

Il mercato assicurativo meridionale nel 2007: l'inizio della crisi

La contrazione del mercato nel sud continua e si pecca di individualismo

Il 21 settembre 2007 ed il 28 ottobre 2008 l'ISVAP ha pubblicato la circolare sulla distribuzione regionale e provinciale dei premi contabilizzati nell'anno 2006 e 2007 dalle imprese di assicurazione vigilate nei rami danni e vita.

La produzione complessiva dell'esercizio 2007 è pari a 99,1 miliardi di euro (106,5 miliardi di euro nel 2006), con un decremento del 7% rispetto al 2006, nel quale la contrazione della raccolta è stata del 3%. La attuale crisi degli intermediari finanziari accentua le difficoltà di un settore che coinvolge gli interessi di tutti e a cui tutti devono contribuire al fine di ripristinare quanto prima regole di comportamento che recuperino la fiducia della clientela.

Si riportano di seguito le analisi sulla produzione del mercato assicurativo nel corso del 2006 e del 2007, per sottolinearne le principali evidenze.

I rami vita

Nei rami vita la raccolta premi in Italia, che ammonta a 61,4 miliardi di euro (69,4 miliardi di euro nel 2006), registra una riduzione dell'11,4% rispetto al 2006 (-5,6% nel 2006 rispetto al 2005) e rappresenta il 62% (65,1% nel 2006) del totale dei premi. Il numero delle polizze individuali in vigore è pari a 21.105.687 per le assicurazioni di capitalizzazione e a 1.129.026 per le assicurazioni di rendita. Sul totale dei premi contabilizzati delle assicurazioni individuali, pari a 56,3 miliardi di euro, la nuova produzione nel 2007 è pari complessivamente a 44,9 miliardi di euro, di cui 41,2 miliardi sono relativi a premi unici e 3,6 miliardi a premi di prima annualità. I premi delle annualità successive delle polizze individuali sono pari a 11,4 miliardi di euro e costituiscono solo il 20,3% della produzione totale.

I rami danni

Nei rami danni il volume dei premi in Italia è pari a 37,7 miliardi di euro (37,1 miliardi di euro nel 2006) e rappresenta il 38% del portafoglio premi totale (34,9% del totale nel 2006), con un incremento dell'1,4% rispetto al 2006 (+2,2% nel 2006 rispetto al 2005). La raccolta premi del ramo r.c.auto in Italia è stata pari a 18,2 miliardi di euro (18,4 miliardi di euro nel 2006) con una variazione negativa dell'1% rispetto al 2006 (+1,2% nel 2006 rispetto al 2005) e rappresenta il 48,4% del totale dei premi dei rami danni (49,6% nel 2006) ed il 18,4% (17,3% nel 2006) della raccolta premi complessiva dei rami danni e vita. Si sottolinea il fatto che solo un quinto della produzione assicurativa è legato al ramo r.c.auto.

La distribuzione geografica

La composizione del portafoglio assicurativo nelle macroaree geografiche evidenzia che il 57% (56,3% nel 2006) dei premi danni e vita è stato raccolto nelle regioni settentrionali, il 19,3% nelle regioni centrali (19,7% nel 2006), il 13,2% nelle regioni meridionali (13,1% nel 2006), il 5,9% nelle regioni insulari (5,5% nel 2006) e il restante 5,4% nelle direzioni generali (4,6% nel 2006). Tali dati sono sostanzialmente in linea con quelli dell'esercizio 2006.

Nell'Italia meridionale il 59,7% (62,6% nel 2006) della produzione si riferisce ai rami vita, il 27,8% (26,1% nel 2006) al ramo r.c.auto e per il 12,5% (l'11,3% nel 2006) agli altri rami danni. Il confronto di tali dati con quelli delle regioni dell'Italia settentrionale, rispettivamente il 63,5%, 15,1% e 21,4% (66,5%, il 14,5% e il 19% nel 2006), evidenzia una composizione del portafoglio sostanzialmente diversa. Oltre alla maggiore incidenza dei rami vita (+4,2 punti %) e degli altri rami danni (+8,9% punti %) legato alla domanda di protezione di imprese, professionisti e famiglie, è consistente di conseguenza il minor peso del ramo r.c.auto (-12,7 punti %).

All'Italia meridionale è riferibile il 12,75% (12,54% nel 2006) della produzione nazionale dei rami vita, il 14,02% (14,06% nel 2006) di quella dei rami danni, il 20,02% (19,75% nel 2006) di quella del ramo r.c.auto e l'incidenza del ramo r.c.auto sui rami danni per il 68,97% (69,87% nel 2006). Il confronto di tali dati con quelli delle regioni dell'Italia settentrionale, rispettivamente il 58,43%, il 54,71%, il 46,73% e il 41,37% (57,46%, il 54,10%, il 47,15% e 43,23% nel 2006), evidenzia lo scarso peso della produzione meridionale su quella nazionale, oltre ad una composizione del portafoglio molto differenziata.

Nelle regioni dell'Italia meridionale l'incidenza dei premi dei rami vita sul totale nazionale è più bassa rispetto a quella dei rami danni (-1,31 punti %) e notevolmente ridotta rispetto al peso del ramo r.c.auto (-7,27 punti %). Inoltre il mercato assicurativo meridionale dei rami danni è sostanzialmente legato alla copertura obbligatoria r.c.auto (68,97%). In Campania il 71,98% dei premi dei rami danni è costituito dalle polizze r.c. auto.

Nelle regioni dell'Italia settentrionale, invece, assume un peso predominante la produzione dei rami vita ed il portafoglio dei rami danni è più equilibrato risultando maggiore l'incidenza della produzione degli altri rami danni e più contenuto il peso del ramo r.c.auto (solo il 41,37%) sul totale dei rami danni.

Il peso sul totale dei rami vita e danni dell'Italia meridionale è di solo il 13,25% a fronte del 57% dell'Italia settentrionale.

Sintomatico è il fatto che il portafoglio premi delle assicurazioni vita collettive, pari a 5,1 miliardi di euro (l'8,3% delle polizze vita totali) è stato acquisito per il 42% nell'Italia settentrionale, per il 16,7% nell'Italia centrale, per l'1,8% nell'Italia meridionale, per l'1,1% nell'Italia insulare e per il 38,4% nelle direzioni generali. La Lombardia è la regione nella quale si registra la più elevata raccolta premi di polizze collettive con il 29,1%. L'incidenza della Campania è pari allo 0,78%, rappresentando una realtà economica molto disagiata e individualista.

Un aspetto rilevante riguarda la nuova produzione generata nel 2007 nei rami vita, pari a 49,7 miliardi di euro, rispetto ad una produzione complessiva di 61,4 miliardi di euro, che è riferibile per il 75% a premi unici, per il 6% a premi di prima annualità e per il 19% a premi di annualità successive. Di evidenza è il fatto che i premi contabilizzati sono riferiti principalmente a premi unici di polizze con rischi finanziari a carico degli assicurati difficilmente ripetibili, intermediati da sportelli bancari e postali, mentre i premi di annualità successive legati a polizze tradizionali con più alto contenuto assicurativo e con rischio anche a carico dell'impresa rappresentano solo il 19% della produzione totale. Le scelte delle imprese negli ultimi anni hanno quindi prevalso sulle convenienze dei consumatori che intendevano effettuare investimenti sicuri in polizze assicurative.

La distribuzione provinciale

Nei rami vita le province che registrano la maggiore raccolta premi sono Milano 13,1% del totale nazionale (12,8% nel 2006), Roma 6,9% (7%), Torino 4,4% (4,4%), Napoli 2,8% (3%), ecc..

Nei rami danni le province che registrano il maggiore volume di premi sono Milano 11,6% del totale nazionale (11,4% nel 2006), Roma 9,3% (9,2%), Torino 4,7% (4,6%), Napoli 3,2% (3,2%), ecc..

Nel ramo r.c.auto le province che registrano la maggiore raccolta premi sono Roma 8,4% del totale nazionale (8,3% nel 2006), Milano 7% (7%), Napoli 4,5% (4,4%), Torino 3,9% (3,9%), ecc..

Il mercato assicurativo napoletano risulta nel 2007 tra i primi quattro più importanti d'Italia, con una produzione di 1,7 miliardi di euro (2 miliardi di euro nel 2006) nei rami vita, 1,2 miliardi (come nel 2006) nei rami danni e 0,81 miliardi (come nel 2006) nel ramo r.c.auto, per una raccolta premi totale dei rami danni e vita di 2,9 miliardi di euro, in calo rispetto ai 3,2 miliardi di euro del 2006 (-9,4%).

Il mercato meridionale

La raccolta premi dei rami danni e vita nelle regioni dell'Italia meridionale ammonta a 13,1 miliardi di euro (13,9 miliardi di euro nel 2007), di cui 7,8 miliardi (8,7 miliardi di euro nel 2006) relativi ai

rami vita (59,7%), 3,6 miliardi (come nel 2006) riferiti al ramo r.c.auto (27,8%) e 1,6 miliardi (come nel 2006) attribuibili agli altri rami danni (12,5%). L'incidenza della produzione del ramo r.c.auto sul totale dei premi dei rami danni è pari al 68,97%. La Campania rappresenta il principale mercato dell'area meridionale con una raccolta premi di 5,4 miliardi di euro (5,8 miliardi di euro nel 2006), seguita dalla Puglia con 3,9 miliardi di euro. I premi della Campania si riferiscono per 3,2 miliardi di euro (3,7 miliardi di euro nel 2006) ai rami vita (59,7% del totale), 1,5 miliardi al ramo r.c.auto (28% del totale e 69,7% dei premi dei rami danni) e per soli 0,66 miliardi di euro agli altri rami danni (12,2% del totale). Il peso della produzione della Campania sui premi dell'area meridionale è pari al 41,2%.

Con riguardo al ramo r.c.auto la distribuzione dei premi contabilizzati evidenzia un peso della Campania sulla produzione nazionale dell'8,33% e della città di Napoli del 4,46%, purtroppo il ramo r.c.auto è quello in cui la copertura assicurativa è obbligatoria per legge.

La tabella seguente evidenzia che la dinamica degli incrementi dei premi r.c.auto nell'Italia meridionale e, soprattutto, in Campania e a Napoli è molto più consistente rispetto ai valori del resto dell'Italia, penalizzando ampie fasce di assicurati. L'amara constatazione è che la rilevante crescita del valore della produzione nel ramo r.c.auto dovuta all'incremento delle tariffe in pochi casi si è accompagnata ad un miglioramento percepibile della qualità del servizio offerto dagli assicuratori e non ha certamente comportato lo sviluppo necessario dell'attività assicurativa nei rami legati alla protezione della persona, delle imprese, del patrimonio e all'investimento del risparmio in forme assicurative, rilevabile in altre esperienze europee.

Il valore dei premi è in milioni di euro	2000	2006	Var 00/06	2007	Var 00/07	Var 06/07
Piemonte	1.140	1.358	19,1%	1.324	16,1%	-2,5%
Torino	619	724	17,0%	710	14,7%	-1,9%
Lombardia	2.584	3.111	20,4%	3.079	19,2%	-1,0%
Milano	1.106	1.282	15,9%	1.284	16,1%	0,2%
Veneto	1.214	1.509	24,3%	1.477	21,7%	-2,1%
Padova	253	316	24,9%	308	21,7%	-2,5%
Emilia Romagna	1.243	1.532	23,3%	1.492	20,0%	-2,6%
Bologna	304	360	18,4%	348	14,5%	-3,3%
Toscana	1.075	1.382	28,6%	1.367	27,2%	-1,1%
Firenze	306	366	19,6%	362	18,3%	-1,1%
Lazio	1.472	2.005	36,2%	2.008	36,4%	0,1%
Roma	1.131	1.527	35,0%	1.528	35,1%	0,1%
Campania	1.061	1.521	43,4%	1.520	43,3%	-0,1%
Napoli	575	817	42,1%	814	41,6%	-0,4%
Italia Nord	7.192	8.683	20,7%	8.523	18,5%	-1,8%
Italia Centro	3.157	4.189	32,7%	4.169	32,1%	-0,5%
Italia Sud	2.539	3.636	43,2%	3.651	43,8%	0,4%
Isole	1.182	1.689	42,9%	1.706	44,3%	1,0%
Direzione	152	216	42,1%	190	25,0%	-12,0%
Totale Italia	14.222	18.415	29,5%	18.239	28,2%	-1,0%

Dati rilevati dalle circolari statistiche dell'ISVAP.

L'analisi del mercato assicurativo meridionale evidenzia che nessuna impresa italiana ha sede legale nell'Italia meridionale, tranne la Progress s.p.a., e pertanto il mercato della produzione assicurativa è a carattere nazionale mentre quello della distribuzione assicurativa è locale con una focalizzazione sulla provincia. Si registra, inoltre, il ruolo predominante di alcuni operatori la cui attività non è mutata significativamente neanche a seguito dei rilevanti processi di concentrazione dell'ultimo decennio degli operatori del settore assicurativo.

Le regioni meridionali hanno sempre presentato un elevato potenziale di sviluppo dei rami vita e degli altri rami danni, che tuttavia non si è mai tradotto in reali possibilità di trasferimento dei rischi agli assicuratori e di aumento della raccolta premi.

Lo sviluppo dei rami vita è legato alla disponibilità di risparmio da parte dei consumatori, che in tali regioni non manca, ma certamente incontra con difficoltà l'offerta di prodotti che creino valore per gli assicurati anche di modesta cultura finanziaria (la più bisognosa di "veri" prodotti assicurativi) e non ne vincolino eccessivamente la liquidabilità dell'investimento. Tale mercato ha forse bisogno di

prodotti specifici per la realtà meridionale semplici, trasparenti e redditizi, di un elevato livello di professionalità negli intermediari che offrono polizze, di una maggiore assistenza alla clientela e correttezza dei comportamenti e reputazione degli operatori del mercato.

Con riguardo agli altri rami danni elementi di novità derivano dall'entrata in vigore delle disposizioni previste dal decreto legge 2 aprile 2007, n. 40 (cosiddetto decreto Bersani), che pone termine al vincolo di durata decennale per le polizze dei rami danni. A partire dal 2 aprile 2007 le imprese di assicurazioni non potranno più offrire ai consumatori contratti pluriennali che contengano il vincolo di durata decennale, come attualmente previsto dal Codice Civile ed il contraente ha la possibilità di disdire il contratto, di anno in anno, senza costi e con preavviso di 60 giorni. Il consumatore pertanto sarà libero, qualora trovi nel mercato proposte assicurative più vantaggiose, di chiudere il contratto prima della scadenza. Per i contratti stipulati prima del 2 aprile 2007 il consumatore può esercitare la facoltà di recesso può essere esercitata soltanto dopo il terzo anno di vigenza del contratto.

Nei rami vita è necessario che il principio costituzionale della tutela del risparmio incida profondamente nel comportamento degli intermediari assicurativi e le Autorità di vigilanza si facciano carico di promuoverlo anche sanzionando in modo esemplare, le violazioni di legge. L'attuale crisi finanziaria è anche una crisi di fiducia verso alcuni intermediari finanziari, che devono modificare i loro comportamenti poiché il mercato non ne percepisce più l'affidabilità e la reputazione, contagiando l'intero settore finanziario.

Le potenzialità di sviluppo del mercato assicurativo meridionale possono essere meglio colte se si salvaguarda il principio che l'attività assicurativa deve creare valore aggiunto per l'assicurato e questo valore misuri in modo trasparente e pubblico il successo dei vari operatori del mercato e costituisca la base per gli sviluppi futuri del mercato e ne incentivi la concorrenza degli operatori del settore.

Occorre anche migliorare la cultura della domanda dei servizi assicurativi e investire per far affermare sul mercato meridionale la figura di un consumatore informato e consapevole delle proprie scelte e, soprattutto, dei propri diritti. Per l'utente dei servizi assicurativi meridionali è sovente difficile avere una piena comprensione delle condizioni a cui viene stipulato il contratto di assicurazione, dei rischi effettivi trasferiti e delle prestazioni che esso comporta. Si instaurano rapporti troppo fiduciosi tra assicuratori e clienti, che vengono condizionati dalla atavica mancanza di una reale concorrenza a sottostare a decisioni di business prese molto lontano dal territorio in cui vengono raccolti i premi. Ciò in un settore che spesso origina situazioni di larga insoddisfazione e malcontento nella clientela, che dispone di una forza contrattuale molto contenuta, anche perché la domanda assicurativa meridionale è troppo individualista e poco collettiva, ricevendo pertanto una scarsa attenzione da parte dell'assicuratore nell'offerta di prodotti "buoni e a prezzi giusti" e scarsa assistenza in caso di necessità.

Il rapporto dei clienti con l'assicuratore matura e crea valore aggiunto per tutti se sono comprensibili i suoi comportamenti e se si costruisce un dialogo reciproco, ispirato dai valori della giustizia e della solidarietà.

A cura di Carmine D'Antonio – Dottore commercialista e Revisore contabile

www.salernoplus.it