

Tendenze A fine anno la raccolta dovrebbe superare i 114 miliardi (+15%)

Polizze Più vita, meno danni

Compagnie costrette alla svolta

In ripresa i contratti che coprono il rischio morte. Rc auto giù
Accenture: prodotti più semplici e più tecnologia per crescere

DI ROBERTO E. BAGNOLI

Gli italiani hanno di nuovo voglia di «vita», ma la brusca frenata dell'auto appesantisce i rami danni. Per compiere un salto di qualità e un deciso recupero di efficienza, però, le compagnie devono mettere a punto un piano industriale che metta al centro il cliente, sfruttando in maniera efficiente le nuove tecnologie.

L'industria italiana delle polizze vede qualche segnale confortante, anche se lo scenario complessivo resta molto difficile. In base ai dati dell'Ivass (l'Istituto di vigilanza sul settore), nei primi sei mesi dell'anno la raccolta è stata pari a 59,8 miliardi di euro, il 12% in più rispetto al primo semestre 2012. I rami danni si sono attestati a 17,2 miliardi di euro, il 4,3% in meno nel confronto con i primi sei mesi dell'anno scorso, a causa della sensibile riduzione accusata dall'Rc auto (-6,2% sui primi sei mesi 2012, a 8,7 miliardi di euro), dovuta al calo delle tariffe e al crollo delle immatricolazioni.

Dopo la frenata dell'anno scorso, è invece in decisa ripresa il comparto vita, in cui i premi sono stati pari a 42,6 miliardi di euro (+20% sui primi sei mesi 2012). In base ai dati diffusi dall'Ania la crescita della nuova produzione è proseguita nel mese di luglio.

Raccolta

La società di consulenza Accenture, che nei giorni scorsi ha riunito i big del settore all'Insurance day organizzato con Milano Finanza, stima che per fine anno la raccolta dovrebbe toccare i 114,4 miliardi di euro (contro i 105,1 del 2012), con un +15% nel

vita e un -3,5% nei rami danni. «Il primo semestre 2013 è stato caratterizzato nei rami vita da un forte recupero della raccolta — ha sottolineato Dario Focarelli, direttore generale di Ania — e nei rami danni da un sensibile calo dei prezzi nell'Rc auto e da una raccolta stazionaria, se non negativa, negli altri rami danni. Le imprese del settore sono impegnate in importanti operazioni di riorganizzazione: l'Ania sta accompagnando questo processo, ha riaperto il dialogo con gli agenti e fra poco riprenderà la trattativa con i sindacati per il rinnovo del contratto».

Sul terreno vi sono alcuni temi molto importanti. «Sono il tavolo di lavoro sull'Rc auto aperto al ministero dello Sviluppo economico e il regime fiscale delle polizze vita — sottolinea Focarelli —. Stiamo cercando in tutti i modi di convincere governo e Parlamento a modificare le norme, contenute nel decreto sull'Imu, che riducono e quasi annullano la detraibilità su questi prodotti».

Redditività

Accenture ha elaborato nell'Osservatorio insurance 2020 una proiezione sulla redditività del settore nei prossimi anni e per i vari Paesi europei. «Non tenendo conto della gestione finanziaria, ma solo di quella industriale — spiega Daniele Presutti, responsabile insurance di Accenture — nel 2012 il mercato assicurativo italiano ha ottenuto un Roe (Return on equity, l'indicatore che misura la redditività del capitale investito, ndr) del 4-5%: un valore piuttosto basso, che non consente di remunerare il capitale. Per il 2020 il dato potrebbe salire al 12-13%, ma soltanto se le compagnie sapranno

operare su tutte le leve del business: costi, ricavi e capitale».

Agendo solo sulla prima, le compagnie dovrebbero ottenere una riduzione delle spese pari al 40-50%; puntando solo sulla seconda, invece, nel 2020 la raccolta dovrebbe aumentare di due volte e mezzo, arrivando a 240 milioni di euro. «Da soli entrambi gli obiettivi sono irrealizzabili — sottolinea Presutti —. L'unica strategia possibile è quella di offrire prodotti semplici, in linea con le esigenze dei clienti nel loro ciclo di vita e attraverso una forte integrazione fra i vari canali di vendita».

Una trasformazione che, sul piano distributivo, chiama in causa in primo luogo gli agenti di assicurazione. «Nei primi sei mesi dell'anno — sostiene Claudio Demozzi, presidente dello Sna (il maggiore sodalizio di categoria) — nei rami danni non auto, che rappresentano uno dei loro business strategici, le reti agenziali hanno raccolto il 41% dei premi e sono state sorpassate dai broker, con il 49%. Se si considera che il mercato è in contrazione, il calo ha un impatto ancora maggiore».

Gli agenti, quindi, devono correre in fretta ai ripari. «Devono sviluppare la capacità di consulenza nei confronti del cliente — sottolinea Demozzi — e assecondare le esigenze di un consumatore che cambia e chiede un ventaglio di soluzioni alle sue esigenze assicurative. Gli agenti devono sfruttare le opportunità offerte dalla normativa sulla libera collaborazione fra intermediari, che rappresenta un decisivo passo in avanti verso un mercato più aperto: sul nostro sito, oltre un migliaio d'iscritti si sono già mossi per attivarla».

www.ioniassicuro.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

12

per cento

L'incremento della raccolta premi da parte delle assicurazioni da gennaio a giugno 2013 sullo stesso periodo del 2012. Sforati i 60 miliardi

42,6

miliardi

La raccolta delle polizze vita nei primi sei mesi del 2013, più 20%

6,2

per cento

Il calo dei premi Rc auto nel primo semestre 2013 per un valore di 8,7 miliardi

La ripresa

Premi da lavoro diretto. Variazione calcolata a perimetro omogeneo. Dati in miliardi di euro

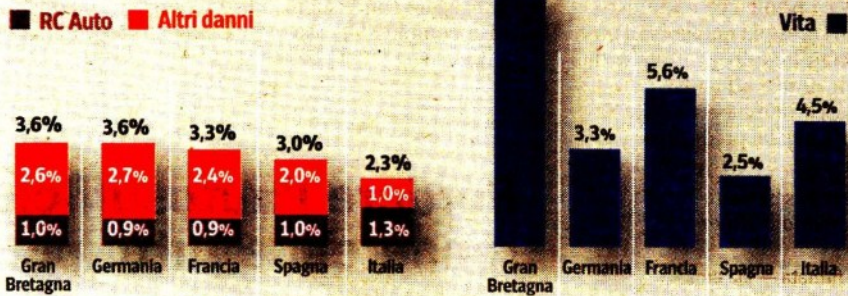


Fonte: elaborazione Accenture su dati Ania e Isvap (2012)



Lontani dall'Europa

Il rapporto tra i premi e il Pil. Dati 2012. Comprende gerenze, broker e promotori finanziari



Fonte: elaborazione Accenture su dati Ania e Insurance Europe