Un confronto europeo sui conti economici delle imprese di assicurazione del ramo vita

1 Introduzione e principali conclusioni

Lo scopo di questa nota è di confrontare i risultati economici delle imprese di assicurazione che operano esclusivamente nel ramo vita nei principali paesi dell'area dell'euro. I dati sono tratti da diverse fonti; quelli relativi a singole compagnie di assicurazione che esercitano esclusivamente il ramo vita sono dal database ISIS commercializzato da Bureau van Dijk che raccoglie le informazioni messe a disposizione dalla società di rating Fitch-IBCA sullo stato patrimoniale e sui conti economici delle imprese di assicurazione. Il periodo di osservazione va dal 1998 al 2002; i dati hanno frequenza annuale. Le principali conclusioni relative al periodo 1998-2002 sono le seguenti:

1. Il mercato vita si è sviluppato in Italia più rapidamente rispetto agli altri paesi, anche perché all'inizio del periodo era più contenuta la diffusione dei prodotti assicurativi
2. In Italia è molto più ampia la diffusione dei prodotti unit-linked, prodotti con caratteristiche finanziarie assimilabili ai fondi comuni di investimento
3. Gli utili lordi in rapporto al capitale (ROE lordo) sono scesi in Italia, Francia e Germania tra il 1998 e il 2002 in corrispondenza con la caduta dei mercati finanziari; c'è una dispersione molto forte nei risultati delle singole imprese italiane: nel 2002 a fronte di un ROE lordo per l'impresa mediana pari al 5,7% un quarto delle imprese hanno avuto nel utili lordi superiori al 17,5% del capitale; ma un quarto delle imprese ha invece sopportato perdite per oltre il 5% del capitale
4. Il rapporto tra spese complessive (inclusive delle provvigioni di acquisizione e delle spese di amministrazione) e i premi netti contabilizzati (indicatore che approssima il costo delle polizze) è sceso per l'impresa mediana italiana dall'8,9 nel 1998 al 7,1% nel 2002, il valore più basso nel confronto con l'impresa mediana in Francia, Germania e Spagna. Vi è un forte dispersione tra le imprese del valore di questo indicatore (*expense*

ratio): un quarto delle imprese ha un rapporto tra costi e premi inferiore al 3,8 %, mentre un altro quarto ha un rapporto superiore al l'11,1%.

2 Le imprese che esercitano il ramo vita

Nel 2002 le imprese di assicurazione che esercitano esclusivamente l'assicurazione vita e sono censite su ISIS sono 319, di cui 45 operano in Francia, 188 in Germania, 44 in Italia, 42 in Spagna.

La crescita dei premi è stata molto più forte in Italia che negli altri paesi (figura 1), riflettendo un grado di diffusione dell'assicurazione vita molto più limitato all'inizio del periodo di osservazione. Tra il 1996 e il 2002 il rapporto tra premi e PIL è salito dall'1,4 al 4,4%; l'ammontare dei premi pro-capite è passato da 238 a 960[1].

Per l'impresa mediana italiana la crescita annuale dei premi è stata pari al 50,7% nel 1998, al 21,1 nel 1999, all'8,1 nel 2000, al 15,1 nel 2001 all'8,8 nel 2002. La dispersione dei tassi di crescita è molto ampia. Nel 2002 un quarto delle imprese ha incrementato i premi di oltre il 33%, rispetto al 2001, ma un altro quarto delle imprese ha avuto una riduzione di oltre il 9%. (figura 1).

Una caratteristica del mercato italiano è stato il forte sviluppo delle polizze unit e equity linked, contratti a fronte dei quali sono accantonate riserve pari il 46 % delle riserve complessive (sempre per l'impresa mediana). La quota è molto più bassa in Francia (13,9%) e in Spagna (4,4%) mentre è pressoché nulla in Germania (figura 2).

[1] Secondo i dati pubblicati dal CEA, in Francia l'incidenza dei premi sul PIL è passato tra il 1996 e il 2002 dal 5,9 al 5,6%, in Germania dal 2,6 al 3,1% , in Spagna dal 2,2 al 3,7%. Nello stesso periodo, l'ammontare dei premi pro-capite è salito in Francia da 1.216 a 1.450, in Germania da 583 a 796 in Spagna da 259 a 667.

Figura 1

Crescita dei premi– vita (%)

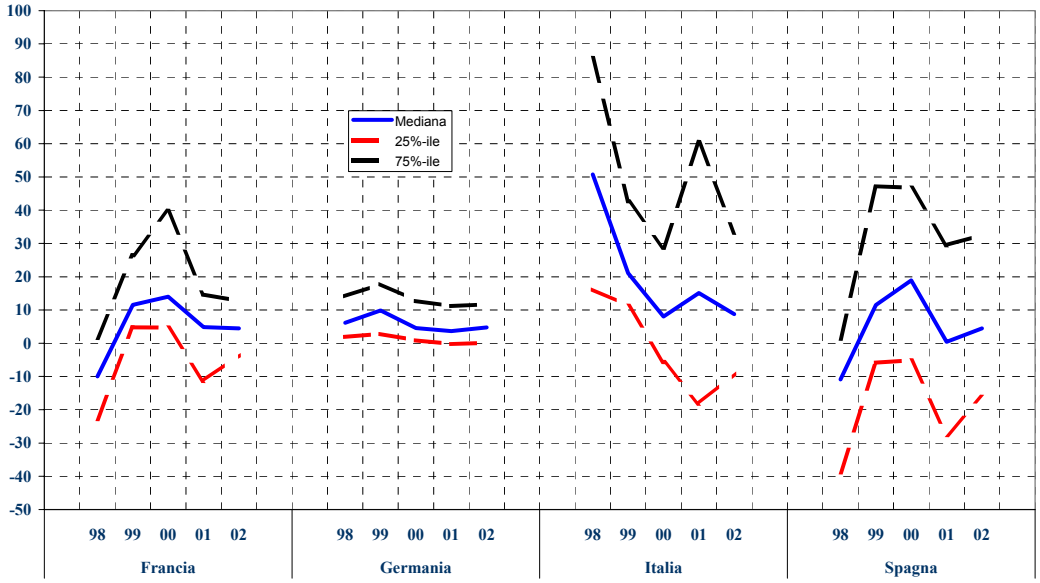
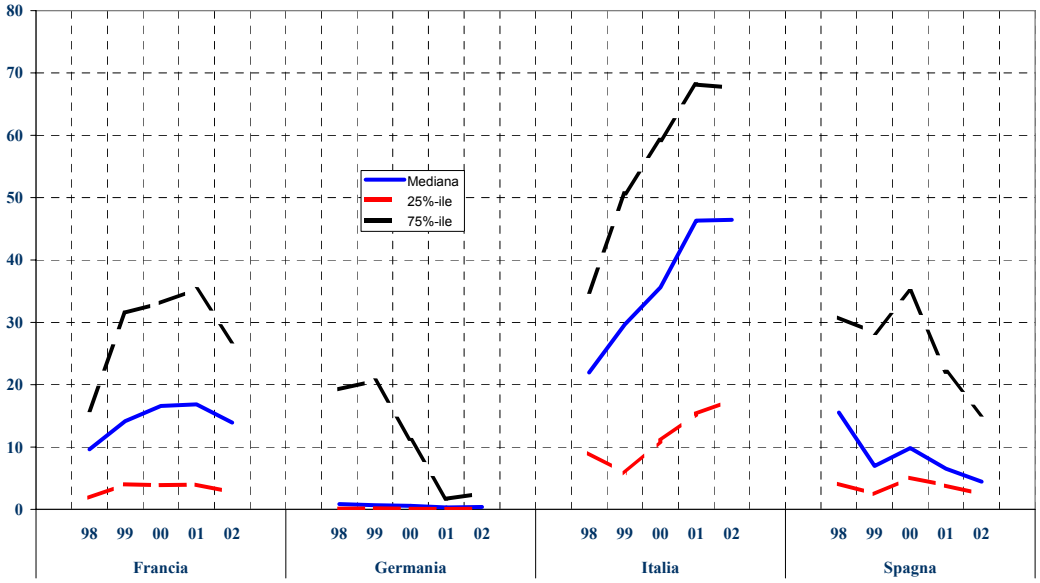


Figura 2

Quota delle riserve relative a unit e equity linked – vita (%)

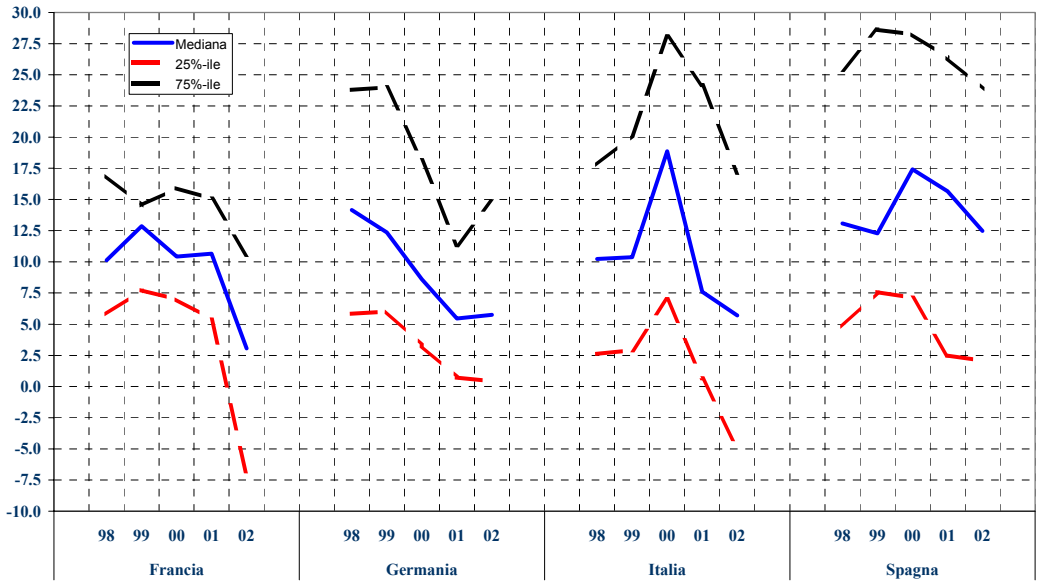


L'indicatore sintetico per misurare la redditività delle imprese è il rapporto tra l'utile prima delle tasse e i mezzi patrimoniali (definito come la somma del capitale sociale sottoscritto, delle riserve per azioni proprie, delle riserve di perequazione, delle altre riserve, e dell'utile/perdite di esercizio).

Nei tre paesi più grandi gli utili in rapporto ai mezzi patrimoniali sono scesi tra il 1998 e il 2002 (figura 3). Per l'impresa mediana, in Francia sono scesi dal 10,1 al 3,1%, in Germania 14,2 al 5,7, in Italia dal 10,2 al 5,7; in Spagna gli utili in rapporto al patrimonio sono rimasti sostanzialmente costanti (13,1 nel 1998 e 12,5 nel 2002).

Figura 3

Utile prima delle tasse / mezzi patrimoniali – vita (%)



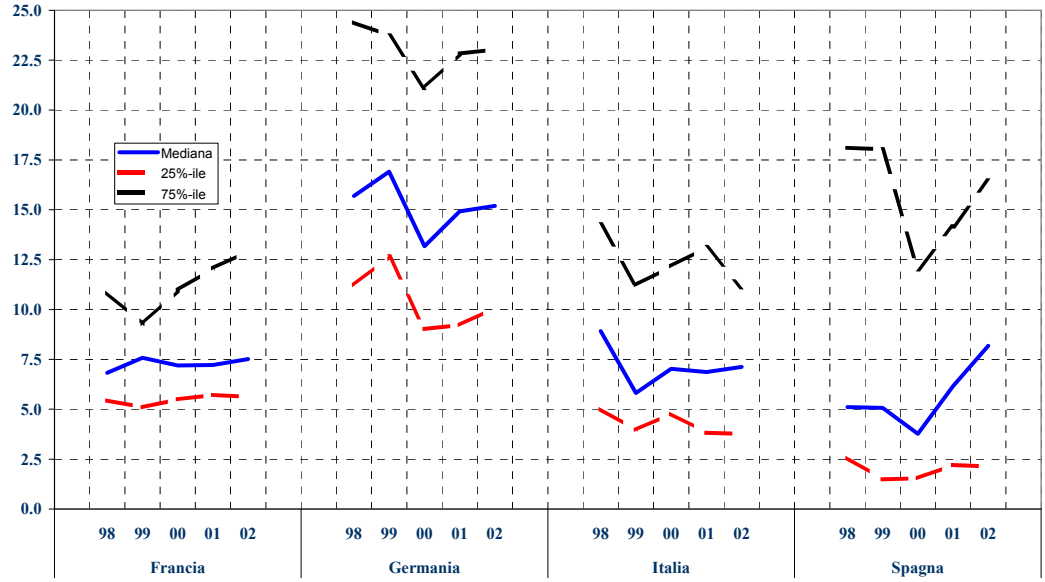
La dispersione dei risultati tra le imprese è molto forte in Italia. Un quarto delle imprese hanno avuto nel 2002 utili lordi superiori al 17,5% del capitale; ma un quarto del sistema ha invece sopportato perdite per oltre il 5% del capitale. Solo in Spagna si ha una dispersione dei risultati accentuata come quella registrata in Italia (figura 3).

L'*expense ratio* (definito come la somma delle spese di acquisizione e di quelle di amministrazione in rapporto ai premi netti contabilizzati--) è sceso in Italia, sempre per l'impresa mediana, dall'8,9 nel 1998 al 7,1% nel 2002 (figura 4). Nel 2002 si collocava sul

valore europeo più basso: in Francia era pari al 7,5% in Spagna all'8,2%, in Germania al 15,2%.

Figura 4

Expense ratio – vita (%)



Si osserva una forte dispersione tra le imprese per l'*expense ratio*. Nel 2002 si un quarto delle imprese italiane ha un rapporto inferiore al 3,8 %, mentre un altro quarto ha un rapporto superiore al l'11,1%.

Per un'analisi riferita a tutte le imprese che esercitano il ramo vita (anche quelle che operano contemporaneamente nel ramo danni, cosiddette imprese *composite*), relativa a un periodo più lungo e dettagliata secondo la tipologia di compagnia di assicurazione sulla base dei canali di vendita, si rimanda alla Relazione della Banca d'Italia 2003, pag. 300, di seguito riportata:

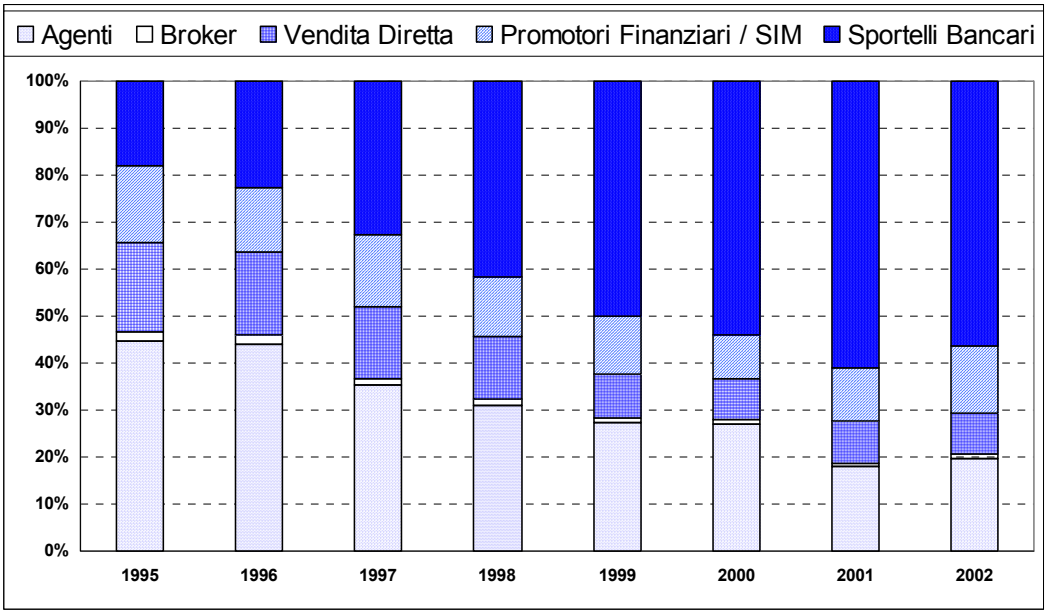
"Secondo le statistiche dell'Isvap relative alle compagnie di assicurazione del ramo vita, nel 2001 l'incidenza dei costi complessivi sull'ammontare dei premi lordi era pari al 6,6 per cento. Essa risultava pari al 10,0 per cento per le compagnie che operano prevalentemente attraverso agenzie proprie, rispetto all'8,7 e al 4,1 per cento, rispettivamente, per quelle che effettuano la raccolta mediante SIM o sportelli bancari. Per il complesso delle compagnie, tra il 1993 e il 2001 l'incidenza dei costi sui premi è scesa sensibilmente, dal 19,7 al 6,6 per cento; la riduzione ha riflesso

soprattutto la diminuzione dei costi commerciali (dal 14,0 al 5,1 per cento), oltre che quella delle spese di amministrazione (dal 5,7 all'1,5 per cento)."

La riduzione dei costi per gli assicurati vita è quindi avvenuta in concomitanza con l'aumento dei collocamenti attraverso gli sportelli bancari e i promotori finanziari e le SIM, la cui quota collocata nel complesso sale dal 34,4% nel 1995 al 70,6 % nel 2002 (figura 5).

Figura 5

Distribuzione delle polizze vita in Italia per canale di collocamento



Fonte: ANIA

Si è anche modificata di molto la composizione delle quote di mercato dei singoli gruppi di compagnie. Con riferimento ai gruppi di imprese che 2002 detenevano almeno lo 0,5 % del mercato, tra il 1998 e il 2002 è passato di mano il 26% del mercato (tavola 1).

Tavola 1

Variazione delle quote di mercato per i gruppi che nel 2002 avevano almeno lo 0,5% del mercato

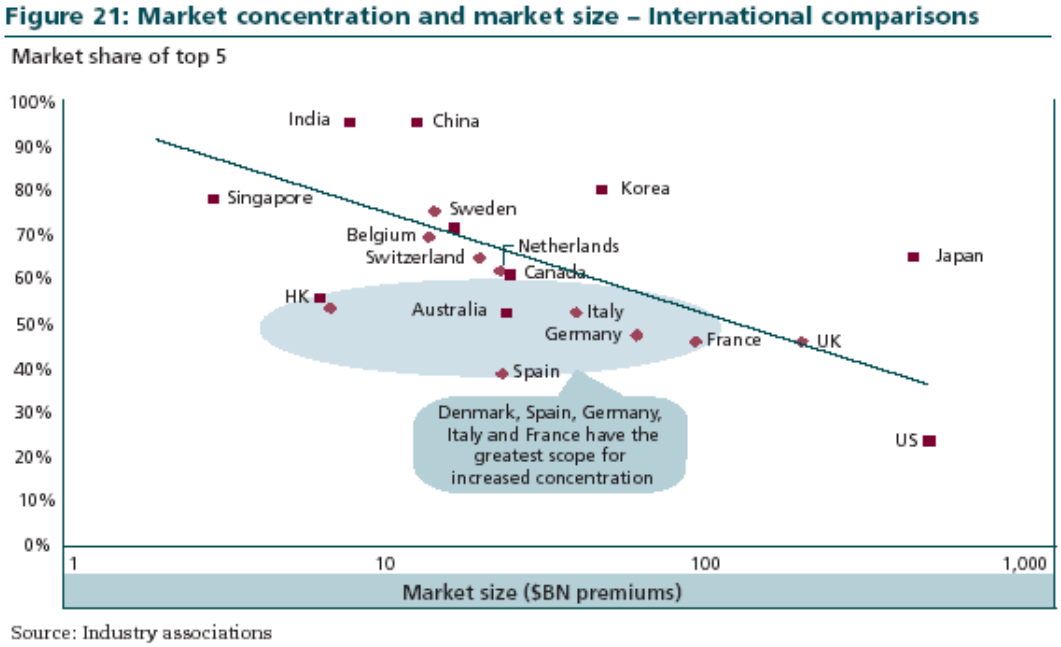
GRUPPO nel 2002	Quota 2002	Δ 2002-1998	Quota 1998	GRUPPO nel 1998
Gruppo GENERALI	20.19	-13.8	22.48 11.55	GRUPPO GENERALI GRUPPO INA
Gruppo ALLIANZ	13.82	6.6	7.24	GRUPPO RAS (ALLIANZ)
Gruppo UNIPOL	6.72	4.5	2.19	GRUPPO UNIPOL
SANPAOLO VITA FIDEURAM VITA	6.61 5.55	5.7	6.49	GRUPPO FIDEURAM/SANPAOLO
POSTE VITA	5.10	5.1		
Gruppo CATTOLICA	4.84	3.1	1.74	GRUPPO CATTOLICA
Gruppo TORO	4.10	-1.0	5.07	GRUPPO TORO
Gruppo AVIVA	3.97	-0.4	4.41	GRUPPO COMM. UNION
Gruppo MONTEPASCHI	3.94	-0.9	4.80	GRUPPO MONTEPASCHI
MEDIOLANUM VITA	3.84	0.5	3.30	MEDIOLANUM VITA
Gruppo FONDIARIA-SAI	3.62	-2.2	2.91 2.94	GRUPPO FONDIARIA GRUPPO SAI
Gruppo INTESA BCI	2.67	-1.9	4.62	CARIVITA
WINTERTHUR VITA	1.31	0.0	1.28	WINTERTHUR VITA
Gruppo ZURICH ITALIA	1.28	-0.1	1.37	GRUPPO ZURICH
BAYERISCHE VITA	1.17	-0.2	1.34	BAYERISCHE VITA
BIPIEMME VITA	1.14	0.6	0.50	BIPIEMME VITA
CISALPINAPREVIDENZA	1.11	1.1		
Gruppo REALE MUTUA	1.04	-1.2	2.19	GRUPPO REALE MUTUA
Gruppo AXA ITALIA	1.01	0.0	1.05	GRUPPO AXA/UAP
ARCA VITA	0.71	-1.4	2.10	ARCA VITA
DESIO VITA	0.69	0.7		
AZURITALIA VITA	0.64	0.3	0.30	AZURITALIA VITA
CENTROVITA ASS	0.62	-0.4	1.01	CENTROVITA ASS
Gruppo B. POP. BERG. CV	0.54	0.0	0.57	BPB VITA
SKANDIA VITA	0.50	0.3	0.18	SKANDIA VITA
FINANZA&FUTUROVITA	0.49	-0.7	1.17	GRUPPO DEUTSCHE BANK
Totale	97.23	52.9	92.81	
Quota passata di mano		**26.4**		

Fonte ANIA

Infine, il mercato assicurativo italiano del ramo vita non risulta essere particolarmente concentrato nel confronto internazionale, soprattutto se si tiene conto delle sue dimensioni, come evidenziato nel grafico a p. 27 del lavoro "Life at the End of the Tunnel" pubblicato nel febbraio 2004 da Mercer Oliver Wyman che viene qui riprodotto nella figura 6.

Figura 6

Concentrazione e dimensione del mercato assicurativo vita – comparazione internazionale



Fonte: Riproduzione del grafico a p. 27 del lavoro "Life at the End of the Tunnel" pubblicato nel febbraio 2004 da Mercer Oliver Wyman