

Z ziemi włoskiej

Z racji silnych powiązań międzynarodowych i dużego udziału zagranicznych podmiotów włoski rynek ubezpieczeniowy szybko odczuł skutki trwającego kryzysu, jednak największą falę spadków ma już raczej za sobą. — ANNA DOBKOWSKA

Początków ubezpieczeń we Włoszech należy szukać we Florencji w XIV wieku, kiedy to po raz pierwszy pojawiła się profesja zbliżona do pośrednika ubezpieczeniowego. Pierwszy zakład ubezpieczeń powstał z kolei w Genui w roku 1424, pod nazwą Tam mari quam terra.

PODMIOTY RYNKU

Obecnie na tamtejszym rynku działa 246 firm ubezpieczeniowych (stan na 30.04.2008), w tym 167 ubezpieczycieli z siedzibą we Włoszech (wpisanych do rejestru ISVAP) oraz 79 oddziałów zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych, głównie z państw członkowskich Unii Europejskiej (75).

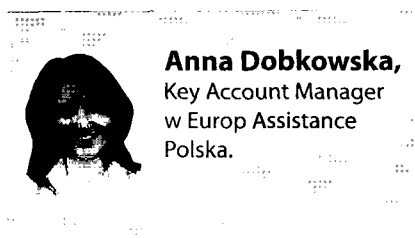
84 towarzystwa mają pozwolenie tylko na działalność w sektorze ubezpieczeń życiowych (16 z nich to oddziały zagranicznych ubezpieczycieli), a 133 działa wyłącznie w sektorze *non-life* (53 nie ma swojej siedziby rejestrowej we Włoszech). Tylko 22 firmy ubezpieczają zarówno „majątek”, jak i „życie”, zbierając przy tym 50,1% składki przypisanej z całego rynku ubezpieczeniowego we Włoszech. 7 towarzystw zajmuje się tylko reasekuracją (6 z nich to oddziały zagranicznych reasekuratorów).

181 ubezpieczycieli jest członkami Narodowego Zrzeszenia Firm Ubezpieczeniowych (*Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici* – ANIA z siedzibą w Rzymie). Łączny przypis składki tych firm stanowi 90% całego rynku.

Głównymi graczami rynku ubezpieczeń we Włoszech jest 5 firm, a właściwie grup ubezpieczeniowych, które zbierają ponad 55% łącznego przypisu składki. Są to: Generali, Allianz, Fondiaria Sai, Unipolo i Mediolanum.

Włoskie towarzystwa ubezpieczeniowe, należące do dużych grup ubezpieczeniowych, można podzielić na dwie kategorie:

- typowo ubezpieczeniowe (np. Generali), których waga na rynku ostatnio nawet wzrosła,
- należące do grup bankowo-finance-sowych (np. Mediolanum), których udział w rynku ostatnio spada.



Anna Dobkowska,
Key Account Manager
w Europ Assistance
Polska.

Włosi nie zamykają się jednak na swoim podwórku i chętnie operują na zagranicznych rynkach. Obecnie około 1/3 składki włoskich towarzystw ubezpieczeniowych pochodzi spoza granic Italii. Również jeśli chodzi o udziały w zagranicznych towarzystwach ubezpieczeniowych oraz inwestycje, włoska obecność na rynkach zagranicznych wciąż rośnie.

Nadzór nad rynkiem ubezpieczeniowym we Włoszech sprawuje ISVAP (*Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo*). ISVAP został powołany do życia w 1982 r. Do obszarów jego kontroli należą: stabilność rynku ubezpieczeniowego, przejrzystość oferty/produktów i ochrona ubezpieczonych. Innym ważnym zadaniem ISVAP jest prowadzenie rejestru prywatnych zakładów ubezpieczeń oraz przyznawanie zezwoleń na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

WYNIKI SEKTORA

W 2007 r. rachunek techniczny włoskich ubezpieczycieli był dodatni, podobnie jak rok wcześniej. Zamknął się kwotą 4,54 mld euro, z czego 2,89 mld euro stanowił wynik osiągnięty w majątku, a 1,66 mld euro w ubezpieczeniach życiowych. Zwrot na kapitale (ROE) całego sektora wzrósł z 11,4% w 2006 r. do 12,4% w roku 2007.

Przypis składki brutto z biznesu ubezpieczonego w kraju i zagranicą, zebranej przez reasekuratorów, rodzimych ubezpieczycieli, towarzystwa zarejestrowane we Włoszech oraz oddziały zagranicznych ubezpieczycieli spoza Unii Europejskiej, wyniósł w 2007 roku 103,57 mld euro, z czego 40,18 mld euro pozyskał rynek majątkowy, a pozostałe 63,39 mld euro rynek życiowy.

Po niewielkim spadku przypisu zarejestrowanym w 2006 r. (-1,8%), sektor ubezpieczeniowy odnotował silniejszy spadek w 2007 r., sięgający -8,2%. Wynik ten był podyktowany znacznym spadkiem przypisu w ubezpieczeniach życiowych (o 12,9% w 2007 r.).

Jednakże nie należy zapominać, że w ubezpieczeniach życiowych znaczna część składki pochodzi z towarzystw działających na zasadzie FOS (*freedom of services*). Wspomniana wcześniej ANIA szacuje, że w 2007 r. łączna składka przypisana brutto z ubezpieczeń zawartych w tych towarzystwach przekroczyła 10 mld euro (wzrost o ok. 75% w stosunku do roku 2006). Poprzez dodanie tego przypisu do składki zebranej przez ubezpieczycieli zarejestrowanych we Włoszech, wspomniany wyżej spadek na poziomie 8,2% uległby obniżeniu do ok. 4%.

Przypis składki brutto w ubezpieczeniach majątkowych w 2007 r. nieznacznie wzrósł – o ok. 0,3% w stosunku do roku 2006.

Odszkodowania i świadczenia wypłacone z ubezpieczeń życiowych wyniosły prawie 75 mln euro, podczas gdy z ubezpieczeń majątkowych wypłacono ponad 25 mln euro odszkodowań.

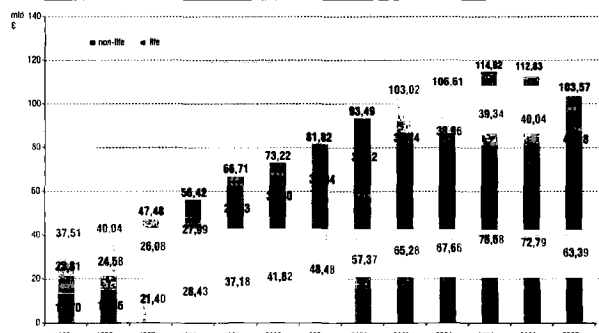
Na koniec 2006 roku włoska branża ubezpieczeniowa zatrudniała ponad 46 tys. pracowników, w tym ponad 41 tys. pracowników biurowych i 5 tys. sprzedawców.

KANAŁY DYSTRYBUCJI

W 2007 r. wszystkie kanały dystrybucji, z wyjątkiem brokerów (mających jednak niewielkie znaczenie w tym sektorze), zanotowały spadek przypisu składki z ubezpieczeń życiowych.

Oddziały banków, pozostające głównym kanałem dystrybucji w ubezpieczeniach życiowych (ok. 58% w 2007 r.), odnotowały znacznie większy spadek (z -8,0% w 2006 r. do -13,3% w 2007 r.). Pomimo to średnia roczna zmiana, kalkulowana na podstawie zmian z ostatnich 5 lat, wskazuje na pozytywny trend i wynosi +2,7%. Pozwala to na stwierdzenie, że banki i urzędy pocztowe są wciąż ulubionym miejscem zakupu ubezpieczeń na życie.

Łączna składka przypisana brutto rynku włoskiego



Źródło: ISVAP

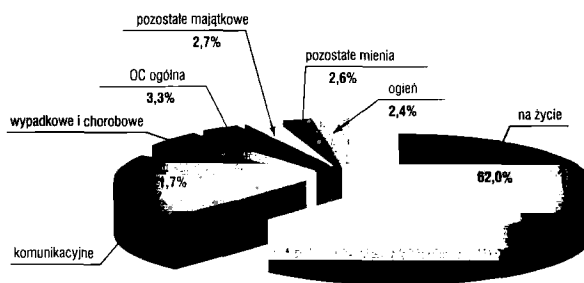
Po wielu latach ciągłego wzrostu, spadek przypisu z ubezpieczeń życiowych zanotowały również agencje ubezpieczeniowe (-6,2% w stosunku do roku 2006). Podobny wynik osiągnęli doradcy finansowi (-11,3% w stosunku do roku 2006), po wzroście w 2006 r. na poziomie 5,8%.

Agenci mieli więcej szczęścia w ubezpieczeniach majątkowych – składka brutto pozyskana za ich pośrednictwem wzrosła o 1,4%, co pozwoliło im utrzymać udział w rynku na poziomie z 2006 r. (84,3%). Drugi rok z rzędu niewielkiemu spowolnieniu uległa również sprzedaż za pośrednictwem brokerów (-0,6% w 2006 r. i -0,2% w 2007 r.). Udział tego kanału dystrybucji pozostaje na niezmiennym poziomie 7,5%. Jak podaje Włoskie Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych (AIBA), udział ten jest jednak niedoszacowany, ponieważ nie uwzględnia składki wygenerowanej przez brokerów, a ostatecznie zebranej przez agentów, nie przelanej bezpośrednio do towarzystwa ubezpieczeniowego (ok. 18,5 pkt proc.).

Mając na uwadze wspomniane niedoszacowanie, uważa się, że w 2007 r. kanał brokerski wygenerował 25,9% składki w ubezpieczeniach majątkowych (oficjalne statystyki mówią o 7,5%) wobec 65,9% składki pozyskanej za pośrednictwem agentów. Wciąż znaczenia nabiera sprzedaż bezpośrednia, a wraz z nią stosunkowo nowe kanały dystrybucji, czyli internet i telefon. Chociaż i tutaj dało się zauważyć nieznaczny spadek sprzedaży (-0,4%, tj. z 6,6% udziału w rynku w 2006 r. do 6,4% w 2007 r.).

Do najważniejszych ubezpieczycieli w segmencie direct należą: Dialogo (z grupy Fondiaria Sai), Direct Line, On-life i Genialloyd (z grupy Allianz), Genertel (z grupy Generali), Linear (z grupy Unipol) i Zurich Conect.

Udział poszczególnych rodzajów ubezpieczeń



Źródło: ISVAP, dane za 2007 r.

Dosyć wcześnie, bo już na początku lat 90-tych, rozwinął się kanał telefoniczny. Dla porównania – w Europie pierwszą polisę przez telefon sprzedała w 1984 r. wspomniana wcześniej (dziś obecne również we Włoszech) Direct Line.

Udział banków i doradców finansowych w sprzedaży ubezpieczeń majątkowych wciąż pozostaje na marginalnym poziomie (pierwszych 1,8%, drugich 0,1%).

Ponad 90% składki z ubezpieczeń komunikacyjnych zostało zebrane za pośrednictwem agentów. Sprzedaż bezpośrednia tych ubezpieczeń przekroczyła 6%, podczas gdy brokerzy pozyskali 2,4%.

W pozostałych ubezpieczeniach „nieżyciowych” agenci byli wiodącym kanałem dystrybucji, za wyjątkiem ubezpieczeń transportowych i lotniczych (OC), gdzie wciąż ustępują miejsca brokerom (80%). Szacuje się, że składka z ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej, ubezpieczeń majątku, ubezpieczenia kredytu i gwarancji ubezpieczeniowych również w większości (55–65%) pochodzi od brokerów.

Jeśli chodzi o rynek bancassurance, dominują na nim trzy gracze. Pierwszy, największy to *joint venture* pomiędzy bankiem Monte dei Paschi ze Sieny i Axa.

Drugi to wspólne przedsięwzięcie Credit Agricole oraz Cariparma i Friuladria, dzięki któremu na rynku włoskim zaistniał francuski model współpracy (wszak bancassurance pochodzi właśnie z Francji), gdzie w banku można nabyć zarówno ubezpieczenia, jak i każdy inny produkt finansowy.

I wreszcie trzeci gracz to Compagnia In Chiaro Assicurazione, stworzony przez Banca Sella i HDI – lidera w ubezpieczeniach komunikacyjnych.

WPŁYW KRYZYSU FINANSOWEGO

Kłopoty na światowych rynkach finansowych nie pozostają bez znaczenia dla

rynku ubezpieczeniowego we Włoszech. Przez pierwsze dziewięć miesięcy ubiegłego roku, liczba nowo zawartych umów ubezpieczenia na życie spadła względem roku 2007 o ok. 15%. Potwierdziło to tylko spadkowy trend, którego początków należy szukać w połowie roku 2007, kiedy to oszczędzający woleli wybierać bankowe i rządowe gwarancje średnio i długoterminowe.

Przyczyn spadku przypisu można dopatrywać się również w osłabieniu koniunktury, które odbiło się na możliwościach nabywczych gospodarstw domowych, jak również w częściowym wycofaniu się banków z działalności bancassurance i skupieniu się na sprzedaży właściwych produktów bankowych. Istotną rolę odegrała również przebiegająca w międzyczasie realizacja wypłat z umów ubezpieczeniowych z funduszem kapitałowym, zawieranych w pierwszych latach tego stulecia.

Uwzględniając ciągłą niepewność występującą na rynkach finansowych oraz preferencje inwestorów do nabywania produktów obarczonych niewielkim ryzykiem, zakłada się, że spadek w ubezpieczeniach życiowych będzie łagodniejszy niż w 2007 r. Spadkowi obrotów na rynku finansowych produktów ubezpieczeniowych (głównie *unit-linked* i *capital redemption policies*) towarzyszyć będzie wzrost sprzedaży tradycyjnych polis ubezpieczenia na życie.

W ubezpieczeniach komunikacyjnych spodziewana jest względna stabilizacja. Natomiast spowolnienie gospodarcze znajdzie swoje odzwierciedlenie w innych ubezpieczeniach majątkowych, gdzie oczekiwany wzrost nie przekroczy najprawdopodobniej 1,5%.

Generalnie łączny przypis składki na rynku bezpośrednim nie powinien spaść więcej niż o 4,3%, czyli do poziomu 95 mld euro (6% PKB w porównaniu do 6,45% w 2007 r.). □

Dane liczbowe podane za ISVAP.