



Generali Group

**DOSSIER ASSICURAZIONI 2017
L'EVOLUZIONE DEL MERCATO
ITALIANO – FLASH 2016/17**

Group Insurance Research



generali.com

A CURA DI:

Raffaella Bagata
Roberto Menegato
Antonio Salera
Federica Tartara

CONTATTI:

Roberto Menegato
Group Insurance Research
Roberto.Menegato@Generali.com
Assicurazioni Generali S.p.A.
Piazza Duca degli Abruzzi, 2
34121 Trieste
tel. 0039 040 671458

VERSIONE PDF:

La versione Acrobat di questo stampato è scaricabile dal sito:

www.generali.com nella sezione Archivio generale / Pubblicazioni / Ricerche / sezione 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 2017

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	Demografia e disuguaglianza: il ruolo dell'industria assicurativa	12
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	16
11	I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni	17

1 Executive summary

Nel 2016 la raccolta premi è stata positiva nella maggior parte dei Paesi Europei in cui Generali opera, ad eccezione dell’Austria che ha risentito della flessione nella raccolta vita. Se i rami Danni continuano a presentare tassi di crescita positivi in tutta Europa, trascinati dal segmento Auto il cui progressivo deterioramento tecnico ha costretto gli assicuratori a rivedere al rialzo i rinnovi tariffari, non altrettanto si può dire della raccolta Vita che è invece in calo pressoché ovunque con le sole eccezioni di Spagna, Francia ed Ungheria. La principale causa dell’andamento negativo del ramo Vita è da imputarsi principalmente al contesto macroeconomico, ed in particolare ai bassi tassi di interesse nei mercati europei “core”; inoltre l’andamento altalenante dei mercati finanziari non ha favorito lo spostamento dell’offerta verso i prodotti “Unit linked” che, seppur in crescita, non sono riusciti a controbilanciare l’andamento negativo dei prodotti tradizionali.

Il 2016 non è stato un anno particolarmente brillante per il settore assicurativo in Italia: la raccolta complessiva è risultata in calo dell’8% attestandosi a 143 miliardi che si confronta, però, con un 2015 che era stato un anno record per il settore assicurativo con una raccolta che aveva superato i 155 miliardi.

Dopo tre anni di crescita consecutivi, il settore vita presenta una raccolta vita in flessione del 10,2% (lavoro diretto italiano). Molte compagnie di assicurazioni, in un contesto di mercato caratterizzato da bassi tassi d’interesse (addirittura negativi nel breve termine) ed al fine di contenere il rischio finanziario, hanno deciso di limitare l’offerta di prodotti tradizionali con garanzia (che per Solvency II richiedono maggior patrimonializzazione) riorientandola verso prodotti di ramo III e multiramo (noti anche come “ibridi”). La vendita di questi prodotti è stata però penalizzata dall’andamento dei mercati finanziari, altalenante nella prima parte dell’anno, rendendoli non particolarmente appetibili agli occhi del cliente (-22,5% la flessione del ramo III). Per quanto riguarda invece i canali distributivi, la raccolta diretta lorda del canale bancassurance e postale è in flessione del 10,8% (-8,4% considerando pure la cosiddetta raccolta off-shore) e costituisce il 61,5% dell’intero mercato (62% nel 2015). La quota di mercato degli agenti è salita al 13,9%, e quella delle direzioni e gerenze al 7,8%. Il peso del canale dei promotori finanziari, la cui raccolta è risultata in calo del 20,8%, è sceso dal 17,9% al 15,8%.

Per il quinto anno consecutivo i rami danni presentano un fatturato in calo: come negli anni passati, anche nel corso del 2016 la raccolta complessiva è stata condizionata dalla flessione nei premi auto (-3,7%), comparto che ha risentito della forte concorrenza tra operatori: in particolare, i premi del comparto R.C. Auto sono scesi del 5,5% (-6,5% la flessione nel 2015 e -7% e -7,1% rispettivamente nel 2014 e 2013).

Prosegue invece il momento positivo del ramo corpi veicoli terrestri la cui raccolta è in crescita del 6,1% beneficiando dell’ottimo andamento delle nuove immatricolazioni cresciute del 15,9% (+15,8% nel corso del 2015) sostenute a loro volta dal rinnovo del parco delle società di noleggio e leasing che tradizionalmente assicurano anche i danni al veicolo. Rispetto a quanto osservato negli ultimi anni, rallenta leggermente la crescita dei rami non auto (+1,5% a fronte di un +2,1% registrato nel 2015 e 2014).

Il gruppo Generali, con una quota di mercato del 16,7%, si conferma il primo gruppo assicurativo in Italia seguito dal gruppo Poste Italiane (primo gruppo assicurativo vita con una quota di mercato del 18,6%) e dal gruppo Intesa Sanpaolo. Leader del mercato danni si conferma il gruppo Unipol con una quota di mercato del 21,3% che precede il gruppo Generali stabile in seconda posizione.

2 I mercati assicurativi europei

Nel 2016 la raccolta premi è stata positiva nella maggior parte dei Paesi europei in cui Generali opera, ad eccezione dell'Austria che ha risentito della flessione nella raccolta vita. Se il ramo Danni continua a presentare tassi di crescita positivi in tutta Europa, non altrettanto si può dire della raccolta Vita che è invece in calo pressoché ovunque con le sole eccezioni di Spagna, Francia ed Ungheria.

La principale causa dell'andamento negativo del ramo Vita è da imputarsi principalmente al contesto macroeconomico, ed in particolare ai bassi tassi di interesse nei mercati europei "core"; inoltre, l'andamento altalenante dei mercati finanziari non ha contribuito a spostare l'offerta verso i prodotti "Unit linked" che, seppur in crescita, non sono riusciti a controbilanciare l'andamento negativo dei prodotti tradizionali.

In tutta Europa l'offerta assicurativa si sta spostando verso i cosiddetti "prodotti ibridi" che combinano il prodotto tradizionale, che garantisce per lo meno la restituzione del capitale investito a scadenza, con un fondo d'investimento di tipo "unit linked" il cui rischio finanziario è invece a carico dell'assicurato.

IL MERCATO ASSICURATIVO IN EUROPA												
	Totale				Vita				Non Vita			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
AT	1,8	3,5	1,5	-2,6	-0,2	4,1	0,0	-9,1	3,2	3,1	2,5	1,7
CH	3,2	0,0	0,2	0,5	5,4	-0,1	0,0	-6,0	1,1	0,0	0,5	1,1
CZ	-0,6	0,9	1,0	2,1	-1,2	-0,6	-3,6	-1,8	0,0	1,9	4,0	4,5
DE	3,1	2,7	0,7	0,1	3,9	3,1	-1,1	-1,7	3,3	2,3	2,5	2,8
ES	-2,6	-0,6	2,1	12,4	-3,0	-2,6	1,7	21,8	-3,8	1,1	2,4	4,7
FR	4,0	6,1	3,9	0,9	6,1	7,0	5,0	3,0	1,7	1,8	1,6	1,9
HU	5,5	4,9	2,5	5,7	8,5	4,7	-2,6	3,3	2,3	5,1	8,3	8,1
PL	-7,8	-3,9	-0,2	1,3	-14,1	-8,2	-4,0	-13,3	1,1	-0,9	0,6	17,0
SK	2,6	0,4	1,4	1,4	6,1	-1,5	-0,6	-2,0	-1,8	3,0	3,8	5,5

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

Il significativo incremento della raccolta Vita in Spagna (+21,8%), in controtendenza rispetto agli altri Paesi dell'UE, è spiegato sia dalla ripresa di concessione di mutui e credito alle famiglie da parte delle banche (i premi relativi alle polizze di puro rischio sono cresciuti dell'11,4% nel corso del 2016) che dal positivo andamento dei prodotti di risparmio e pensionistici (anche attraverso polizze "Unit linked"), che costituiscono più dell'85% della raccolta vita complessiva (+23,6%).

In Germania la raccolta vita presenta i premi unici in flessione del 4,5% ed i premi ricorrenti, dopo la negativa performance nel 2015 sono calati dello 0,4%. La domanda di prodotti Vita è negativamente influenzata dai bassi tassi di interesse che rendono tali prodotti meno attraenti rispetto ad impieghi alternativi; dal lato dell'offerta, invece, i prodotti a tasso garantito non vengono proposti in quanto, in un contesto finanziario di tassi di interesse addirittura negativi, non sono profittevoli per le compagnie.

Questo è il motivo per cui anche in Austria la raccolta di premi unici è risultata in netta flessione (-33,3%).

In Francia, ad un primo semestre in netta crescita ha fatto seguito una seconda parte dell'anno in contrazione a seguito dell'aprirsi del dibattito sulla legge Sapin2 che prevede la possibilità di riscattare le polizze in caso di crisi finanziaria della compagnia o dell'intero sistema. Ne ha risentito pure la vendita di prodotti Unit linked che nel 2015, invece, avevano riscosso molto successo tra la clientela.

In Polonia e nella Repubblica Ceca è proseguito il trend negativo della raccolta premi Vita, con particolare intensità in Polonia su cui pesa il calo della vendita di prodotti legati a fondi di investimento che ha raggiunto il 20,6%.

Segnali positivi, per il secondo anno consecutivo, giungono invece dai rami Danni la cui raccolta in tutti i principali Paesi della UE è risultata in crescita trascinata dal segmento Auto il cui progressivo deterioramento tecnico ha costretto gli assicuratori a rivedere al rialzo i rinnovi tariffari.

In Germania lo sviluppo della raccolta Danni è in linea con quella del comparto Auto (+2,8%); bene pure il "Liability" che fa segnare un +2% mentre cresce a ritmi più sostenuti il "Property" (+3,5%). In un mercato "saturo" come quello tedesco la dinamica dei premi è influenzata dall'aumento/adeguamento dei rischi assicurati, che crescono in maniera stabile attorno all'1% annuo, e da una moderata inflazione; la soddisfacente profittabilità del settore nel suo complesso sta limitando in parte la spinta al rialzo delle tariffe.

Anche in Francia stiamo assistendo ad un esaurimento delle spinte competitive che avevano contribuito negli ultimi anni a contenere gli aumenti tariffari. La moderata ripresa dell'inflazione, la bassa profittabilità degli investimenti, ma soprattutto, l'impennata della frequenza e dei costi dei sinistri hanno dato il via a rialzi tariffari.

In Spagna la raccolta Danni è cresciuta del 4,7%. Tutti i rami principali hanno registrato un aumento: in particolare, il ramo Property è aumentato del 5,5%, i rami Auto e Malattie sono cresciuti del 5,1% ed i rimanenti rami complessivamente del 4,9%.

Il settore Non-vita austriaco è cresciuto del 2,3%. Alla soddisfacente dinamica del settore Auto (+2,2%) ha fatto da contraltare la modesta crescita del "Property" (+1,0%) il cui miglioramento dell'andamento tecnico ha avuto riflessi positivi per il cliente in termini di rinnovi. In miglioramento la profittabilità complessiva dell'intero comparto Danni che beneficia di una sinistralità in ulteriore calo (-0,5%).

Prosegue a ritmi sostenuti la raccolta Danni nei Paesi CEE: +4,5% in Repubblica Ceca, +5,5% in Slovacchia, +8,1% in Ungheria e addirittura +17% in Polonia grazie ai rincari tariffari nel segmento Auto.

2016 - TASSO DI PENETRAZIONE DELLA RACCOLTA ASSICURATIVA			
	Totale	Vita	Non Vita
AT	4,9	1,8	3,1
CH	9,1	5,0	4,1
CZ	3,2	1,2	1,9
DE	6,2	2,9	3,3
ES	5,7	2,8	2,9
FR	9,6	6,2	3,4
HU	2,6	1,3	1,3
PL	2,9	1,3	1,6
SK	2,8	1,5	1,3

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

Il 2016 non è stato un anno particolarmente brillante per il settore assicurativo: la raccolta complessiva è risultata in calo dell'8% attestandosi a 143 miliardi che si confronta, però, con un 2015 che era stato un anno record per il settore assicurativo con una raccolta che aveva superato i 155 miliardi.

NUOVA PRODUZIONE VITA INDIVIDUALI

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

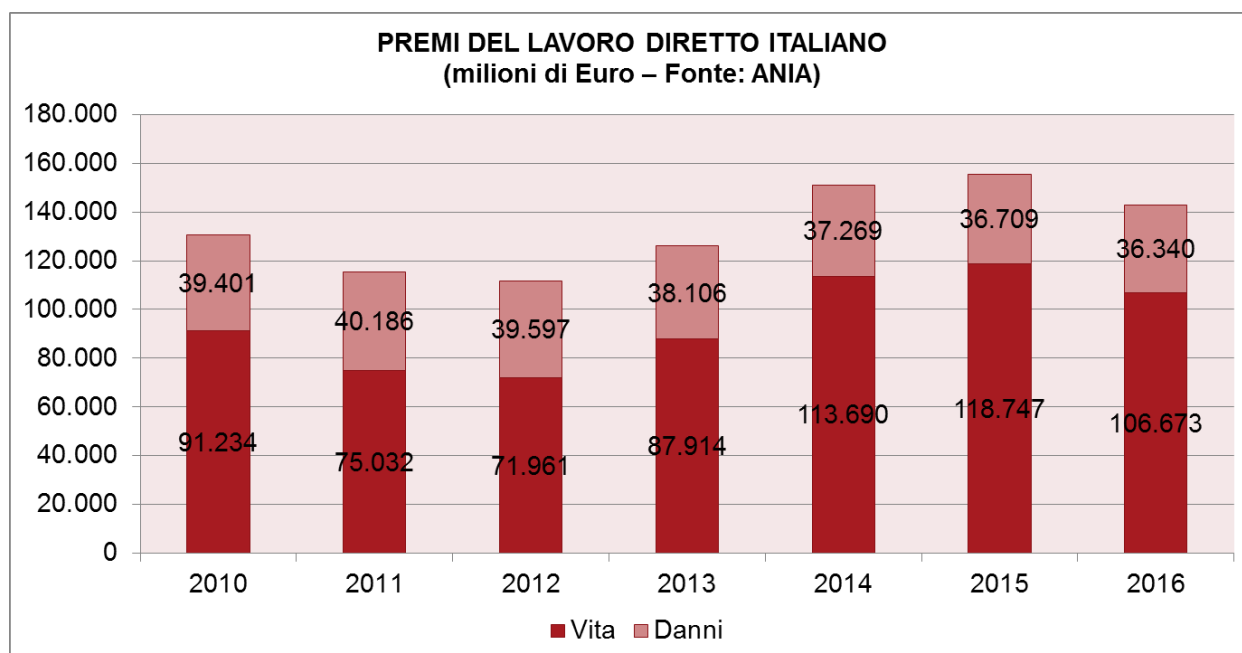
Rami	2016 Mln Euro	Var. % 16/15	Var. % 15/14	Var. % 14/13
Ramo I	61.298	-4,5	-4,1	42,4
Ramo III	38.388	-20,2	28,4	44,7
<i>di cui Unit</i>	38.388	-20,2	28,5	45,2
<i>Index</i>	-	-100,0	-99,6	-74,4
Ramo V	1.745	-25,7	-20,7	100,5
Altro	138	-3,3	30,9	20,5
Totale	101.569	-11,5	6,4	44,4

Fonte: ANIA

Dopo tre anni di crescita consecutivi, il settore vita presenta una raccolta in flessione del 10,2% (lavoro diretto italiano); pressoché analoga la flessione dei premi di nuova produzione vita relativi alle imprese italiane e UE: -11,5% nel 2016.

In calo pure la raccolta del settore danni che fa registrare un decremento per il quinto anno consecutivo (-1%) ma la cui profittabilità tecnica continua ad essere soddisfacente, seppur in riduzione.

L'indice di penetrazione del mercato assicurativo vita, espresso dal rapporto premi su PIL, è sceso dal 7,2% dello scorso anno all'attuale 6,4% risentendo della flessione nella raccolta.



Molte compagnie di assicurazioni, in un contesto di mercato caratterizzato da bassi tassi d'interesse (addirittura negativi nel breve termine) ed al fine di contenere il rischio finanziario, hanno deciso di limitare l'offerta di prodotti tradizionali con garanzia (che per Solvency II richiedono maggior patrimonializzazione) riorientandola verso prodotti di ramo III e multiramo (noti anche come "ibridi").

La vendita di questi prodotti è stata però penalizzata dall'andamento dei mercati finanziari, altalenante nella prima parte dell'anno, rendendoli non particolarmente appetibili agli occhi del cliente (-22,5% la flessione del ramo III).

Anche la flessione della raccolta dei prodotti tradizionali di ramo I (-4,5%) conferma il tentativo da parte di molti operatori di riorientare l'offerta verso prodotti meno onerosi dal punto di vista finanziario e soprattutto patrimoniale; va però sottolineato che alcuni importanti assicuratori (Poste Italiane, Aviva, AXA e CNP) hanno invece continuato a sostenere la domanda continuando ad offrire prodotti con garanzia e guadagnando così importanti quote di mercato.

Nel corso del 2016, il peso dei prodotti ad alto contenuto finanziario di ramo III (rappresentato quasi esclusivamente dalle polizze "unit-linked" offerte prevalentemente dagli operatori bancari e dai promotori finanziari che si spartiscono equamente il mercato degli "investment contracts") si è pertanto ridotto e sfiora il 26% della raccolta vita (era il 30% nel 2015) mentre il peso dei prodotti tradizionali (di ramo I e V) sulla raccolta totale è salito di quasi quattro punti percentuali rispetto al 2015, attestandosi al 73%.

Per quanto riguarda invece i canali distributivi, la raccolta diretta lorda del canale bancassurance e postale è in flessione del 10,8% (-8,4% considerando pure la cosiddetta raccolta off-shore) e costituisce il 61,5% dell'intero mercato (62% nel 2015). La quota di mercato degli agenti è salita al 13,9%, e quella delle direzioni e gerenze al 7,8%. Il peso del canale dei promotori finanziari, la cui raccolta è risultata in calo del 20,8%, è sceso dal 17,9% al 15,8%.

In questo inizio 2017 l'offerta si è decisamente orientata verso i prodotti multi-ramo, favorita da una stabilizzazione dei mercati finanziari: netta la crescita del ramo III (+38,9%) che non riesce però a compensare il decremento della raccolta di prodotti con garanzia di ramo I (-26,3%). Ne risente la raccolta complessiva in calo del 13,4% nel primo trimestre, come riportato dalla statistica ANIA flussi e riserve vita.

Per il quinto anno consecutivo i rami danni presentano un fatturato in calo: la raccolta diretta lorda è risultata in flessione dell'1%; ne risente negativamente la penetrazione assicurativa dei rami danni in ulteriore lieve contrazione (2,22% del PIL a fronte del 2,23% osservato nel 2015).

Anche nel 2016 la raccolta complessiva del segmento danni è stata condizionata dalla flessione nei premi auto (-3,7%), comparto che ha risentito della forte concorrenza tra operatori: in particolare, i premi del comparto R.C.A. sono scesi del 5,5% (-6,5% la flessione nel 2015 e -7% e -7,1% rispettivamente nel 2014 e 2013). I dati diffusi da alcuni gruppi sull'andamento tecnico del comparto auto confermano però un ulteriore e significativo deterioramento tecnico del ramo.

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO RAMI VITA (percentuali)

Canale di distribuzione	2012	2013	2014	2015	2016
Banche	33,1	43,0	47,8	46,7	43,0
Poste	14,6	15,0	13,6	15,3	18,6
Agenti	16,0	14,1	12,5	12,5	13,9
Direzioni / gerenze	10,4	8,6	7,7	7,1	7,8
Promotori finanziari	24,8	18,3	17,9	17,9	15,8
Brokers	1,2	1,0	0,6	0,5	0,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ANIA

Prosegue invece il momento positivo del ramo corpi veicoli terrestri, la cui raccolta è in crescita del 6,1%, beneficiando dell'ottimo andamento delle nuove immatricolazioni cresciute del 15,9% (+15,8% nel corso del 2015) sostenute a loro volta dal rinnovo del parco delle società di noleggio e leasing che

tradizionalmente assicurano anche i danni al veicolo.

Rispetto a quanto osservato negli ultimi anni, rallenta leggermente la crescita dei rami non auto (+1,5% a fronte di un +2,1% registrato nel 2015 e 2014); ad eccezione dei rami “trasporti” ed RC generale, risultati in flessione rispettivamente dell’1,9% e 0,4%, tutti gli altri rami presentano tassi di sviluppo positivi: addirittura +8,3% il ramo malattie che ha beneficiato della detassazione, prevista nel disegno di legge di bilancio, a favore del lavoratore che sceglieva di convertire il premio di produttività in previdenza integrativa o in forme di assistenza sanitaria integrative anche nel caso in cui superasse l’attuale tetto di deducibilità ordinaria di 5164,57 euro; +2% i rami “properties” (incendio ed altri danni ai beni) e +5,3% i rami credito e cauzioni; modesta invece la crescita del ramo infortuni e degli altri rami “minori” (assistenza, tutela legale e perdite pecuniarie).

PREMI DEL LAVORO DIRETTO ITALIANO

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

Rami	2016	Comp. %	Var. % 16/15	Var. % 15/14	Var. % 14/13	Var. % 13/12
Infortuni	3.420	2,4	0,8	0,4	0,3	0,2
Malattia	2.474	1,7	8,3	2,2	1,2	-3,4
Corpi veicoli terrestri	2.852	2,0	6,1	3,4	-1,2	-8,4
Marittimi, aviazione e trasporti	713	0,5	-1,9	3,2	-2,9	-6,6
Incendio	2.674	1,9	0,9	0,1	0,7	-0,5
Altri danni ai beni	3.111	2,2	0,5	-0,9	3,8	1,2
R.C. autoveicoli	14.124	9,9	-5,5	-6,5	-7,0	-7,1
R.C. generale	4.125	2,9	-0,4	5,3	2,3	1,6
Credito / Cauzione	1.037	0,7	5,3	1,9	0,7	1,3
Altro	1.811	1,3	0,8	6,0	9,5	5,7
Totale Danni	36.340	25,4	-1,0	-1,5	-2,2	-3,8
di cui auto	16.976	11,9	-3,7	-5,1	-6,2	-7,3
non-auto	19.364	13,5	1,5	2,1	2,1	0,3
Totale Vita	106.673	74,6	-10,2	4,4	29,3	22,2
Totale	143.013	100,0	-8,0	3,0	19,8	13,0

Fonte: ANIA

In flessione dello 0,8% la raccolta delle imprese UE che operano in libertà di prestazione di servizio (-0,5% quella relativa ai rami non auto) che negli ultimi anni aveva sostenuto la raccolta con tassi di crescita nettamente superiori a quelli delle compagnie italiane.

I dati recentemente pubblicati da ANIA confermano che il peso della raccolta delle rappresentanze UE in Italia nei rami danni è rimasto stabile ai livelli dello scorso esercizio (12,1% a perimetro omogeneo).

QUOTE DI MERCATO PER CANALE DISTRIBUTIVO RAMI DANNI (percentuali)

Canale di distribuzione	2012	2013	2014	2015	2016
Agenti	77,6	76,3	75,1	73,6	72,3
Brokers	11,3	12,1	12,4	12,8	13,2
Agenzie economia / direzioni	2,6	2,0	2,2	2,4	2,4
Vendita diretta (tel., internet)	5,1	5,7	5,8	6,0	6,0
Banche	3,3	3,7	4,3	5,0	5,8
Promotori finanziari	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ANIA

Per quanto riguarda la distribuzione, il canale prevalente continua ad essere quello agenziale (ha intermediato il 74,7% della raccolta complessiva danni ma era pari al 76% nel 2015 e addirittura 77,3% nel 2014) seguito dai broker (13,2%), specializzati nei rischi commerciali.

Stabile al 6% l'incidenza del canale diretto (8,1% il peso del canale nell'auto).

In ulteriore espansione il canale bancario (5,8%, contro il 5% del 2015)

che continua ad essere principalmente focalizzato sul non auto (l'incidenza sul totale raccolta non auto è passata dal 7,2% del 2015 all'8,1%); in aumento la vendita dei prodotti auto (ed RC auto in particolare) il cui peso sulla raccolta è pari al 3% (a fronte del 2,6% osservato nel 2015).

4 La graduatoria dei gruppi: lavoro complessivo

Nel corso del 2016, tra le operazioni di maggior rilievo, segnaliamo: la sottoscrizione di un accordo da parte di Reale Mutua per acquisire Uniqa, l'assunzione del controllo da parte di HDI di CBA Vita nonché di Ergo Italia, Ergo Previdenza e Ergo Assicurazioni (ceduta poi a novembre a DARAG con contemporanea modifica di denominazione in DARAG Italia) da parte di Cinven che a dicembre ha acquisito pure Old Mutual Wealth Italy (ex Skandia). Nel corso del 2016 è stata inoltre perfezionata la cessione dei rami d'azienda di Royal & Sun Alliance e Sun Insurance Office a Itas Mutua.

Si segnalano inoltre le seguenti riorganizzazioni interne da parte di alcuni gruppi, al fine di semplificarne la struttura e ridurre i costi gestionali: la fusione di Nationale Suisse Vita in Helvetia Vita (gruppo Helvetia), di Aviva Assicurazioni Vita in Aviva Vita, di Itas Assicurazioni in Itas Mutua (gruppo ITAS) nonché di Antoniana Popolare in Allianz.

Il gruppo Generali, con una raccolta premi del lavoro diretto di 23.905 milioni di euro ed una quota di mercato del 16,7%, si conferma il primo gruppo assicurativo in Italia.

Al secondo posto, con una raccolta pari a 19.939 milioni ed una quota del 13,9%, si conferma il gruppo Poste Italiane davanti al gruppo Intesa Sanpaolo che, con una quota di mercato pari al 10,7% ed una raccolta di 15.341 milioni di euro, scavalca Unipol che scende in quarta posizione (con una quota di mercato pari al 9,8%) mentre si conferma al quinto posto Allianz (8,3%).

La concentrazione del mercato è in diminuzione: la quota di mercato dei primi cinque gruppi è passata infatti dal 61,2% del 2015, al 59,5%; in lieve flessione pure la concentrazione relativa ai primi dieci gruppi che scende dal 76,4% del 2015 al 75,7%.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI ITALIANI

Premi lordi contabilizzati del lavoro diretto italiano nel 2016 (milioni di Euro)

Pos. 2016	Pos. 2015	Gruppo	TOTALE	Quota %	VITA	Quota %	DANNI	Quota %
1	1	Generali	23.905	16,7	18.016	16,9	5.899	16,2
2	2	Poste Italiane	19.939	13,9	19.820	18,6	119	0,3
3	4	Intesa San Paolo	15.341	10,7	14.947	14,0	394	1,1
4	3	Unipol	14.060	9,8	6.323	5,9	7.737	21,3
5	5	Allianz	11.894	8,3	6.940	6,5	4.953	13,6
PRIMI CINQUE GRUPPI			85.139	59,5	66.047	61,9	19.092	52,5
6	8	AXA	5.266	3,7	3.402	3,2	1.864	5,1
7	12	Aviva	5.163	3,6	4.659	4,4	504	1,4
8	6	Cattolica	4.700	3,3	2.726	2,6	1.974	5,4
9	9	Cardif/BNP	4.386	3,1	4.233	4,0	153	0,4
10	10	Zurigo	3.714	2,6	2.412	2,3	1.301	3,6
SECONDI CINQUE GRUPPI			23.299	16,2	17.433	16,3	5.796	15,9
TOTALE			143.013	100,0	106.673	100,0	36.340	100,0

Fonte: ANIA

5 La graduatoria dei gruppi: Rami Vita

Il primo operatore nei rami vita è il gruppo Poste Italiane con un fatturato che ammonta a 19.820 milioni di euro ed una quota di mercato consolidatasi ulteriormente nel corso del 2016 al 18,6% (era 15,3% nel 2015) e sostenuta dalla crescita della raccolta (+9,2%). In seconda posizione si conferma il gruppo Generali, con una raccolta pari a 18.016 milioni ed una quota del 16,9%, seguito dal gruppo Intesa Sanpaolo che perde ben due posizioni. In quarta posizione troviamo Allianz, con una raccolta di 6.940 milioni ed una quota del 6,5%, che precede Unipol (6,32 miliardi di premi raccolti nel 2016, il 5,9% del mercato). Aviva, con una crescita della raccolta del 42,9%, sale dal decimo al sesto posto; stabile in settima posizione Cardif/BNP con una quota di mercato pari al 3,6% mentre AXA, la cui raccolta è cresciuta del 19,8% nel 2016, sale all'ottavo posto.

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI VITA

Pos. 2016	Pos. 2015	Gruppo	VITA	Quota %	Var. %
1	3	Poste Italiane	19.820	18,6	9,2
2	2	Generali	18.016	16,9	-7,6
3	1	Intesa San Paolo	14.947	14,0	-31,1
4	4	Allianz	6.940	6,5	-19,5
5	5	Unipol	6.323	5,9	-18,2
PRIMI CINQUE GRUPPI			66.047	61,9	-12,7
6	10	Aviva	4.659	4,4	42,9
7	7	Cardif/BNP	4.233	4,0	-2,0
8	11	AXA	3.402	3,2	19,8
9	8	Credit Agricole	3.124	2,9	-15,4
10	6	Mediolanum	3.079	2,9	-37,5
SECONDI CINQUE GRUPPI			18.498	17,3	-5,4
RESTO DEL MERCATO			22.129	20,7	-5,9
TOTALE			106.673	100,0	-10,2

Fonte: ANIA

In calo la concentrazione del mercato vita: la quota di mercato dei primi cinque gruppi è passata dal 63,7% del 2015, all'attuale 61,9%; anche prendendo in considerazione i primi dieci gruppi la concentrazione si presenta in lieve calo passando dall'80,2% al 79,2%.

6 La graduatoria dei gruppi: Rami Danni

GRADUATORIA DEI PRIMI DIECI GRUPPI DANNI

Pos. 2016	Pos. 2015	Gruppo	VITA	Quota %	Var. %
1	1	Unipol	7.737	21,3	-1,0
2	2	Generali	5.899	16,2	-3,1
3	3	Allianz	4.953	13,6	-3,6
4	4	Cattolica	1.974	5,4	-2,8
5	5	Reale Mutua	1.945	5,4	-0,7
PRIMI CINQUE GRUPPI			22.498	61,9	-2,3
6	6	AXA	1.864	5,1	0,9
7	7	Zurigo	1.301	3,6	-5,1
8	8	GAN/Groupama	1.092	3,0	-2,9
9	9	Vittoria (Acutis)	1.081	3,0	1,1
10	12	ITAS	770	2,1	58,4
SECONDI CINQUE GRUPPI			6.108	16,8	2,1
RESTO DEL MERCATO			7.734	21,3	0,3
TOTALE			36.340	100,0	-1,0

Fonte: ANIA

Leader del mercato danni si conferma il gruppo Unipol con una raccolta pari a 7.737 milioni ed una quota di mercato del 21,3%. Al secondo posto, stabili, il gruppo Generali con una raccolta pari a 5.899 milioni ed una quota di mercato del 16,2%. Al terzo posto troviamo Allianz con una raccolta pari a 4.953 milioni ed una quota di mercato del 13,6% davanti a Cattolica (5,4%), Reale Mutua (5,4%) ed AXA (5,1%).

Nei rami danni la concentrazione del mercato è in ulteriore calo: i primi cinque gruppi detengono il 61,9% della raccolta danni (62,7% nel 2015); la concentrazione del mercato risulta in lieve calo, dal 79% dello scorso esercizio all'attuale 78,7%, anche se si prendono in considerazione i primi dieci operatori.

7 Demografia e disuguaglianza: il ruolo dell'industria assicurativa

Il rallentamento della crescita demografica e l'invecchiamento della popolazione sono processi globali in forte accelerazione. L'Africa rimane l'unico continente propulsore di crescita demografica elevata; l'Asia, al contrario, dal punto di vista demografico è equiparabile ai Paesi sviluppati, al punto che ora primi nella classifica dei Paesi con la minore fertilità ci sono tre Paesi asiatici, mentre il primato spettava negli anni 70 a tre Paesi europei (Germania, Finlandia e Lussemburgo). A livello globale, il rallentamento della crescita demografica e l'invecchiamento della popolazione sono il risultato di una riduzione della natalità (i) e della morbilità (ii). A livello di singolo paese, invece, occorre tenere conto anche dei flussi migratori netti (iii) al fine di comprendere eventuali differenze geografiche.

- i) *Il calo della natalità, nei Paesi sviluppati ha motivazioni di carattere economico/sociale: gli individui tendono infatti a procrastinare il momento (e quindi l'età) in cui si inizia a cercare una gravidanza. Tale processo di procrastinazione comporta anche una riduzione nella probabilità stessa di procreazione: è noto ¹, infatti, che la fertilità sia maschile che femminile diminuisce al passare del tempo (Figura 1). Se a ciò si aggiunge anche che fattori ambientali, come l'inquinamento, incidono negativamente sulla capacità di procreazione si capisce perché il tasso di fertilità sia in diminuzione. Da sottolineare, infine, che nelle economie avanzate, a livelli crescenti di disuguaglianza di genere corrispondono livelli minori di fertilità ².*

¹ Nostre elaborazioni su dati ONU

² Misurata come numero di figli per donna

- ii) *L'aumento dell'aspettativa di vita: nel 2040, a livello mondiale l'aspettativa di vita alla nascita supererà, in media, i 76 anni³. Tuttavia non è scientificamente provato che ad una maggiore speranza di vita corrisponda una migliore qualità di vita (salute).*

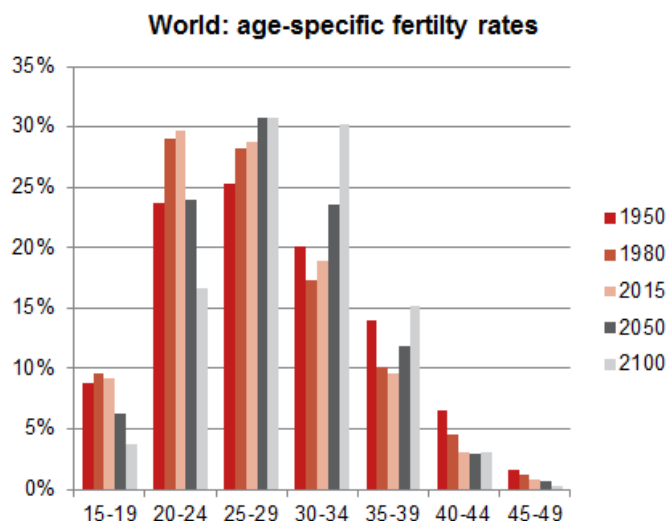


Figura 1

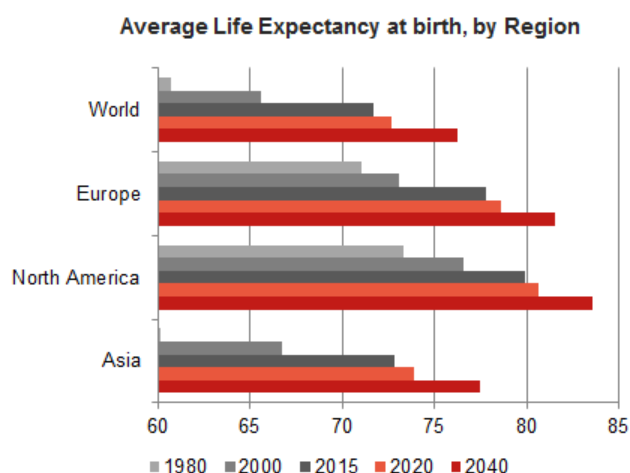
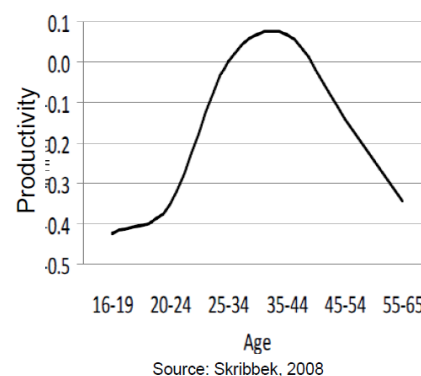


Figura 2

- iii) *I flussi migratori cominciano a perdere la loro efficacia come fattori di riequilibrio demografico: in Europa, ad esempio, a meno di una futura accelerazione, i flussi migratori non riusciranno a controbilanciare il saldo demografico negativo. La popolazione europea è dunque destinata a calare ed invecchiare.*

Ma quali sono le conseguenze socio-economiche dell'invecchiamento demografico? Senza la presunzione di essere esaustivi, poniamo l'attenzione su alcuni punti fondamentali che, a nostro avviso, hanno riflessi impliciti ed espliciti sul mondo assicurativo:

- i) *un rallentamento della crescita economica, legato alla minore produttività che caratterizzerà una forza lavoro sempre più "anziana". Diversi studi dimostrano il "decadimento" fisico e cognitivo associato all'invecchiamento. Skribbek (2008) evidenzia come, in media, dopo i 35 anni la produttività della forza lavoro cominci a ridursi progressivamente.*



- ii) *La redistribuzione della capacità di consumo, che sarà sempre più concentrata in mano agli over sessanta⁴, con conseguente ridefinizione dei consumi e dello sviluppo dell'economia. Questo porterà ad uno sviluppo di settori che sono fortemente legati all'invecchiamento demografico quali, ad esempio, domotica, turismo sanitario, settore farmaceutico, settore cosmetico ecc.*

³ Vedi Nota 1

⁴ In letteratura questo fenomeno prende il nome di *Grey Power*.

- iii) *Gli effetti sulla crescita e sulla redistribuzione della capacità di consumo avranno conseguenze non trascurabili sul tema fondamentale della copertura dei rischi legati all'invecchiamento (capacità di consumo in vecchiaia e salute). La riduzione del welfare pubblico (sanità e pensioni), aggravata dalla dinamica negativa della crescita, comporterà infatti uno spostamento dei rischi di povertà e malattia sui singoli individui: da qui la necessità, per questi ultimi, di sopperire alla riduzione delle garanzie pubbliche attraverso il risparmio privato. Ad oggi, tuttavia, il risparmio privato appare, a livello globale, altamente insufficiente: recenti studi⁵ indicano che il divario tra risorse disponibili e risorse necessarie è pari a 41 miliardi di dollari. Per colmare tale divario è necessario incentivare il risparmio di lungo periodo.*
- iv) *Un altro importante risvolto del trend demografico negativo che sta caratterizzando anche Paesi che sono stati artefici di un significativo shock di offerta di lavoro, come la Cina, è che si passerà da un sistema industriale ad alta intensità di manodopera, ad alta intensità di valore aggiunto, che punta all'innovazione. In generale, i modelli di concorrenza basati su manodopera a basso costo saranno sempre meno competitivi sui mercati internazionali.*

Preso atto di quali sono i trend demografici in atto e delle conseguenze che essi avranno nel panorama economico mondiale, emergono alcuni spunti di policy che possono essere adottati per cercare di controbilanciare l'intensità del fenomeno. Innanzitutto la riduzione del gap di genere può portare ad un aumento della fertilità; in secondo luogo sarà necessario ridurre il divario salariale di genere (sul modello dei paesi nordici) che risulta tanto più sfavorevole quanto più la società invecchia. A maggior ragione in quanto si evidenzia una forte relazione tra invecchiamento della popolazione, diseguaglianza e condizioni favorevoli all'insorgere di movimenti populistici. La riconduzione della sperequazione delle risorse a livelli socialmente più accettabili, grazie agli effetti positivi sulla crescita economica e sull'occupazione, può contribuire, quindi, a contrastare anche il diffondersi di derive populistiche.

Quanto al ruolo dell'industria assicurativa, tre sono gli sviluppi che si possono prospettare per tener conto del processo di invecchiamento:

- i) **Funzione sociale & shared value approach:** *virare l'offerta su prodotti che incentivino comportamenti e stili di vita virtuosi (per esempio per ciò che concerne le polizze sanitarie). Il consolidamento e la diffusione di questi prodotti comporterà maggiori benefici, oltre che in termini di redditività per l'assicurazione e di salute per i clienti anche di riduzione della spesa sanitaria pubblica.*
- ii) **Responsabilità sociale degli investimenti:** *dal lato della gestione del risparmio, l'aumento della longevità si trasforma in un'opportunità economica attraverso politiche di investimento mirate a quei settori economici che si espanderanno conseguentemente all'invecchiamento.*
- iii) **Organizzazione del lavoro:** *le imprese di assicurazione, nella loro funzione di datori di lavoro, rappresentano un laboratorio ideale per la sperimentazione di modelli organizzativi che attribuiscono le mansioni ai dipendenti in base al ciclo di vita delle loro competenze e abilità.*

⁵ Marin R., «Global Pension Crisis: Unfunded Liabilities and how we can fill the gap», 2013

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 2016, il complesso degli attivi delle compagnie di assicurazione è cresciuto del 6,2% in un contesto dei mercati finanziari caratterizzato da una flessione dei tassi di interesse e dei rendimenti di titoli di Stato e obbligazioni e da una performance altalenante dei mercati azionari ma con riflessi comunque positivi sulla gestione finanziaria degli asset del comparto.

Per quanto riguarda la composizione del portafoglio, il 92,1% degli attivi è investito in attività di natura finanziaria (nel 2015 erano stati pari al 91,5%). Delle rimanenti categorie, il 3,3% è costituito da crediti (incluse le riserve a carico dei riassicuratori), il 2,2% è ripartito tra attivi materiali/immateriali e disponibilità liquide, mentre il rimanente 2,4% è costituito da "altre attività".

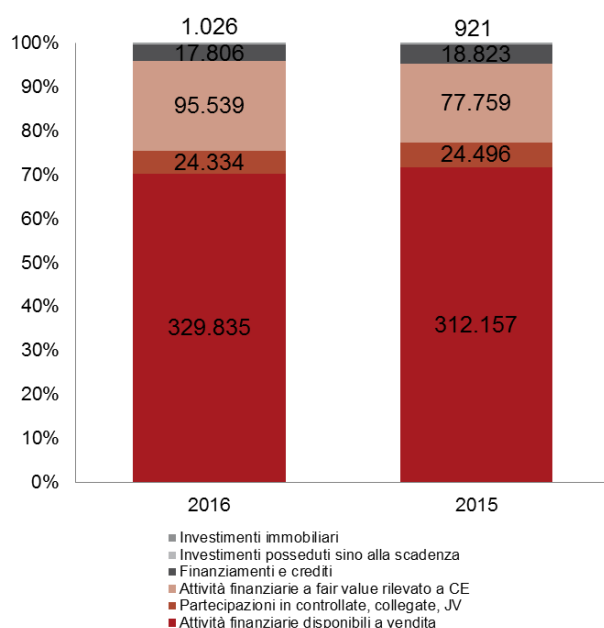
Gli attivi gestiti nei rami vita sono risultati in aumento del 7,3% rispetto al 2015.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 95% del complesso degli attivi (erano pari al 94,5% lo scorso esercizio) e sono così ripartiti: il 71,8% è costituito dalle attività finanziarie disponibili alla vendita, il 17,9% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 5,6% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture, il 4,3% dai finanziamenti ed il rimanente 0,3% dagli investimenti immobiliari e da quelli posseduti fino a scadenza.

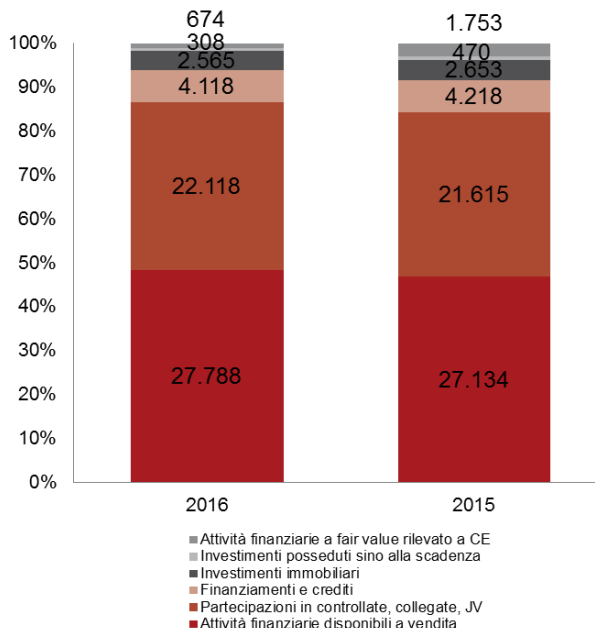
Nei rami danni gli attivi gestiti sono risultati in flessione dello 0,7% rispetto allo scorso esercizio.

Gli investimenti di natura finanziaria costituiscono il 74% delle attività (erano il 73,8% nel 2015) e sono così ripartiti: il 48,3% è rappresentato dalle attività finanziarie disponibili alla vendita (46,9% lo scorso esercizio), il 38,4% dalle partecipazioni in controllate e collegate nonché in joint venture (37,4% nel 2015), l'1,2% dalle attività finanziarie a fair value rilevate a conto economico, il 7,2% da finanziamenti e crediti e il rimanente 5% 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 2016 dei principali gruppi assicurativi italiani quotati che, in termini di premi raccolti, rappresentano il 62% dei rami danni e sfiora il 65% di quelli vita e ci consentono di trarre delle indicazioni sull'andamento tecnico del mercato assicurativo italiano.

Nonostante il minor apporto della gestione finanziaria, che ha visto i proventi netti da interessi, gli altri proventi netti e le plusvalenze nette di realizzo ridursi, le imprese assicurative chiudono il 2016 con un utile di esercizio addirittura in aumento rispetto allo scorso anno. Entrambe le gestioni hanno chiuso l'esercizio in utile: in crescita il risultato d'esercizio della gestione vita, grazie al maggior apporto al risultato economico della gestione tecnica assicurativa, mentre quello danni è risultato in lieve in calo in quanto ha risentito dei danni conseguenti al terremoto che ha colpito il Centro Italia ma soprattutto del deterioramento dell'andamento tecnico del ramo RC Auto, a causa dell'ulteriore calo del premio medio a fronte un incremento del costo medio dei sinistri ed una frequenza sinistri in lieve ripresa.

L'utile d'esercizio sul patrimonio netto (ROE) è pertanto salito dal 10,1% al 10,5%.

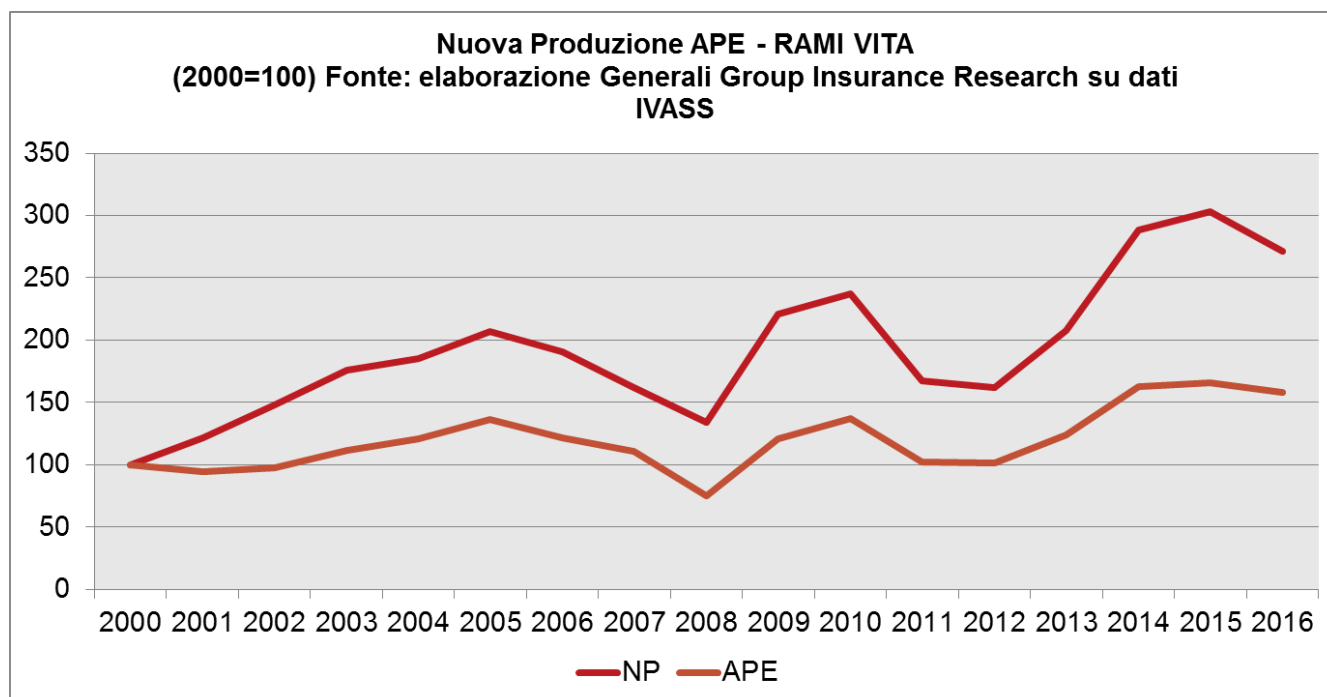
10 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Vita

La flessione nella raccolta che traspare dai conti economici dei gruppi quotati (-9,7%) è dovuta all'applicazione dei principi contabili internazionali che prevede che gli "investment contracts" non vengano inclusi nei premi lordi contabilizzati (-12,8% la crescita effettiva). In lieve aumento l'incidenza delle spese sui premi al 4,8% (4,4% nel 2015): stabili le spese di amministrazione allo 0,9% mentre quelle di acquisizione sono cresciute dal 3,4% al 3,7%. Gli oneri relativi ai sinistri, inclusivi della variazione delle riserve tecniche, sono risultati in flessione del 10,6%, passando dai 77,7 miliardi di euro del 2015, ai 64,1 nel 2016. L'utile d'esercizio ante imposte è cresciuto del 9,1% 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)

	2016	2015
Premi lordi contabilizzati	59.339	65.735
Premi netti	58.596	64.938
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	1.301	410
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	11.838	12.888
Proventi derivanti da partecipazioni	913	1.601
Oneri relativi ai sinistri	64.146	77.715
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	1.832	1.716
Spese di gestione nette	2.848	2.904
Utile perdita d'esercizio ante imposte	4.043	3.707

Fonte: elaborazione Generali Group Insurance Research



11 I conti economici dei gruppi quotati: Rami Danni

Il campione delle compagnie quotate ha chiuso l'esercizio 2016 con un utile ante imposte di 1.596 milioni di euro.

Il combined ratio è risultato in ulteriore, seppur lieve, deterioramento salendo dal 92,1% all'attuale 93,5% (considerando pure Allianz che non pubblica dati omogenei a quelli del campione di imprese da noi analizzato, il combined ratio è salito dal 90,3% al 91,8%). La contrazione dei premi (-1,2%) ha più che compensato la riduzione degli oneri per sinistri dello 0,2%. Anche in questo inizio 2017 i segnali che giungono dai dati delle trimestrali dei principali gruppi quotati sono confortanti: ottimo l'andamento del segmento non auto che, non essendo stato interessato da eventi atmosferici eccezionali, presenta margini tecnici molto positivi; desta invece particolare preoccupazione l'andamento tecnico del ramo RC auto (il combined ratio atteso nel 2016

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

	2016	2015
Premi lordi di competenza	21.351	21.612
Premi ceduti di competenza	1.991	2.015
Premi netti di competenza	19.359	19.597
Proventi e oneri da strumenti finanziari a fair value rilevati a conto economico	-104	160
Proventi derivanti da altri strumenti finanziari	1.618	1.781
Proventi derivanti da partecipazioni	1.040	735
Oneri relativi ai sinistri	12.785	12.816
Oneri derivanti da altri strumenti finanziari	1.079	1.163
Spese di gestione nette	5.306	5.224
Altri costi	2.226	2.244
Utile perdita d'esercizio ante imposte	1.596	1.687

Fonte: elaborazione Generali Group Insurance Research

dovrebbe superare quota 100%) che a marzo vedeva un'ulteriore diminuzione del premio medio (-3,1%) a fronte di un costo medio dei sinistri e di una frequenza sinistri in aumento.

Per quanto riguarda le spese di gestione, la loro incidenza sui premi è risultata in ulteriore aumento a causa della contrazione della raccolta, portandosi dal 26,7% al 27,4%. In particolare, i costi di acquisizione sono saliti al 22,2% dei premi (21,6% nel 2015) mentre le spese di amministrazione sono passate dal 5% dello scorso esercizio all'attuale 5,2%.

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