

Bollettino Statistico

La produzione del settore Vita: raccolta
premi e offerta commerciale



Anno IX - n. 12, dicembre 2022

SERVIZIO STUDI E GESTIONE DATI - DIVISIONE STUDI E ANALISI STATISTICHE

Il bollettino è stato curato da Daniela Mariani e Agostino Tripodi



(decreto legge 6 luglio 2012 n. 95 convertito con legge 7 agosto 2012 n. 135)

Registrazione presso il Tribunale di Roma n. 56/2015 del 23 marzo 2015
Direzione e Redazione presso l'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni
Direttore responsabile
Roberto Novelli

Indirizzo
via del Quirinale 21 – 00187 ROMA

Telefono
+39 06 42133.1

Fax
+39 06 42133.775

Sito internet
<http://www.ivass.it>

Tutti i diritti riservati. È consentita la riproduzione a fini didattici
e non commerciali, a condizione che venga citata la fonte.

ISSN 2421-3004 (online)

SOMMARIO

1. SINTESI.....	5
2. LA RACCOLTA PREMI DEL SETTORE VITA.....	6
3. L'OFFERTA DEL SETTORE VITA – I PRODOTTI IBIP.....	9
4. NOTA METODOLOGICA E AVVERTENZE	17

1. SINTESI

- Nel triennio 2019-2021 i premi raccolti nel settore vita da tutti gli intermediari italiani e esteri e dalla vendita diretta sono cresciuti del 7,6% (da 118 miliardi nel 2019 a 127 miliardi nel 2021); nello stesso periodo i premi relativi alle polizze di ramo I sono diminuiti del 34% a vantaggio dei premi per polizze unit-linked e multiramo che sono cresciuti rispettivamente del 41% e del 23%; nel 2021 il 40% dei premi raccolti in Italia si riferisce a polizze individuali di tipo multiramo.
- Le imprese estere, nell'ultimo triennio, hanno raccolto premi per oltre il 70% su prodotti unit-linked, mentre non hanno commercializzato polizze di tipo rivalutabile.
- La raccolta premi del settore vita avviene principalmente attraverso i canali bancario-finanziario (nel 2021, il 72,1% del totale dei premi acquisiti in Italia).
- La nuova offerta è prevalentemente rappresentata da prodotti multiramo e unit-linked (479 prodotti individuali IBIP¹ su 661 totali), prevalentemente a premio unico, nella forma a vita intera, ossia senza una scadenza definita, ma con orizzonti temporali di investimento non particolarmente lunghi (il periodo raccomandato dell'investimento è pari, in media, a 8,6 anni).
- I prodotti unit-linked commercializzati sono in media i più costosi (2,8%²), mentre quelli su cui gravano minori costi sono i prodotti rivalutabili (1,8%). Per tutte e tre le tipologie di prodotti IBIP, quelli con premi periodici sono generalmente caratterizzati da costi medi più elevati (in media +0,6%) rispetto a quelli a premio unico.
- La performance netta attesa nello scenario moderato è in media più contenuta nei prodotti rivalutabili (0,5%) rispetto alle unit-linked (1,7%) e alle multiramo (1,9%).
- I costi che gravano sul contraente aumentano al crescere del periodo raccomandato dell'investimento per tutte e tre le tipologie di prodotto e crescono al crescere della rischiosità dell'investimento sottostante (in media da 1,8% nel caso di rischio basso a 3,3% per rischio alto). Anche la performance netta attesa per il consumatore dipende dal livello di rischio e dal periodo consigliato per l'investimento, ma con una relazione meno marcata.
- I prodotti multi-option, che offrono al cliente più di un'opzione di investimento finanziario, mostrano in media una performance migliore rispetto ai prodotti caratterizzati da un investimento singolo, così come mostrano performance nette attese generalmente più alte i prodotti a premio unico rispetto a quelli a premi periodici. (in media +0,7%).
- I prodotti unit-linked e multiramo offerti attraverso il canale tradizionale (agenzie e broker) evidenziano migliori performance nette attese rispetto a quelli offerti dal canale bancario-finanziario.
- Nel confronto tra imprese emerge una minore variabilità di costi e di performance per le polizze rivalutabili rispetto ai prodotti unit-linked e multiramo.

¹ IBIP: *insurance based investment products*; comprendono i prodotti rivalutabili, unit-linked e multiramo.

² In termini di riduzione attesa del rendimento espresso su base annua per effetto di tutti i costi che gravano sul contratto a carico dell'assicurato.

2. LA RACCOLTA PREMI DEL SETTORE VITA

La **raccolta premi complessiva** acquisita per vendita diretta (imputata alle Direzioni delle imprese) e dagli intermediari autorizzati a operare in Italia per imprese italiane ed estere³ è stata pari nel 2021 a **126.665 milioni di euro**.

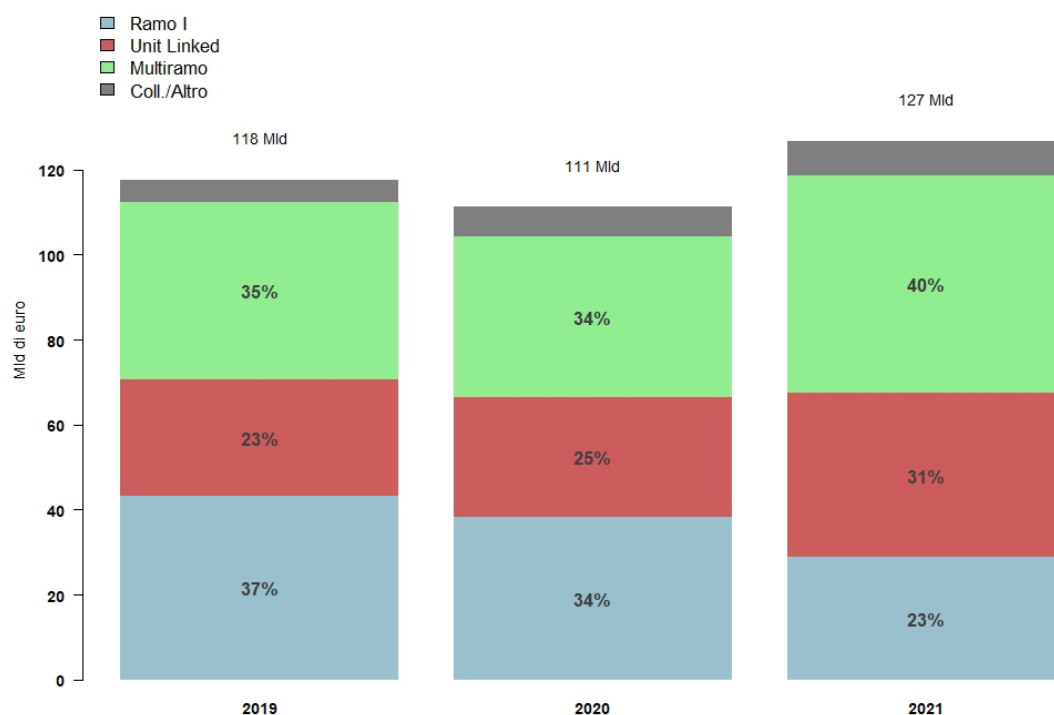
Premi per tipologia di prodotto

Nel 2020, anche per effetto della revisione delle scelte di risparmio durante la pandemia da Covid 19, si era registrata, rispetto all'anno precedente, una generale contrazione dei premi di ramo I (-12%) e multiramo (-9%), con una lieve crescita del comparto delle unit-linked (+3%). Nel 2021 si è assistito a una forte **tendenza da parte del mercato a ridurre i premi raccolti sui prodotti di ramo I** (-25%) e a convogliare gli investimenti degli assicurati verso i prodotti unit-linked (+37%) e multiramo (+36%).

La composizione dei premi delle polizze individuali per le diverse tipologie contrattuali negli ultimi tre anni conferma il **peso crescente delle polizze multiramo e unit-linked a discapito del ramo I**.

Figura 1

Premi Contabilizzati per anno e tipologia di prodotto



Nel 2021, il **40%** dei premi raccolti è riferibile a **polizze individuali di tipo multiramo** (51.149 milioni di euro), il **31%** a prodotti individuali unit-linked (38.803 milioni), il **23%** a polizze individuali di ramo I di

³ È inclusa la produzione da parte di intermediari esteri abilitati a operare in Italia. I dati sono forniti dalle imprese, sia italiane che estere, ai sensi del Regolamento IVASS n. 44 del 12 febbraio 2019.

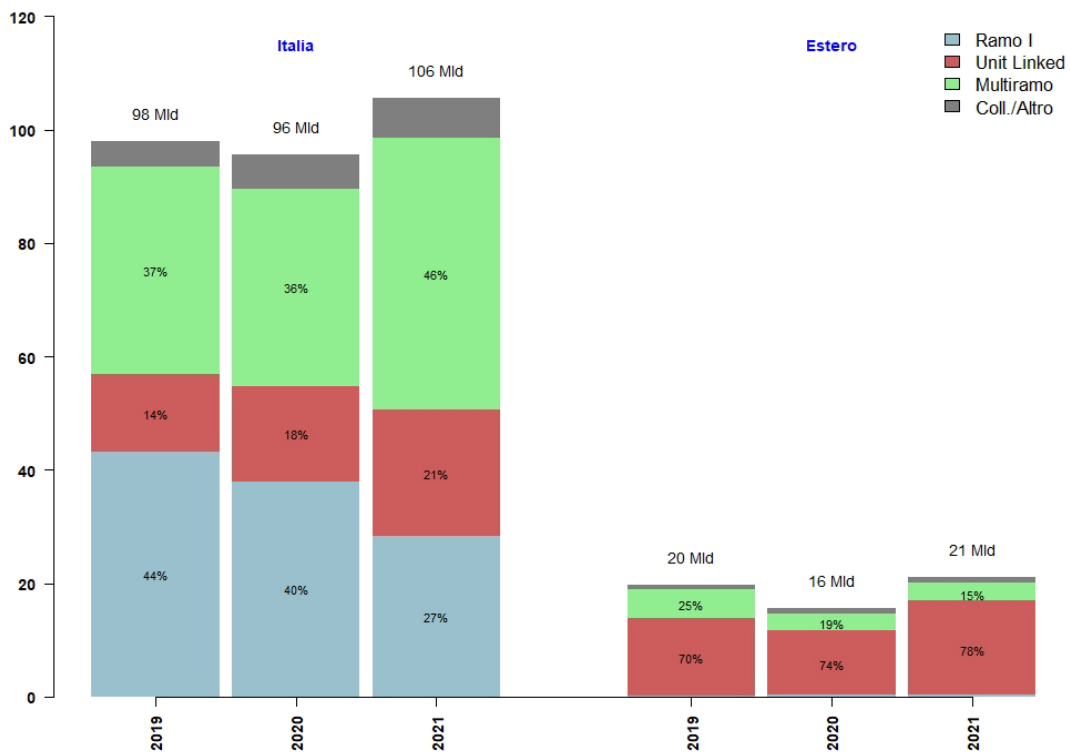
tipo rivalutabile e di puro rischio (28.775 milioni⁴). Le altre categorie di prodotti individuali (capitalizzazioni, LTC, Dread Disease ecc.) rappresentano nel complesso solo il 4% della raccolta premi, di cui la metà (3.051 milioni) riferita a polizze collettive.

Il confronto tra imprese italiane e imprese estere

L'offerta assicurativa vita da parte delle imprese estere è concentrata sui prodotti unit-linked (oltre il 70% della raccolta premi nell'ultimo triennio). Tali imprese non collocano i prodotti di tipo rivalutabile, considerato che, da un lato, tali prodotti sono caratterizzati da garanzie finanziarie a carico delle imprese che le compagnie estere non sono interessate a offrire e, dall'altro, che le gestioni separate sottostanti richiedono, ai sensi della normativa italiana⁵, una modalità contabile specifica su cui le imprese estere non hanno un'esperienza diretta nei propri portafogli *with profit*.

Figura 2

Premi contabilizzati per anno – confronto imprese italiane e imprese estere



⁴ Di questi solo una minima parte è rappresentata da polizze di puro rischio. Vedasi al riguardo la Tav. 1 – TOTALE del “Bollettino sui premi lordi contabilizzati (vita e danni) e nuova produzione vita al quarto trimestre 2021” dove figurano circa 1.202 milioni di euro di premi totali per polizze di puro rischio individuali di ramo I. https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/statistiche/bollettino-statistico/2022/n_6_2022/index.html.

⁵ Regolamento ISVAP n. 38/2011.

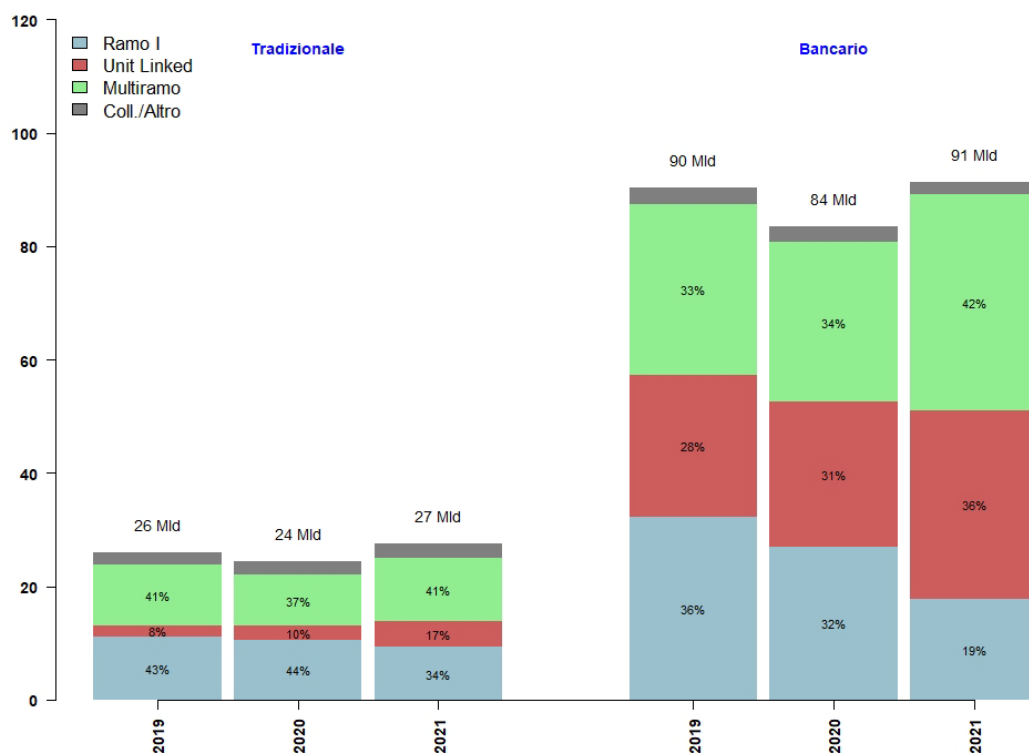
La raccolta premi per canale di vendita

La raccolta dei premi vita avviene principalmente attraverso i canali bancario-finanziario e tradizionale dei broker e degli agenti italiani, con una quota nel 2021 rispettivamente del 72,1% e 21,7% dei premi acquisiti in Italia per il settore vita. Il 5,7% è stato acquisito per vendita diretta (imputato nelle statistiche alle Direzioni delle imprese) e lo 0,5% da intermediari esteri abilitati a operare in Italia⁶.

Nell'ultimo triennio il canale bancario-finanziario e quello tradizionale hanno ridotto la quota dei premi raccolti per prodotti di ramo I a vantaggio delle unit-linked e soprattutto delle polizze multiramo. Tuttavia per il canale tradizionale la quota dei premi di ramo I risulta più elevata (34% nel 2021) rispetto al settore bancario-finanziario (19%).

Figura 3

Premi contabilizzati per anno e per canale distributivo – intermediari italiani



⁶ Iscritti negli elenchi annessi 1 e 2 del RUI.

3. L'OFFERTA DEL SETTORE VITA – I PRODOTTI IBIP

Le principali tipologie e caratteristiche (tipologia contrattuale, periodo raccomandato dell'investimento, costi⁷ e performance nette attese) dei prodotti individuali di investimento assicurativi (IBIP) sono estratte dalle informazioni contenute nei documenti pubblici di informativa precontrattuale (KID⁸). Sono stati presi in considerazione tutti i prodotti individuali in commercializzazione al 20 ottobre 2022 da parte delle imprese italiane e di un campione di imprese estere (oltre l'80% della raccolta di tutte le imprese estere operanti in Italia attraverso uno stabilimento o in libera prestazione di servizi).

L'offerta del mercato per tipologia di prodotto

I prodotti individuali in commercio sono 661, di cui 182 rivalutabili, 232 unit-linked e 247 multiramo.

La maggior parte dei prodotti unit-linked e multiramo prevedono più di un'opzione di investimento sottostante (*multi-option*) mentre i prodotti rivalutabili, per la quasi totalità, sono collegati a una sola gestione separata. Per i prodotti unit-linked il **numero medio di opzioni** sottostanti è pari a 63 mentre per le multiramo la media è pari a 28.

I **prodotti a premio unico** (eventualmente con possibilità di versamenti aggiuntivi) rappresentano la **maggioranza delle offerte** per tutte e tre le tipologie di prodotto (512 a premio unico, 149 a premio periodico).

I prodotti unit-linked e multiramo sono offerti prevalentemente dal canale bancario-finanziario.

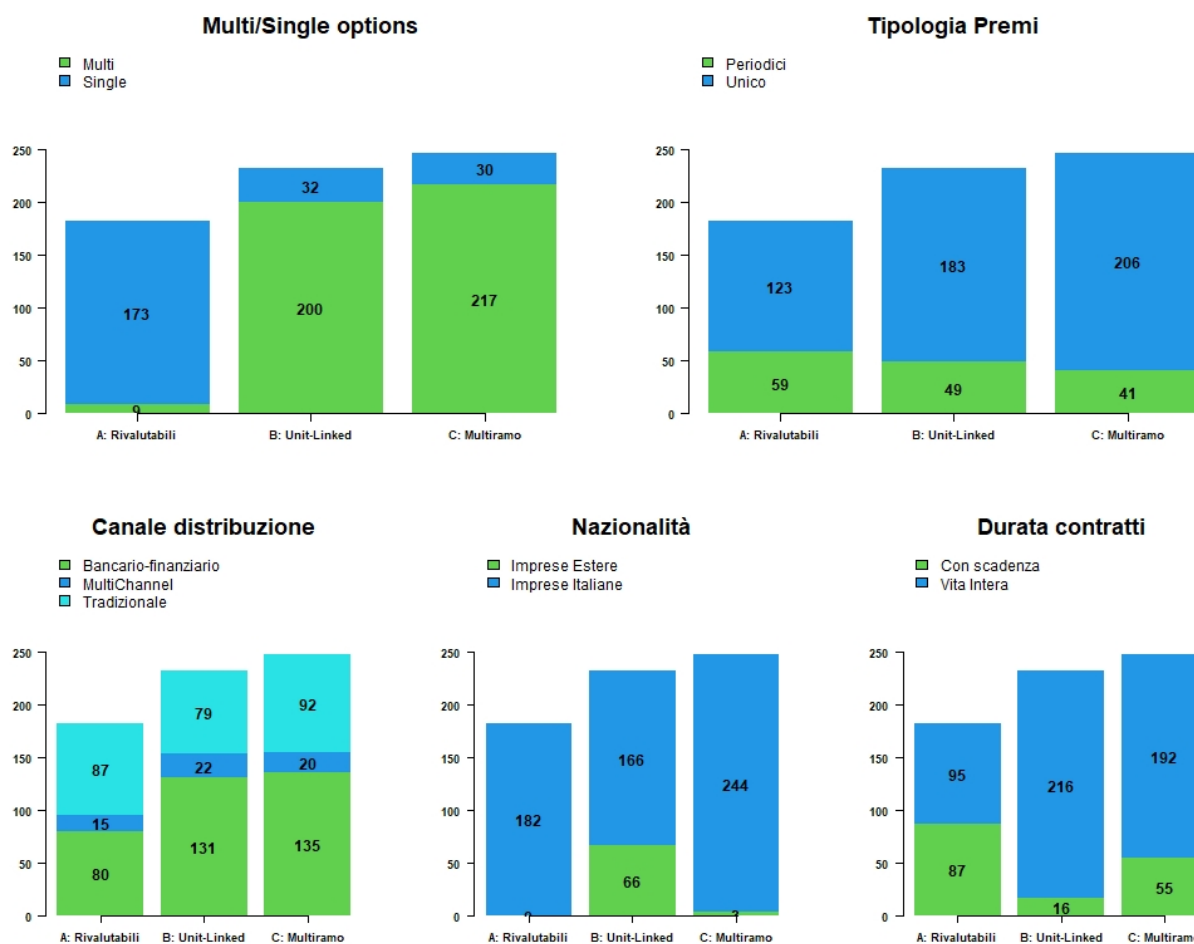
Le **imprese estere** offrono sul mercato italiano **principalmente prodotti unit-linked** mentre i prodotti rivalutabili sono offerti esclusivamente dalle imprese italiane.

I prodotti unit-linked e multiramo offerti sono prevalentemente nella forma a vita intera, ossia senza una scadenza definita, mentre per le polizze rivalutabili il numero dei prodotti a vita intera è analogo a quelli con scadenza definita.

⁷ Nel presente bollettino con la terminologia “costi” si intendono i costi complessivi a carico del contraente.

⁸ KID: *Key information Document* ossia il documento informativo precontrattuale introdotto dalla normativa europea (REGOLAMENTO (UE) N. 1286/2014 e REGOLAMENTO DELEGATO (UE) 2017/653).

Numero di prodotti IBIP commercializzati al 20 ottobre 2022



Prodotti totali : 661
 Rivalutabili : 182
 Unit-linked : 232
 Multiramo : 247

I costi dei prodotti IBIP – il RIY

Al fine di misurare sinteticamente i costi complessivi che gravano su un prodotto assicurativo si è fatto riferimento all'indicatore *Reduction in yield* (RIY), previsto dalla normativa riguardante l'informativa sui PRIIP⁹ e riportato nei KID. Il RIY rappresenta la riduzione attesa del rendimento espresso su base annua per effetto di tutti i costi¹⁰ che gravano sul contratto a carico dell'assicurato. Le compagnie calcolano il RIY in corrispondenza di un periodo raccomandato di detenzione della polizza (RHP –

⁹ PRIIP: *packaged retail and insurance-based investment products*, ossia prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati di cui fanno parte i prodotti IBIP.

¹⁰ Costi iniziali, costi ricorrenti (es. commissioni di gestione), costi accessori (es. performance fee).

recommended holding period) e per diversi scenari finanziari: moderato, favorevole, sfavorevole e di stress¹¹. Nel seguito si farà riferimento ai valori desunti dai KID con riguardo allo scenario moderato.

Dalla Fig. 5¹² si evince che, in media, i prodotti unit-linked (RIY 2,8%) e multiramo (RIY 2,5%) sono più costosi rispetto ai prodotti rivalutabili (RIY 1,8%).

Non vi è una sostanziale differenza nei costi tra prodotti caratterizzati da una singola opzione sottostante o da una molteplicità di opzioni finanziarie.

Per tutte le tre tipologie, i prodotti con premio periodico hanno costi mediamente più elevati rispetto a quelli a premio unico, con una differenza media dello 0,7% in termini di RIY.

Il canale di distribuzione non influenza in modo significativo il RIY; per le polizze unit-linked e multiramo il RIY è simile per ogni tipologia di canale distributivo; per le polizze rivalutabili si osserva un valore lievemente più alto per il canale tradizionale rispetto a quello bancario-finanziario (+0,3%)¹³.

¹¹ Ai sensi del Regolamento Delegato (UE) 2017/653, gli scenari moderato, favorevole, sfavorevole corrispondono rispettivamente al valore del PRIIP al 50°, 90° e 10° percentile della distribuzione stimata dei risultati nel periodo di detenzione raccomandato.

¹² Cfr. nota metodologica per indicazioni sulla lettura del boxplot.

¹³ Il numero dei prodotti offerti su più canali (*multichannel*) è limitato. Si tratta di 15 prodotti rivalutabili, 21 unit-linked e 19 multiramo.

Figura 5

RIY per tipologia di prodotto assicurativo



Le performance nette attese

La **performance netta attesa** per il consumatore nello scenario moderato è in media **più contenuta nei prodotti rivalutabili** (0,5%), destinati prevalentemente a consumatori meno propensi al rischio, orientati al risparmio e alla conservazione del capitale, piuttosto che all'investimento (Fig. 6)¹⁴.

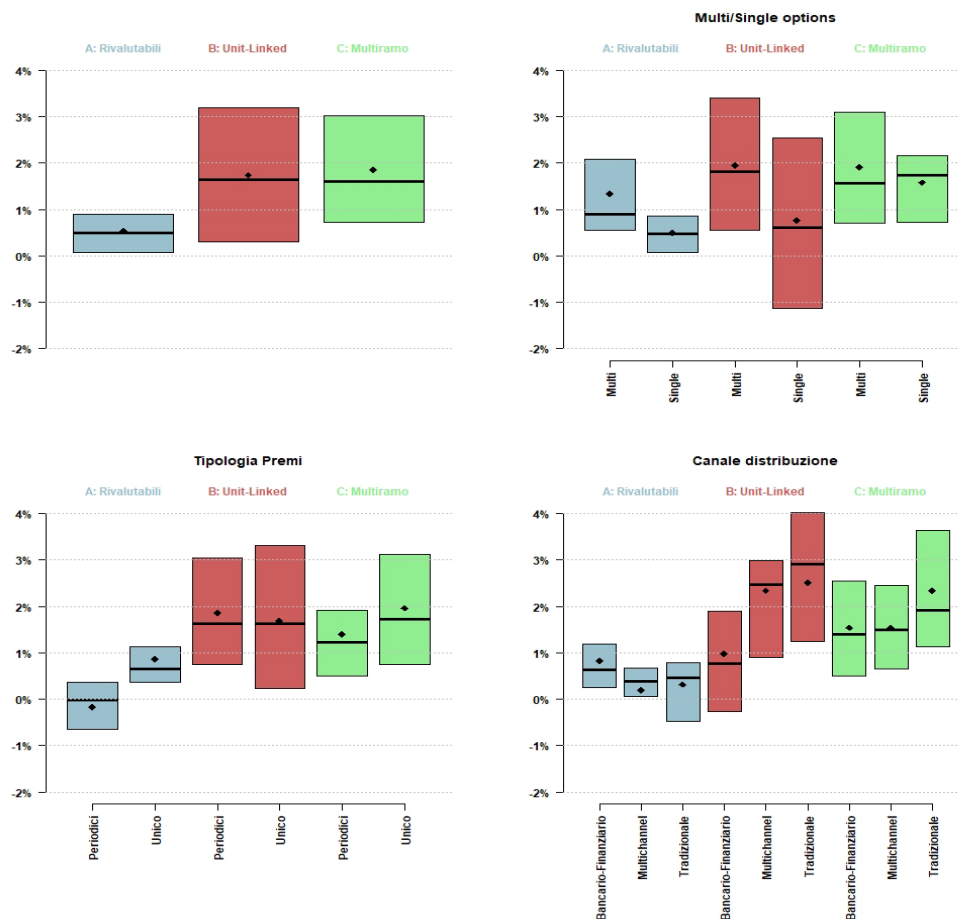
I **prodotti multi-option** hanno una **performance migliore** rispetto a quelli caratterizzati da un investimento singolo. I primi, infatti, offrono la possibilità di attenuare gli effetti sull'investimento complessivo dell'andamento sfavorevole in alcuni mercati finanziari grazie all'opportunità per il consumatore di investire in opzioni tra loro negativamente correlate.

I prodotti a **premio unico** mostrano **performance nette attese generalmente più elevate** rispetto a quelli a premi periodici, anche per effetto dei minori costi (Fig. 5).

In relazione al canale distributivo, i prodotti unit-linked e multiramo offerti attraverso il canale tradizionale evidenziano migliori performance nette attese rispetto a quelli offerti dal canale bancario-finanziario.

Figura 6

Performance netta attesa per tipologia di prodotto



¹⁴ La performance netta attesa di ciascun prodotto è determinata come media delle performance nette attese da ciascuna opzione sottostante nello scenario moderato e non tiene conto dell'effettiva *asset allocation*.

Costi e performance nette attese per RHP

Per garantire maggiore omogeneità dei prodotti confrontati, è stata effettuata un'analisi dei costi in termini di RIY classificando i prodotti in diversi intervalli per RHP medio di prodotto¹⁵.

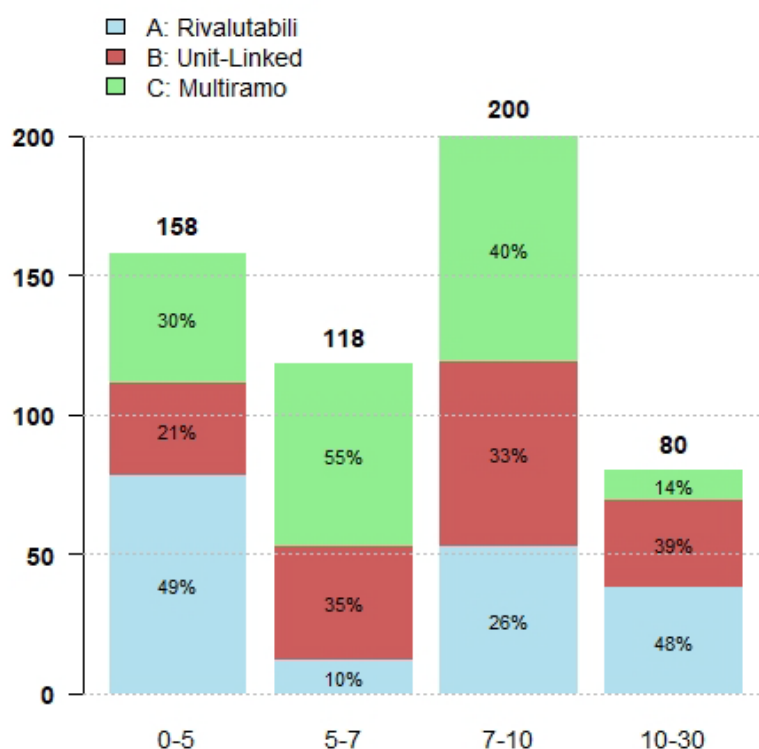
L'orizzonte temporale medio raccomandato dalle imprese è di 8,6 anni (9 anni per i prodotti rivalutabili e unit-linked e 7,8 anni per i prodotti multiramo).

I prodotti con RHP superiore a 10 anni rappresentano meno del 15% dei prodotti sul mercato, per il restante 85% l'RHP è inferiore o uguale a 10 anni (prime tre colonne nella Fig. 7).

In particolare i prodotti multiramo e unit-linked sono concentrati su RHP compresi tra 7 e 10 anni¹⁶, mentre i prodotti rivalutabili sono caratterizzati prevalentemente da RHP non superiori a 5 anni (prima colonna nella Fig. 7).

Figura 7

Numero prodotti commercializzati per tipologia e per RHP



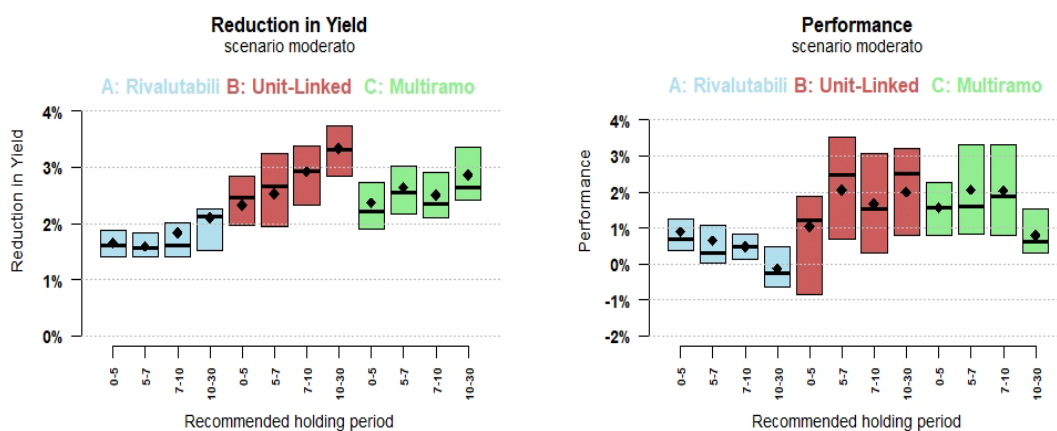
I costi, sintetizzati dal RIY, sono crescenti rispetto all'RHP per tutte e tre le tipologie di prodotto (Fig. 8).

Le performance nette attese dei prodotti unit-linked crescono sempre al crescere dell'RHP; per i prodotti multiramo e rivalutabili la performance attesa è stabile nei primi tre intervalli di RHP e mostra una flessione per RHP superiori a 10 anni.

¹⁵ Pari al valore medio dei valori di RHP rilevati sulle diverse opzioni sottostanti.

¹⁶ Maggiore di 7 anni e fino a 10 anni incluso.

RIY, Performance netta attesa per tipologia di prodotto e recommended holding period



Costi e Performance netta attesa per livello di rischio dell'investimento

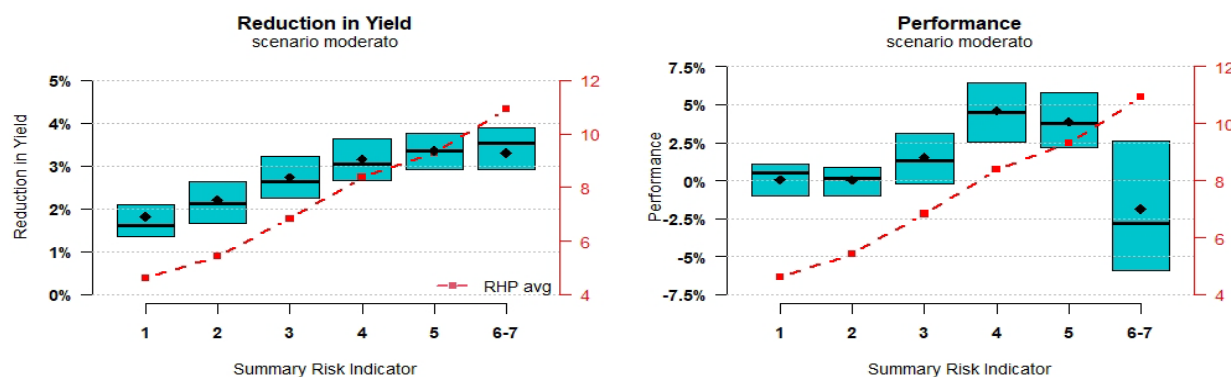
I costi e le performance nette attese delle singole opzioni di investimento sottostanti i prodotti sono stati messi in relazione con il *Summary Risk indicator*¹⁷ (SRI), che esprime la misura di rischiosità dell'investimento secondo la metrica dei KID.

In generale, i costi crescono al crescere del SRI. La performance netta attesa nello scenario moderato è equivalente per le prime due classi, si incrementa per SRI tra 3 e 5 e si riduce se pari a 6 o 7 (Fig. 9)¹⁸.

A SRI elevati corrispondono RHP elevati (Fig. 9), confermando che gli investimenti più rischiosi sono di norma destinati a clienti orientati a investire nel lungo termine. Tali clienti accettano una maggiore volatilità di breve periodo in previsione di una performance netta più elevata nel lungo termine.

Figura 9

RIY e Performance netta attesa per summary risk indicator



¹⁷ L'indicatore assume valore da 1 a 7: livello minimo 1 (rischio più basso), livello massimo 7 (rischio più alto).

¹⁸ La relazione tra SRI e performance attese risente della eterogeneità delle opzioni presenti in ciascuna categoria.

Costi e performance nette attese medie per impresa

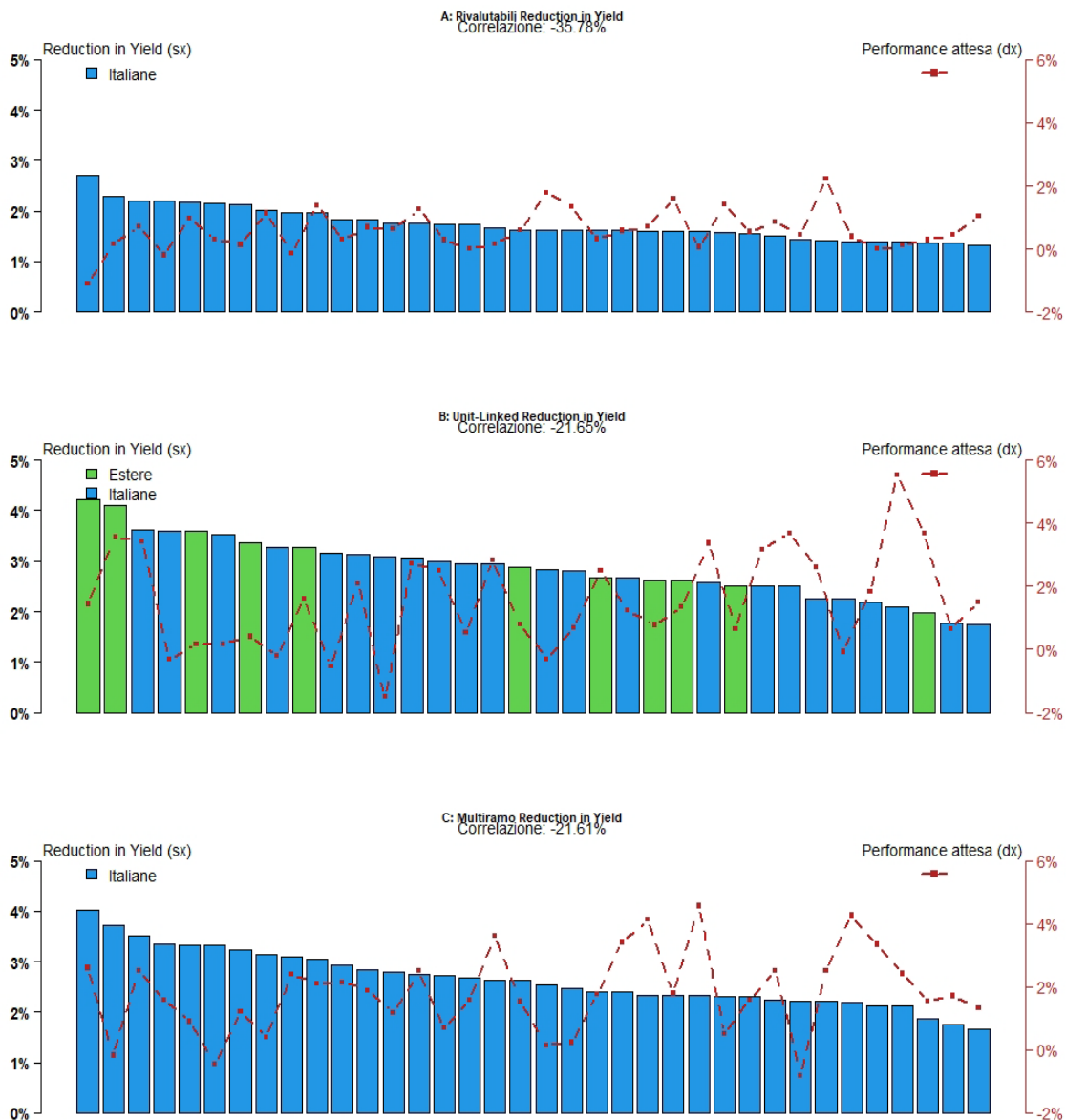
La Fig. 10 riporta la relazione tra il RIY medio e la performance media dei prodotti per impresa, distintamente per le tre tipologie di prodotto. Tendenzialmente, al crescere dei costi diminuisce la performance.

Si osserva per le polizze rivalutabili una minore variabilità di costi e performance tra le imprese (deviazione standard dello 0,3% per il RIY e 0,6% per la performance), rispetto ai prodotti unit-linked e multiramo (deviazione standard dello 0,6% per il RIY per entrambi i prodotti e rispettivamente di 1,6% e 1,4% per la performance).

Con riferimento ai prodotti unit-linked, per i quali sono più numerose le offerte da parte delle imprese estere, se ne dà anche evidenza con colore diverso.

Figura 10

RIY medio e Performance netta attesa media per tipologia di prodotto e impresa



4. NOTA METODOLOGICA E AVVERTENZE

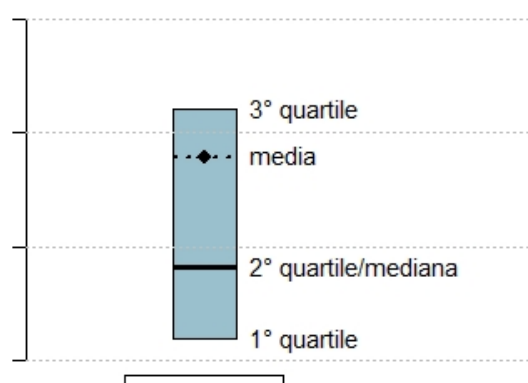
Le informazioni di cui al paragrafo 2 sono desunte dai dati forniti dalle imprese, sia italiane che estere, ai sensi del Regolamento IVASS n. 44 del 12 febbraio 2019. I dati si riferiscono a tutte le imprese di assicurazione con sede legale in Italia, alle imprese di assicurazione con sede legale in un altro Stato membro dell'Unione europea o in un Paese aderente allo Spazio Economico Europeo o in uno Stato terzo, che operano in Italia nei rami vita di cui all'articolo 2, comma 1 del Codice delle Assicurazioni.

Le informazioni di cui al paragrafo 3 sono desunte dai KID di tutti i prodotti IBIP commercializzati in Italia dalle imprese di assicurazione con sede legale in Italia, dalle rappresentanze in Italia di imprese extra SEE e dalle imprese con sede legale in altro Stato SEE operanti in Italia in regime di stabilimento o di libera prestazione di servizi. Le imprese estere sono rappresentative di oltre l'80% dei premi raccolti in Italia dalle imprese estere per questa tipologia di prodotti. Le analisi prescindono dal successo commerciale dei singoli prodotti e delle singole opzioni sottostanti.

Per il calcolo dei valori medi di RIY e performance nette attese non sono stati presi in considerazione i prodotti per i quali non sono disponibili tutte le informazioni in quanto le imprese, con riferimento ad alcune opzioni sottostanti, hanno fatto rimando diretto ai KIID dei fondi OICR¹⁹, secondo una delle opzioni consentite dalla normativa europea sui PRIIP²⁰.

Figura 11

Legenda per la lettura dei boxplot



La distanza tra le barre verticali rappresenta la distanza interquartile (25°-75° percentile). La linea centrale rappresenta la mediana della distribuzione; il rombo rappresenta il valore medio.

¹⁹ Da gennaio 2023 entrerà in vigore il Regolamento Delegato 2021/2268 che modifica il Regolamento delegato (UE) 2017/653 e i KIID (*Key Investor Information Document per i fondi di investimento*) dovranno uniformarsi all'informativa dei KID.

²⁰ REGOLAMENTO (UE) N. 1286/2014 e REGOLAMENTO DELEGATO (UE) 2017/653.