

“L’intermediazione assicurativa tra problemi di struttura e di congiuntura”

Commento alla Ricerca AIBA-Innovation Team-CERVED

Riccardo Cesari

Consigliere dell’IVASS

Assemblea annuale AIBA, 30 giugno 2020

Ringrazio AIBA e in particolare il Presidente dott. Franzi de Luca e il Segretario generale Dott.ssa Boccadoro per il cortese invito.

La ricerca di Innovation Team su “L’impatto della crisi Covid sul Sistema Italia e sull’evoluzione della domanda assicurativa” è molto ampia e ricca di spunti interessanti.

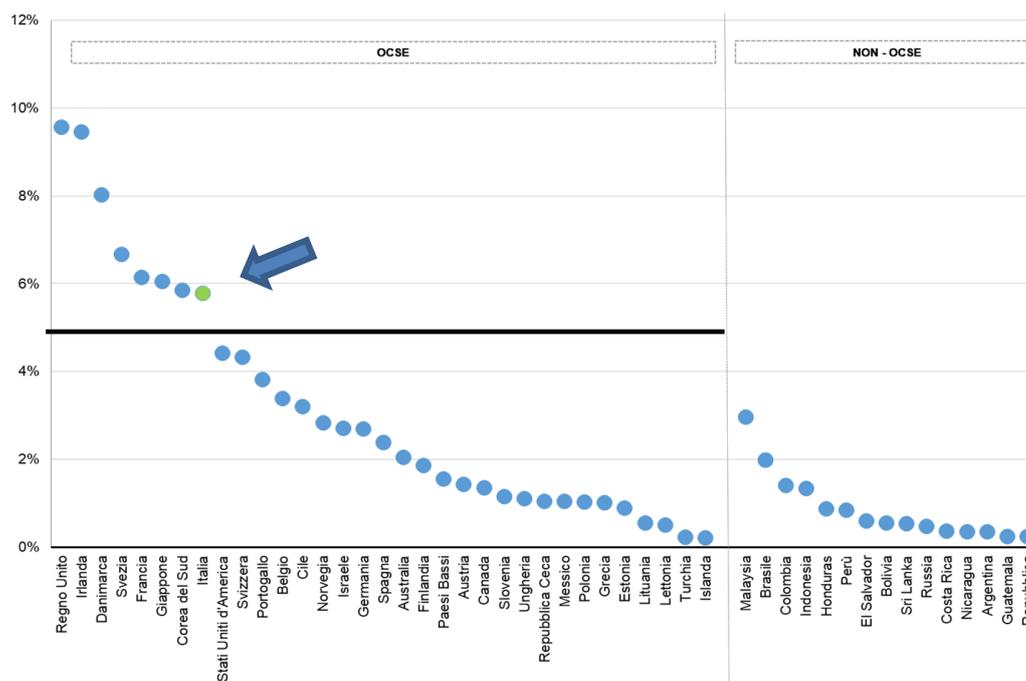
Qui vorrei sottolineare alcuni aspetti più specificamente legati al settore dell’intermediazione assicurativa.

1. Un confronto internazionale

Parto da una constatazione di tipo strutturale, che caratterizza il nostro Paese nel panorama internazionale.

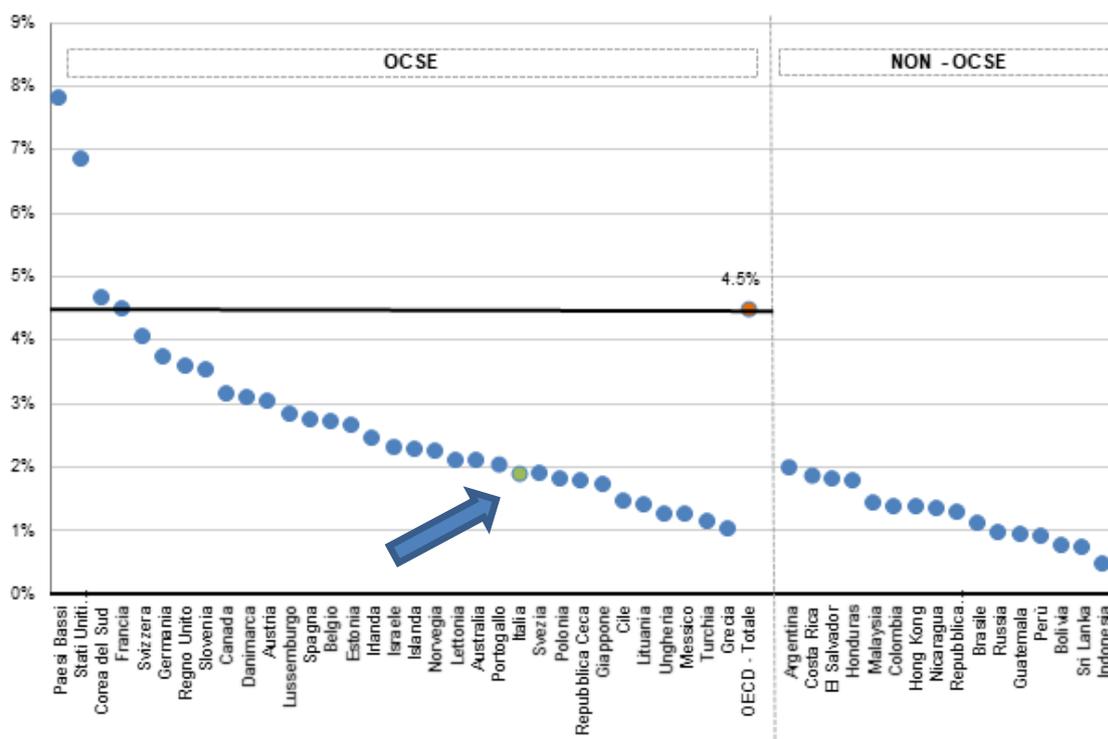
Mentre dal punto di vista delle coperture del Ramo Vita, l’Italia presenta un grado di penetrazione (premi/PIL) stabilmente superiore rispetto alla media OCSE (5.8% contro 4.4% nel 2018), nel Ramo Danni scontiamo da sempre una grave insufficienza, nonostante la presenza di alcune coperture (autoveicoli in primis) di tipo obbligatorio.

Fig. 1 - Penetrazione assicurativa nel Ramo Vita: confronto internazionale al 2018



In particolare, nel Ramo Danni, a fronte di una media OCSE del 4.5%, l'Italia presenta un indice dell'1.9%, vale a dire meno della metà di quello medio internazionale, nonché su un trend in lieve ma persistente decrescita (era 2.2% nel 2010).

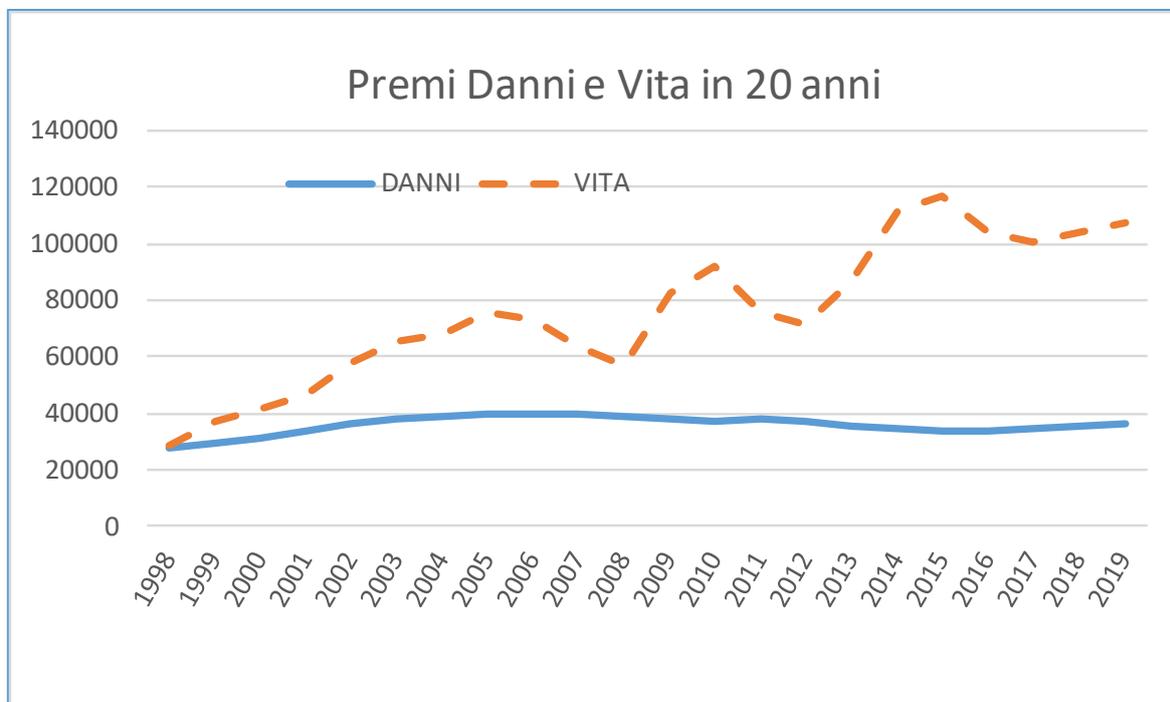
Fig. 2 - Penetrazione assicurativa nel Ramo Danni: confronto internazionale al 2018



In aggiunta va detto che in Italia la dimensione del mercato Vita è tripla rispetto al Danni (106 miliardi di euro di premi nel 2019 contro 34 miliardi) e continua a presentare tassi di crescita più elevati sia nel recente passato (nel 2019: +3.9% contro +3.2%), sia nell'anno in corso, caratterizzato dalla pandemia del Covid-19 e dal crollo verticale del comparto auto (si pensi al -50% delle immatricolazioni nei primi 5 mesi rispetto all'anno precedente).

Partiti nel 1998 con una raccolta molto simile (sui 28 miliardi di euro), i due comparti hanno fatto registrare, in 20 anni, dinamiche molto diverse: +278% il Vita, +31% il Danni.

Fig. 3 - Ammontare annuo dei premi Vita e Danni: 1998-2019 (mil di euro)



2. Le quote di mercato dei canali distributivi

Nel Ramo Danni il canale agenziale (Sezione A del RUI) sta perdendo vistosamente terreno.

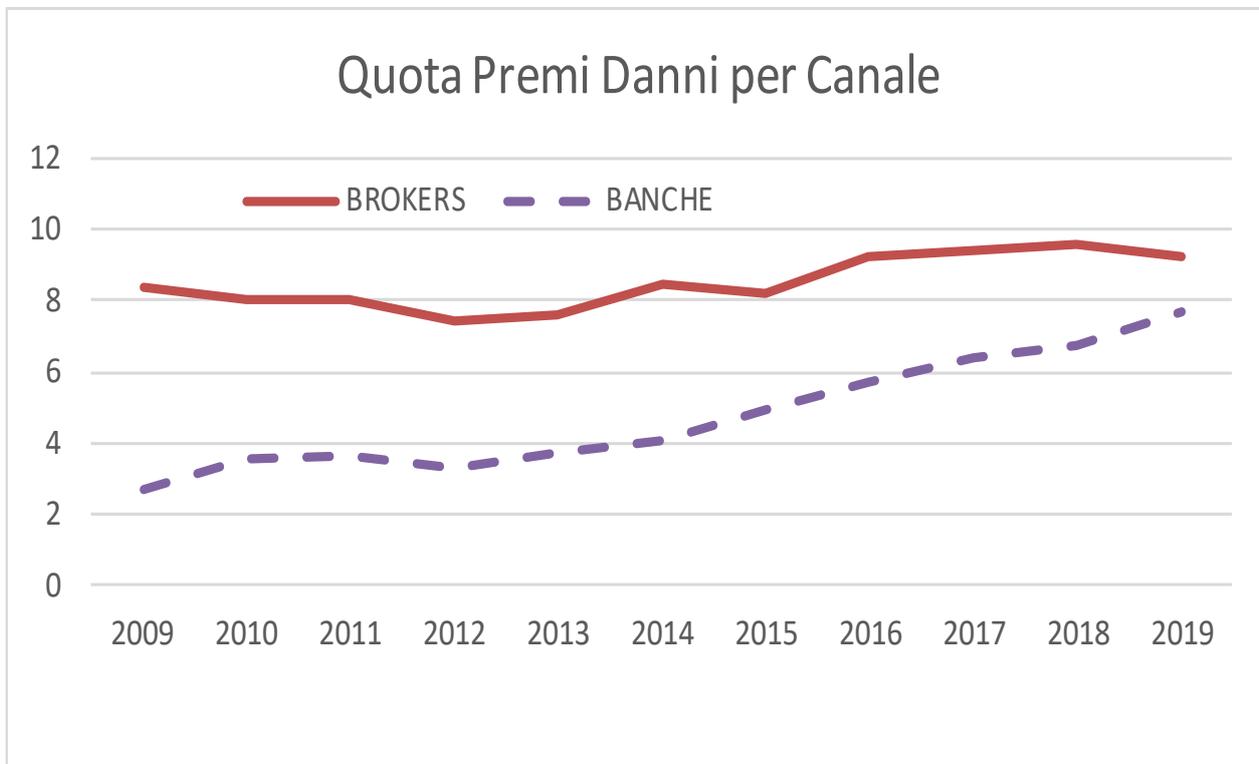
Fig. 4 - Quota Danni intermediata dagli Agenti



Brokers e soprattutto Banche e Poste, al contrario, stanno accrescendo la loro quota di mercato.

Mentre i primi hanno conseguito un lieve aumento (da 8.4% a 9.2%) la quota di banche e poste è quasi triplicata (da 2.7% a 7.7%)

Fig. 5 - Quota Danni intermediata da Broker e Banche



Ciò pone, verosimilmente, un problema di produttività della rete distributiva Danni.

3. La produttività della distribuzione

Attribuendo, con un criterio approssimativo, i collaboratori di sezione E ai canali principali, si ottiene una provy (premi/"addetti") che si può ritenere correlata con la produttività e che vede tassi di crescita molto diversi: -1% nel decennio per gli Agenti, +24% per i Brokers e +141% per le Banche (+9% la media complessiva degli intermediari).

Da notare che una tale dinamica è avvenuta in concomitanza con una lieve riduzione degli Agenti (-3%), una sostanziale stabilità dei Brokers (+1%) e un sensibile calo degli "addetti esterni" del canale bancario (-10%).

La produttività relativa dei diversi canali e la produttività della distribuzione assicurativa nel suo complesso sono un **primo tema fondamentale** di riflessione per poter delineare prospettive di sviluppo futuro.

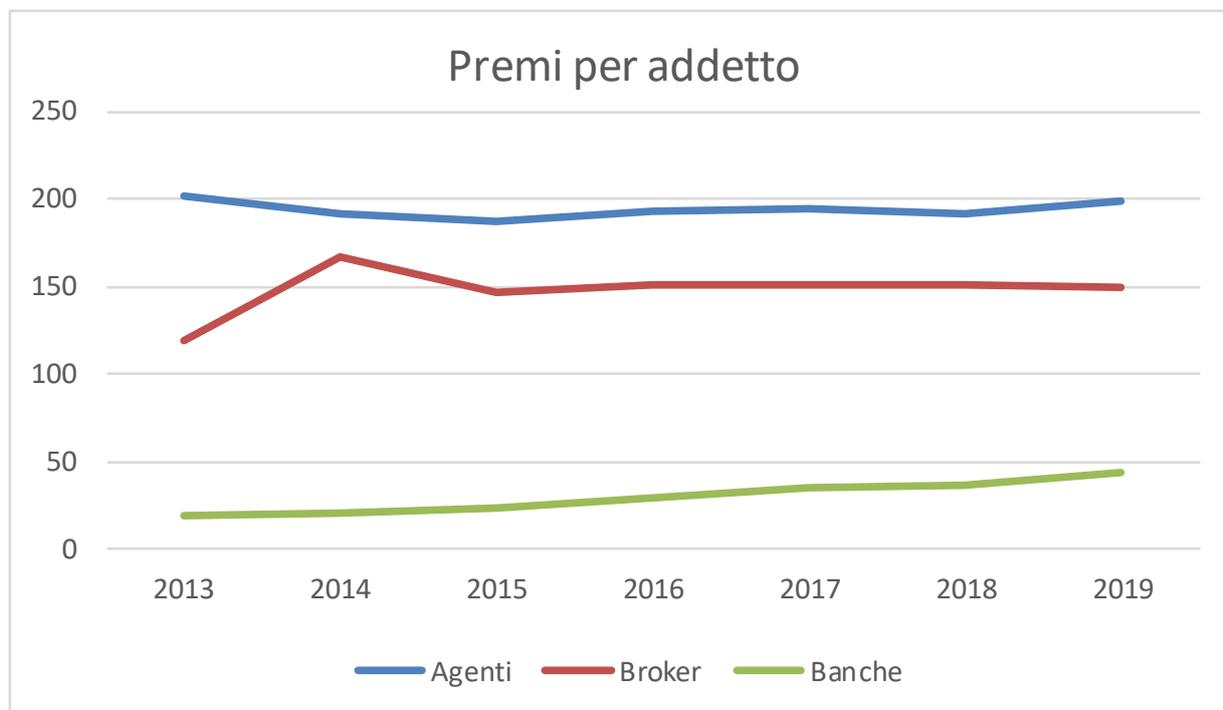
Un più intenso utilizzo degli **strumenti IT** e delle basi informative può consentire un recupero simile a quello visto in altri settori produttivi.

Lo sviluppo di **servizi di qualità**, ad alto valore aggiunto, può essere un altro fattore di recupero.

Anche l'aumento della **dimensione media** delle agenzie (con benefici di scala) è una strada percorribile almeno per i prodotti più standard: si noti che i 4-5 addetti medi del canale agenziale si confrontano con i 140 addetti esterni medi del canale bancario.

L'indagine di Innovation Team ha messo bene in evidenza i rischi aggiuntivi che si prospettano per le piccole e medie imprese, in scenari congiunturali incerti per non dire negativi. Non c'è motivo di ritenere che le difficoltà legate al "piccolo non è bello" presenti negli altri settori economici non si manifestino, forse persino accentuate, in quello della distribuzione assicurativa.

Fig. 6 - Premi per addetto nei principali canali della distribuzione Danni

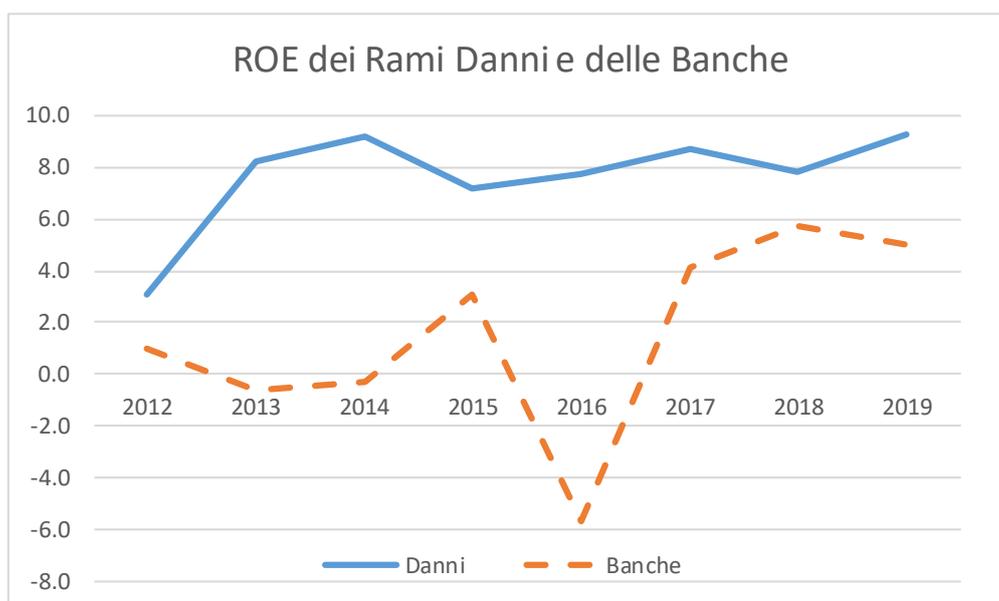


4. La redditività

In un mercato calante come il Danni quali dinamiche di redditività stanno emergendo?

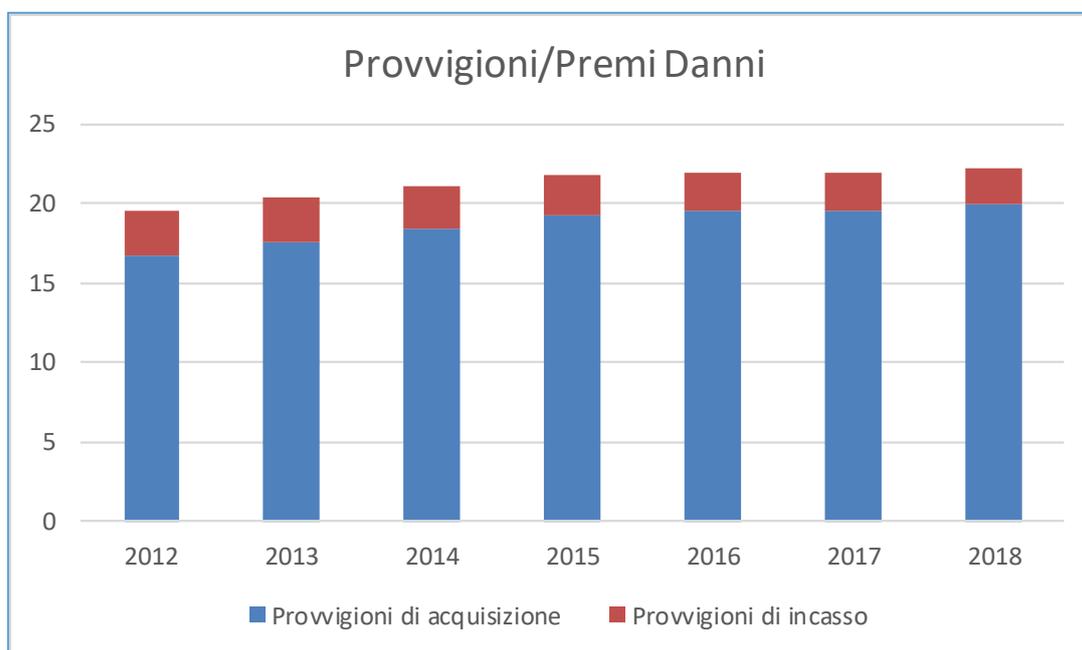
Considerando un indicatore sintetico come il ROE (return on equity), nel comparto Danni si è registrato (dopo i valori negativi del 2010 e 2011) un andamento positivo e crescente dal 2012 a oggi, contro un ROE delle banche su livelli sensibilmente inferiori, a volte anche negativi.

Fig. 7 - ROE del Ramo Danni e delle Banche



La redditività, quindi, non è mancata e anche le provvigioni di distribuzione, in rapporto ai premi, hanno mostrato un analogo trend ascendente.

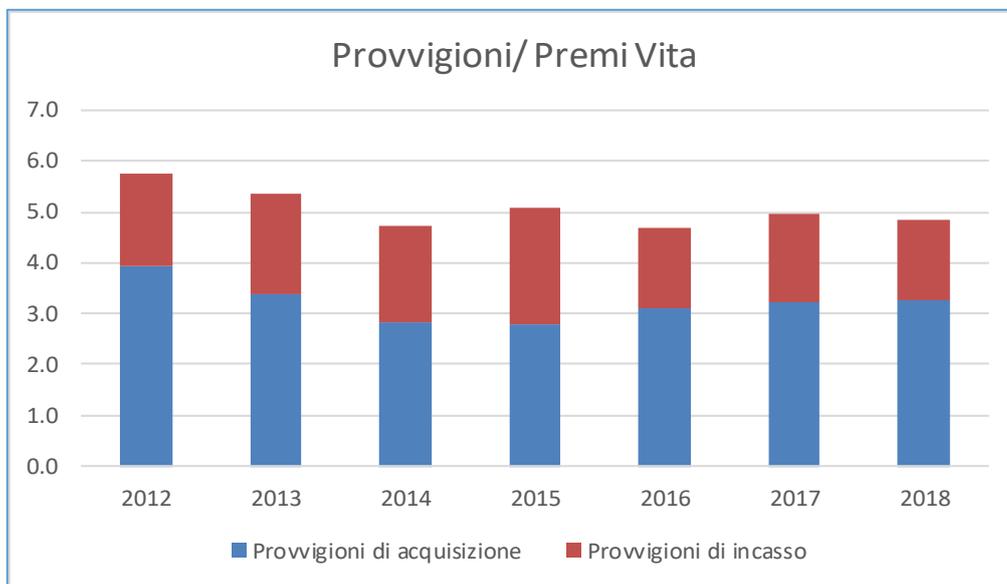
Fig. 8 - Rapporto Provvigioni / Premi nel Ramo Danni



Questo è un **secondo tema fondamentale** da prendere in esame: dietro la scarsa e cedente diffusione delle coperture danni, c'è anche un problema di **prezzo sopportabile** per i consumatori a fronte degli elementi di costo della produzione e distribuzione assicurativa?

Ciò soprattutto alla luce della dinamica ricavabile dal comparto Vita, dove le provvigioni (al di là dei diversi livelli assoluti, derivanti da rapporti di durata pluriennale) hanno evidenziato una tendenza, negli anni, alla riduzione.

Fig. 9 - Rapporto Provvigioni / Premi nel Ramo Vita

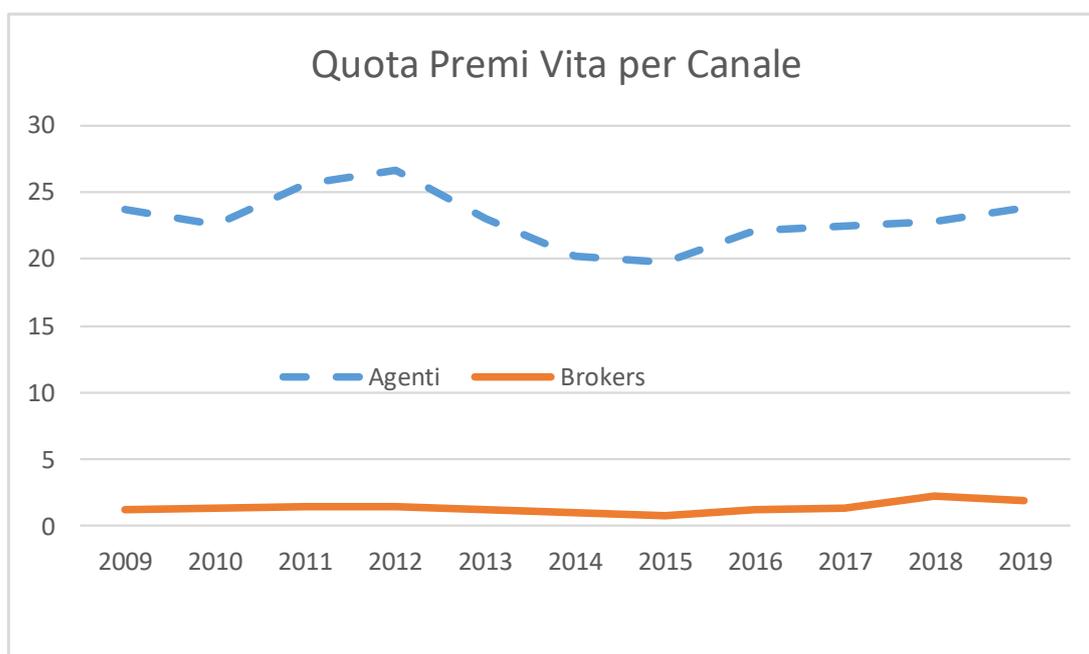


5. C'è ancora vita nel Ramo Vita?

Un **terzo tema fondamentale** riguarda il comparto Vita.

Negli ultimi anni sembrano esserci stati segnali di ripresa dell'intermediazione di Agenti e Brokers.

Fig. 9 - Rapporto Provvigioni / Premi nel Ramo Vita



Occorre, credo, fare una riflessione sulla possibilità di mettere pienamente a frutto anche in quest'ambito un patrimonio di conoscenze e di **relazioni di clientela**, e in ultima analisi di fiducia, che collocano il comparto assicurativo al di sopra di altri, tra cui quello bancario.

In un mercato in cui il lato della domanda manifesta ancora gravi lacune conoscitive e di elementare alfabetizzazione finanziaria e assicurativa (che IVASS sta sondando con un'importante indagine ad hoc), la rete distributiva può dare un grande contributo non solo sul lato Danni, dove abbiamo visto è presente un grave gap di penetrazione, ma anche sul lato Vita, stante la spesso artificiosa distinzione tra coperture (si pensi a quelle sulla salute) che sono in una zona di confine tra Vita e Danni.

La personalizzazione dell'offerta, richiesta dalla direttiva IDD, è un'occasione storica per dare servizi di qualità e su misura al tradizionale cliente assicurativo e per orientarlo in una rigogliosa selva di offerte d'investimento in cui l'interesse del cliente rischia di essere poco visibile, le opzioni d'investimento troppo vincolate e i costi effettivi poco trasparenti.

Il percorso dal Vita al Danni che molti operatori stanno tentando può essere una proficua opportunità anche nella direzione opposta.