dal 78,3% dello scorso esercizio all'attuale 78,2%, anche se si prendono in considerazione

8 Gli attivi delle compagnie di assicurazione

Dalle informazioni riportate nei bilanci consolidati pubblicati dai principali gruppi assicurativi quotati (Generali, Unipol, Gruppo Intesa San Paolo Vita che consolida Fideuram Vita, Gruppo Poste Vita, Cattolica, Reale Mutua e Vittoria), nel 2018 il complesso degli attivi delle compagnie di assicurazione è risultato in flessione dell'1,2% penalizzato da un progressivo aumento della volatilità dei mercati azionari internazionali e, nella seconda metà dell'anno, da andamenti negativi generalizzati e la reazione degli investitori verso investimenti più prudenti è stata immediata e si è tradotta in un calo della vendite di polizze Unit Linked: -12,9%.

Per quanto riguarda la composizione del portafoglio, il 92,5% degli attivi è investito in attività di natura finanziaria (nel 2017 erano stati pari al 91,1%). Delle rimanenti categorie, il 2,9% è costituito da crediti (incluse le riserve a carico dei riassicuratori), il 2% è ripartito tra attivi materiali/immateriali e disponibilità liquide, mentre il rimanente 2,6% è costituito da "altre attività".

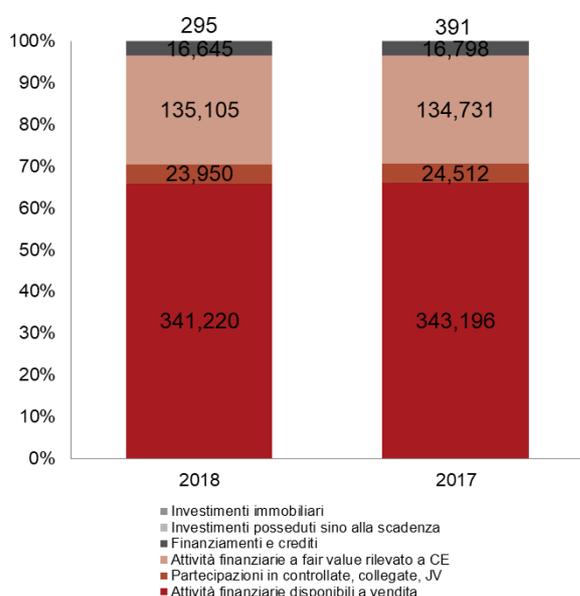
Gli attivi gestiti nei rami vita sono risultati in flessione dell'1,2% rispetto al 2017.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 95,1% del complesso degli attivi (erano pari al 93,5% lo scorso esercizio) e sono così ripartiti: il 65,9% è costituito dalle attività finanziarie disponibili alla vendita, il 26,1% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 4,6% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture, il 3,2% dai finanziamenti ed il rimanente 0,3% dagli investimenti immobiliari e da quelli posseduti fino a scadenza.

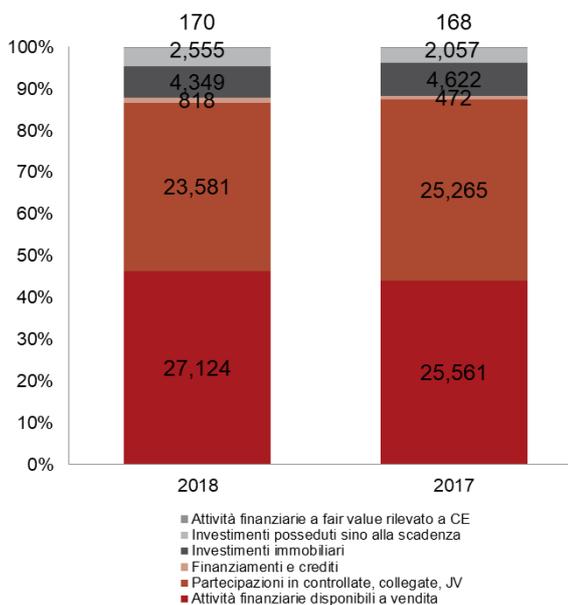
Nei rami danni gli attivi gestiti sono risultati in flessione dell'1% rispetto allo scorso esercizio.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 74% delle attività (erano il 73,8% nel 2017) e sono così ripartiti: il 44% è rappresentato dalle attività finanziarie disponibili alla vendita (46,2% lo scorso esercizio), il 43,5% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture (40,2% nel 2017), lo 0,8% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 7,9% da finanziamenti e crediti e il rimanente 3,8% 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)



9 I conti economici dei gruppi quotati

I dati di seguito riportati sono stati tratti dai bilanci consolidati 2018 dei principali gruppi assicurativi italiani quotati che, in termini di premi raccolti, rappresentano quasi il 60% dei premi danni ed il 68% di quelli vita e ci consentono di trarre delle indicazioni sull'andamento tecnico del mercato assicurativo italiano. Entrambe le gestioni chiudono l'esercizio con un utile in crescita.

Il comparto vita, nonostante il negativo andamento della gestione finanziaria degli investimenti penalizzata dall'alta volatilità dei mercati finanziari e, nella seconda metà dell'anno, dal peggioramento delle prospettive economiche globali e dall'acuirsi delle tensioni commerciali tra USA e Cina che hanno influito negativamente sul corso dei principali indici azionari, ha beneficiato però di un netto calo dei riscatti e delle scadenze.

In crescita pure l'utile del comparto danni, la cui gestione finanziaria ha risentito in misura notevolmente inferiore del negativo andamento dei mercati finanziari e ha beneficiato di una redditività tecnica che continua a mantenersi su livelli soddisfacenti beneficiando inoltre di una frequenza sinistri RC Auto in ulteriore flessione.

L'utile d'esercizio sul patrimonio netto (ROE) è pertanto salito dall'11% al 12,8%.

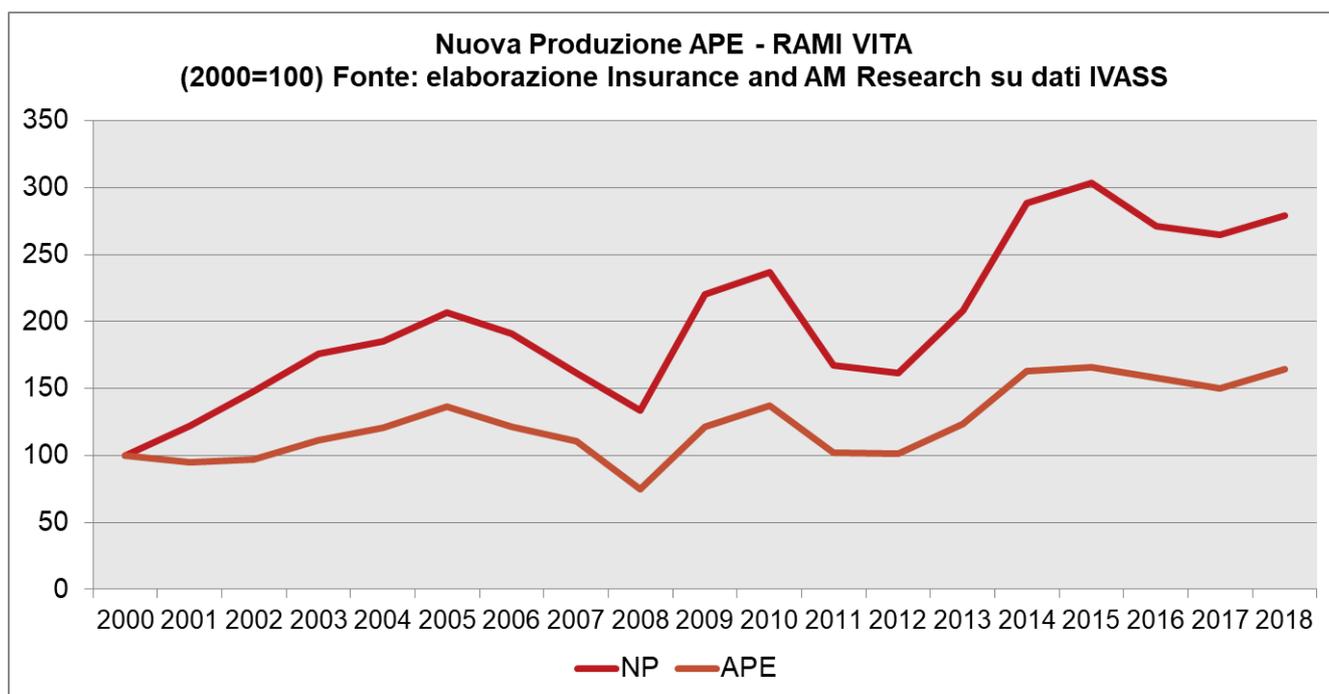
10 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Vita

I gruppi quotati hanno registrato una flessione della raccolta dello 0,1% dato ben diverso da quello che traspare dai conti economici dei gruppi quotati (-5,6%) in quanto l'applicazione dei principi contabili internazionali prevede che gli "investment contracts" non vengano inclusi nei premi lordi contabilizzati. In lieve aumento l'incidenza delle spese sui premi al 4,9% (4,8% nel 2017): in lieve crescita le spese di amministrazione passate dall'1% all'1,2% mentre stabili quelle di acquisizione al 3,7%. Gli oneri relativi ai sinistri, inclusivi della variazione delle riserve tecniche, sono risultati in flessione del 9,6%, passando dai 61,8 miliardi di euro del 2017, ai 55,9 nel 2018. L'utile d'esercizio ante imposte è cresciuto del 13,1% rispetto allo scorso esercizio; il rapporto "utile d'esercizio su totale attivi" (ROA) è risultato stabile allo 0,8%.

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

	2018	2017
Premi lordi contabilizzati	55,972	56,052
Premi netti	55,225	55,330
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	-2,575	1,966
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	12,135	12,054
Proventi derivanti da partecipazioni	827	1,794
Oneri relativi ai sinistri	55,936	61,842
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	2,012	1,793
Spese di gestione nette	2,760	2,708
Utile perdita d'esercizio ante imposte	4,601	4,067

Fonte: elaborazione Insurance and AM Research



11 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni

Il campione delle compagnie quotate ha chiuso l'esercizio 2018 con un utile ante imposte di 2.413 milioni di euro.

Il combined ratio rispetto allo scorso esercizio è risultato in lieve miglioramento passando dal 93% all'attuale 92,7% (considerando pure Allianz che non pubblica dati omogenei a quelli del campione di imprese da noi analizzato, il combined ratio è sostanzialmente stabile 90,9%). A fronte di una raccolta premi cresciuta del 2% gli oneri per sinistri si sono mantenuti sui medesimi livelli dello scorso esercizio (-0,1%). Segnali incoraggianti giungono anche in questo inizio 2019: i dati recentemente pubblicati dai principali gruppi quotati e relativi ai primi tre mesi confermano l'ottimo andamento del segmento danni e di quello non auto in particolare che, non essendo stato interessato da eventi atmosferici eccezionali, presenta margini tecnici positivi.

Per quanto riguarda le spese di gestione, la loro incidenza sui premi è risultata in ulteriore aumento portandosi dal 26,8% al 27,4%. In particolare i costi di acquisizione sono saliti al 22,3% dei premi (21,9% nel 2017), mentre le spese di amministrazione sono passate dal 4,9% dello scorso esercizio all'attuale 5,1%.

Di conseguenza, è migliorata la redditività dei rami danni: il rapporto "utile d'esercizio su totale attivi" (ROA) è salito dal 2,5% dello scorso esercizio all'attuale 3,1%.

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

	2018	2017
Premi lordi di competenza	21,835	21,429
Premi ceduti di competenza	2,136	1,994
Premi netti di competenza	19,698	19,435
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	-45	-25
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	1,604	1,511
Proventi derivanti da partecipazioni	1,491	1,129
Oneri relativi ai sinistri	12,858	12,871
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	804	820
Spese di gestione nette	5,404	5,200
Altri costi	2,419	2,519
Utile perdita d'esercizio ante imposte	2,413	2,023

Fonte: elaborazione Insurance and AM Research