



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



Assicurazioni e gruppi banco-assicurativi: Profili di redditività ed efficienza

***Prof. Riccardo Cesari
Consigliere dell'IVASS***

***Forum Bancassicurazione 2016
Roma - Palazzo Altieri - 29 settembre 2016***



➤ Indice

- La struttura del sistema: tipologie, premi, partecipazioni incrociate
- La redditività e i costi di gestione
- I canali distributivi
- Il caso PPI



➤ Tre tipologie

- Assicurazioni «pure» (53) con raccolta media 1mld
 - Gruppi banco-assicurativi (13) con raccolta media 2.3 mld
 - Compagnie a controllo estero (49) con raccolta media 0.9 mld
-
- Raccolta premi totali (Danni+Vita)

	2015							
	classe dim.le (premi in mln di euro)							
	<103		tra 103 e 260		>260		Totale	
	premi (mln euro)		premi (mln euro)		premi (mln euro)		premi (mln euro)	
	%	%	%	%	%	%	%	
Assicurazioni “pure”	0,7	851	0,6	775	42,1	53.853	43,4	55.480
Gruppi banco-assicurativi	0,1	145	0,3	406	22,5	28.835	22,9	29.386
Compagnie a controllo estero	0,5	655	0,9	1.136	32,3	41.324	33,7	43.115
Totale	1,3	1.652	1,8	2.318	96,9	124.012	100,0	127.981



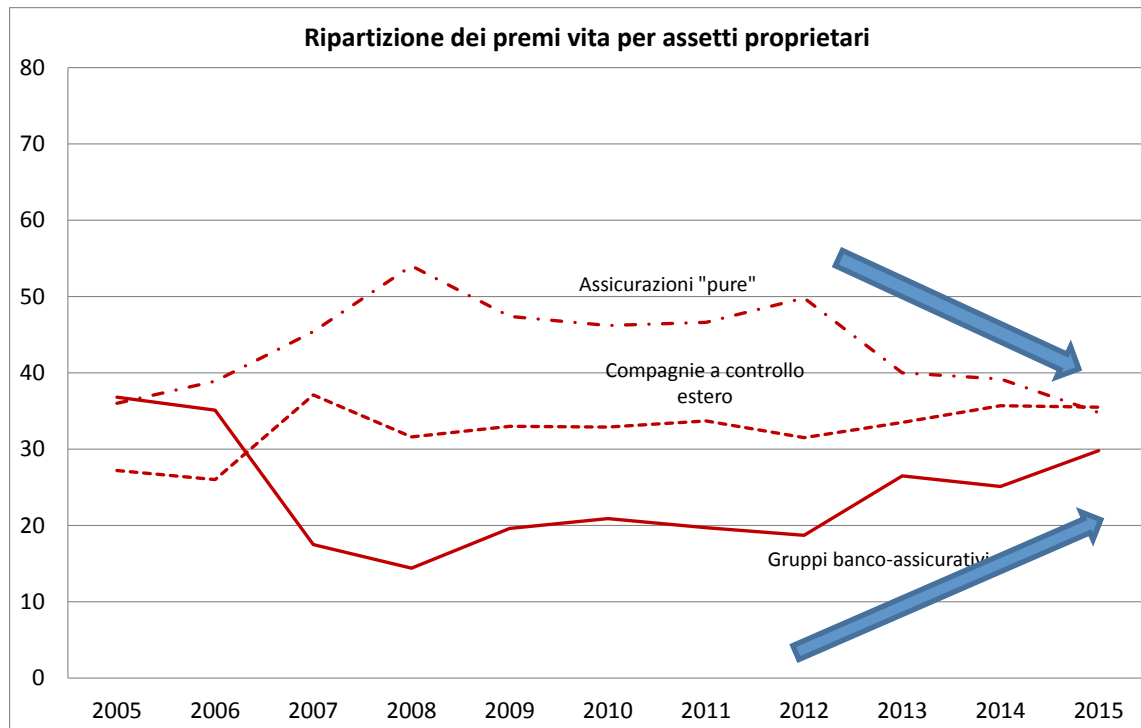
➤ Presenza quasi esclusiva sul Vita

	2015							
	classe dim.le (premi in mln di euro)						Totale premi (mln euro)	
	<103 premi (mln euro)		tra 103 e 260 premi (mln euro)		>260 premi (mln euro)			
%		%		%		%		
Assicurazioni "pure"	0,1	136	0,0	0	34,6	33.703	34,7	33.839
Gruppi banco-assicurativi	0,0	8	0,2	158	29,6	28.832	29,8	28.998
Compagnie a controllo estero	0,2	230	0,3	326	34,9	33.981	35,4	34.537
Totale	0,4	374	0,5	483	99,1	96.517	100,0	97.373

	2015							
	classe dim.le (premi in mln di euro)						Totale premi (mln euro)	
	<103 premi (mln euro)		tra 103 e 260 premi (mln euro)		>260 premi (mln euro)			
%		%		%		%		
Assicurazioni "pure"	2,3	715	2,5	775	65,8	20.151	70,7	21.641
Gruppi banco-assicurativi	0,4	137	0,8	248	0	2	1,3	388
Compagnie a controllo estero	1,4	426	2,6	811	24	7.342	28	8.578
Totale	4,2	1.278	6	1.834	89,8	27.495	100	30.608



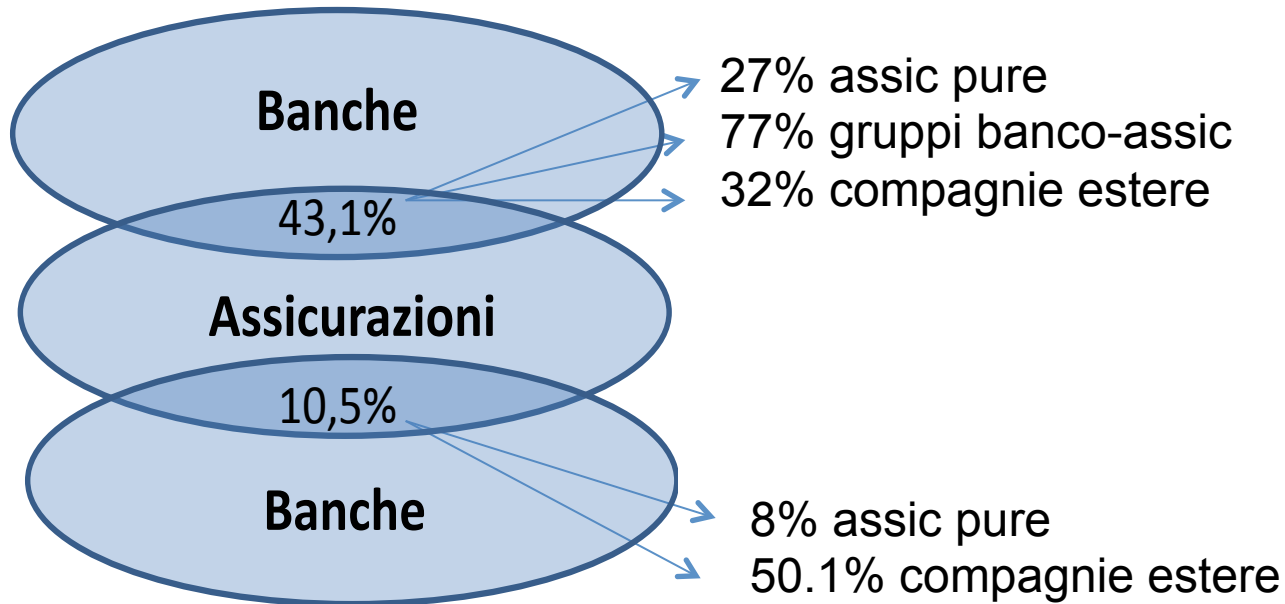
➤ Quote di mercato nel ramo Vita



dal 20%
al 30%

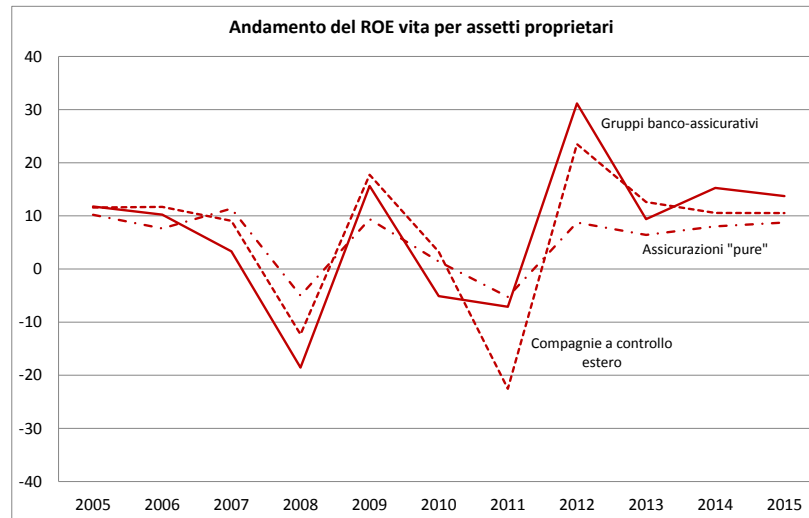


➤ Partecipazioni incrociate





➤ Redditività (ROE)

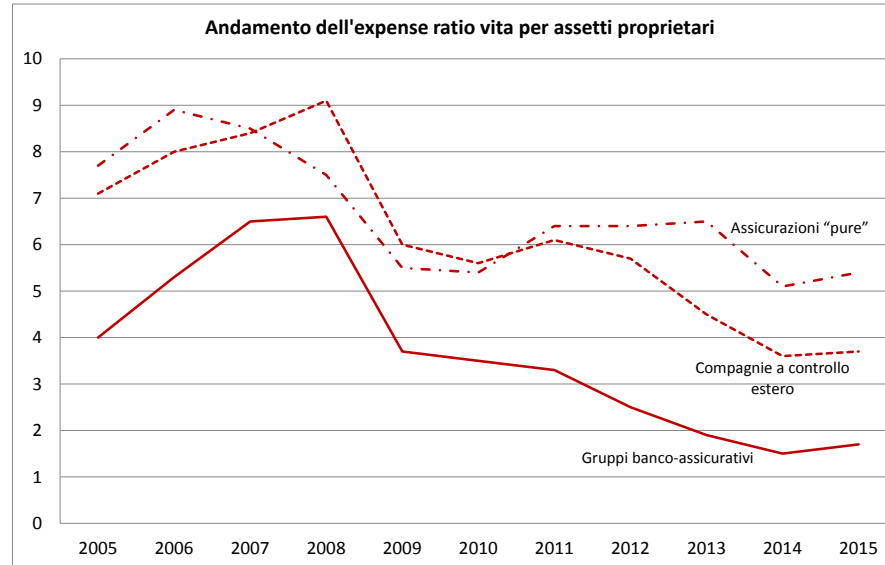


Media 2005-2015

	Tipologie d'impresa		
	Assicurazioni "pure"	Gruppi banco- assicurativi	Compagnie "estere"
Ramo Vita	5.2%	7.6%	6.7%
Vita e Danni	4.2%	7.5%	9.0%



➤ Expense ratio

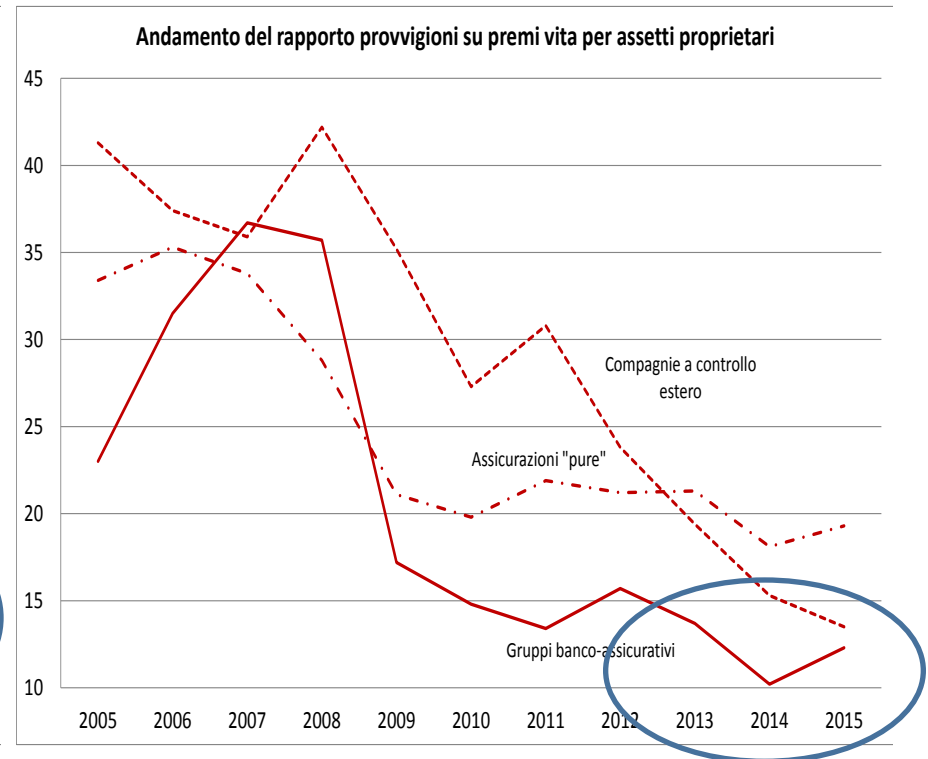
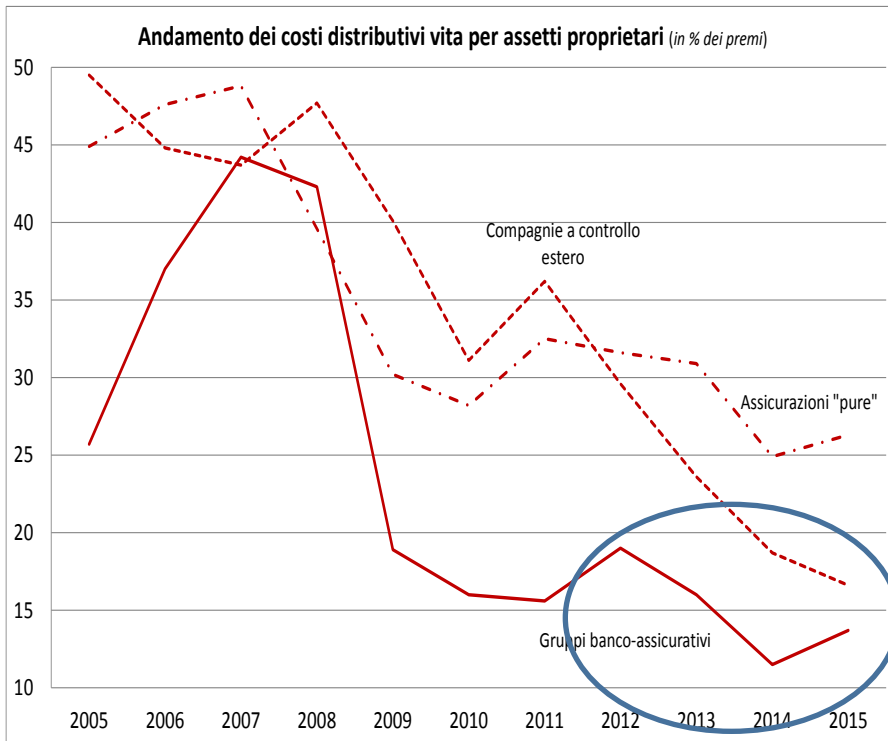


Media 2005-2015

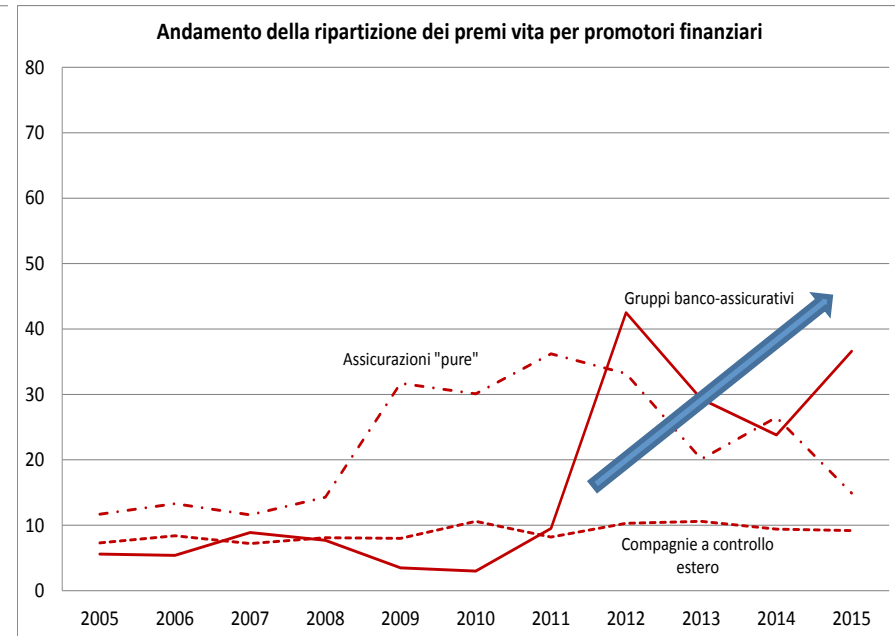
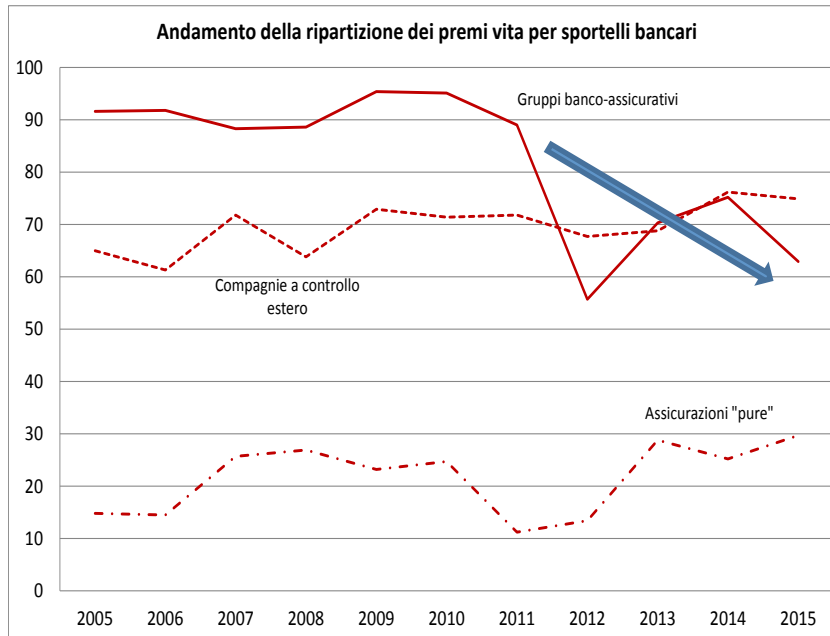
	Tipologie d'impresa		
	Assicurazioni "pure"	Gruppi banco- assicurativi	Compagnie "estere"
Ramo Vita	6.7%	3.5%	6.1%
Vita e Danni	14.3%	4.8%	11.6%



➤ Costi di distribuzione



➤ I canali distributivi dei gruppi banco-assicurativi



- Discesa del canale sportelli (dal 90% al 60%) e crescita dei promotori (dal 10% al 40%)
- In controtendenza rispetto alle assicurazioni «pure»
- Una stima dei prezzi unitari impliciti dei canali indica che il mix dei gruppi BA spiega la riduzione dei costi di distribuzione



➤ Il caso dei pacchetti PPI

- 1.5 mld di premi (2014), Vita e Danni, abbinati a mutui e prestiti personali
- 85% via canale bancario (pacchetti stand-alone: 82% via agenzie)
- Assicurazioni «pure» e gruppi banco –assicurativi sottodimensionati in termini di quote di mercato
- Gruppi banco-assicurativi e compagnie estere con caricamenti e provvigioni sopra la media nazionale (46% contro 32%) e molto sopra la media dei pacchetti stand-alone (46% contro 25%)
- Trattandosi di polizze PPI collettive (96% dei casi) non si vede quali specificità o personalizzazioni possano giustificare tali differenziali a carico della clientela retail



➤ Alcune conclusioni

- I gruppi banco-assicurativi rappresentano una risposta strategica al problema dell'efficienza produttiva e della distribuzione
- Sono presenti quasi esclusivamente sul ramo Vita dove negli ultimi anni stanno recuperando quote di mercato (dal 20% al 30% negli ultimi 4 anni)
- Sono partecipati da banche che ne detengono quote di controllo
- Hanno redditività record sul ramo Vita (7.6% nel decennio) e costi di gestione e di distribuzione che sono quasi la metà di quelli dei concorrenti
- Stanno ri-mixando il sistema distributivo (meno sportelli e più promotori) con effetti di riduzione del costo totale
- Nel caso PPI hanno espresso provvigioni e caricamenti più elevati della media nazionale e molto più elevati dei caricamenti dei pacchetti stand-alone (fair price)