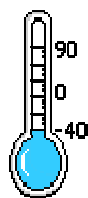




Istituto di Studi Ricerche e Formazione della Fisac  
Lab - LAVORO ASSICURAZIONI BANCHE



# La vendita diretta nel settore assicurativo italiano

## Anno 2010

Elaborazione dai dati ANIA (Infobila, ANIA Trends  
indici aziendali, da quelli sul personale consegnati  
dall'ANIA alle OOSS) , da quelli del CEA e da qualche  
dato dell'ultimo piano industriale di Cattolica

*A cura di F. Ierardo*

## Il personale

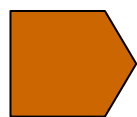


L'analisi del triennio 2008- 2010 conferma che il personale dei Call Centers è mediamente più giovane di quello del resto del settore assicurativo. A livello globale, nell'ultimo anno, solo nei C.C. l'occupazione è cresciuta.

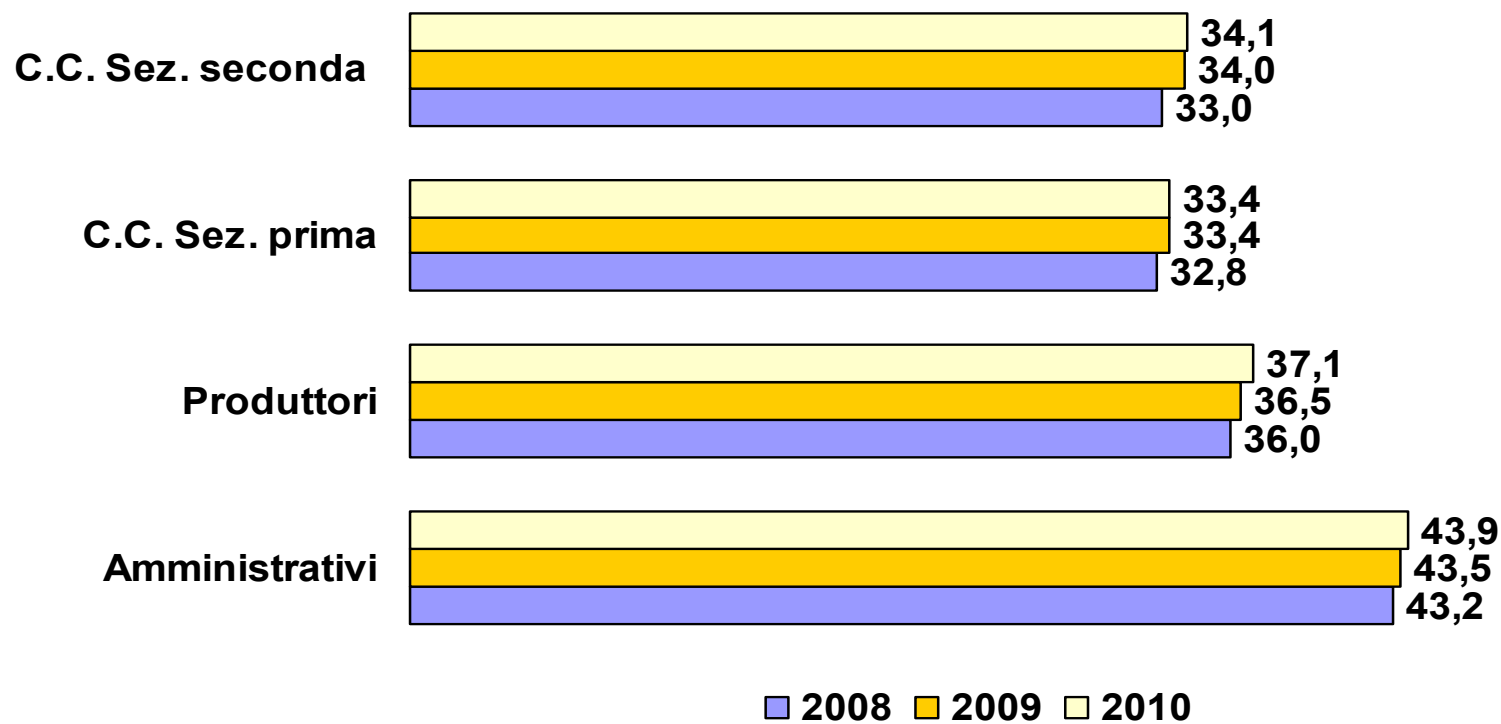
L'articolazione dello sviluppo dell'impiego nei C. C. segnala :

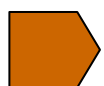
1. ancora una volta la prevalenza dei contratti part time, che hanno coperto, ad esempio, la quasi totalità dei lavoratori della sezione seconda ( il 93,8% nel 2010);
2. nel triennio 2008-2010, in relazione alla sezione prima , si è registrato un incremento occupazionale solo tra gli addetti con mansioni miste (tasso medio di crescita annuo composto + 257,8% ). Nel 2010 invece la crescita ha riguardato anche gli addetti al back office. Questo andamento ha prodotto cambiamenti significativi nella composizione percentuale del personale. Confrontando la situazione del 2008, in particolare è aumentato il peso degli addetti alle mansioni miste, mentre è diminuito quello degli addetti al back office e al front office;
3. nello stesso periodo, in relazione alla sezione seconda, c'è stato un incremento occupazionale solo tra gli addetti al fronte office (tasso medio di crescita annuo composto +14,7%), dovuto soprattutto allo spostamento di risorse dal back office al front office. Anche in questo caso, la ricomposizione percentuale del personale è stata significativa;
4. il peso occupazionale dei C.C., pari a circa il 5%, sul totale dipendenti del settore è rimasto nel tempo sostanzialmente invariato;
5. nel periodo considerato sono stati utilizzati di più i contratti di lavoro flessibili tra gli addetti della sezione prima. Per entrambe le sezioni il contratto a tempo determinato è stata la forma di contratto di cui le imprese si sono avvalse maggiormente;
6. nel 2010, in relazione alla sezione prima, sono stati in forte decremento i contratti di lavoro trasformati a tempo indeterminato (-49,6%). La flessione c'è stata anche rispetto al 2008. Per ciò che attiene la sezione seconda, invece, la trasformazione dei contratti di lavoro a tempo indeterminato ha segnato un incremento del 196,8% in rapporto al 2009, anno in cui c'era stato però un brusco calo rispetto all'anno prima (-56,8%);
7. nel 2009 il costo del personale ha segnato un incremento solo per gli addetti alla sezione prima; nel 2010 il maggiore costo, rispetto all'anno precedente, ha riguardato anche la sezione seconda.

L'incidenza del costo del personale sul totale dei rami nel periodo 2006-2010 è rimasto invariato. Per ciò che attiene, invece, lo sviluppo del costo medio, quello del personale, di cui alla parte terza del CCNL, ha avuto nel periodo 2006-2010 un tasso di crescita medio annuo composto (CAGR) maggiore di quello, di cui al personale di cui alla parte prima del CCNL. Questi due ultimi indicatori sono selezionati e monitorati tutti gli anni dall'ANIA (vedi ANIA Trends –<sup>2</sup> Indici aziendali).



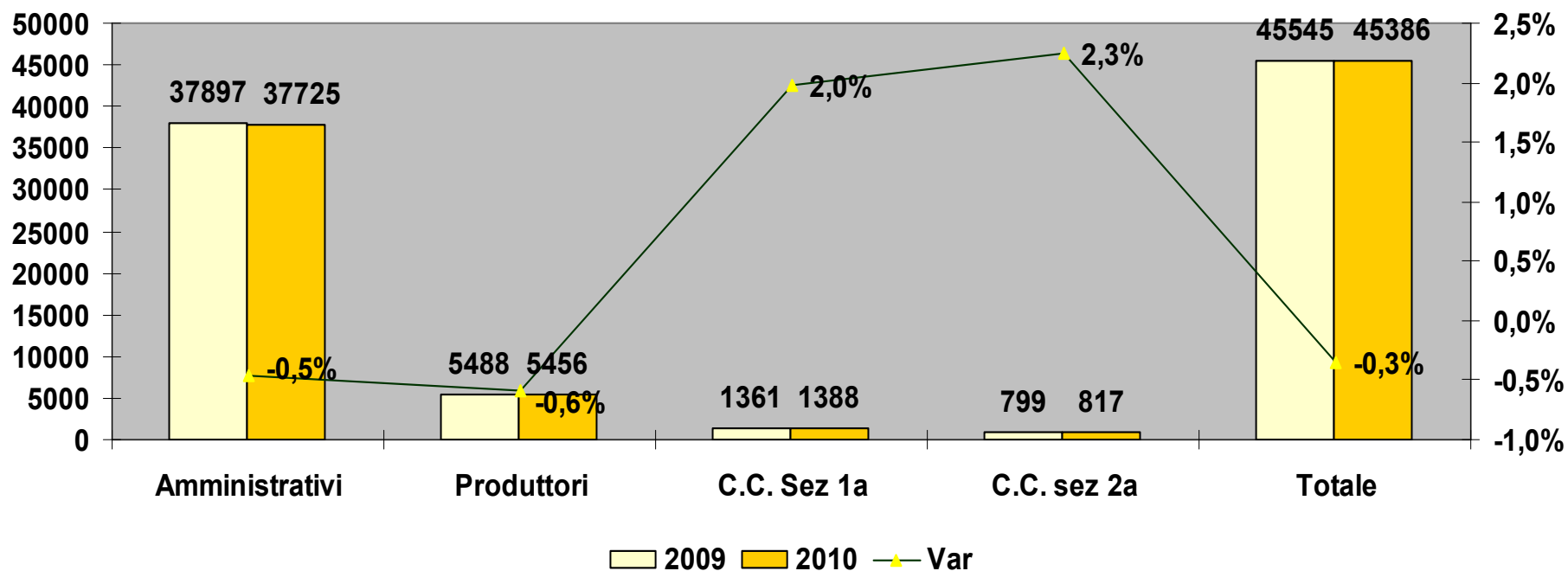
## C.C. - L'età media





## Il numero degli addetti: l'occupazione complessiva ha tenuto

Dirigenti esclusi



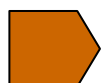
Nel 2010, il **97,9%** del personale complessivo ha avuto un contratto a tempo indeterminato. Nel 2009 l'aveva il **98,1%**.

Si conferma alta l'incidenza dei part time nei Call Centers nel 2010

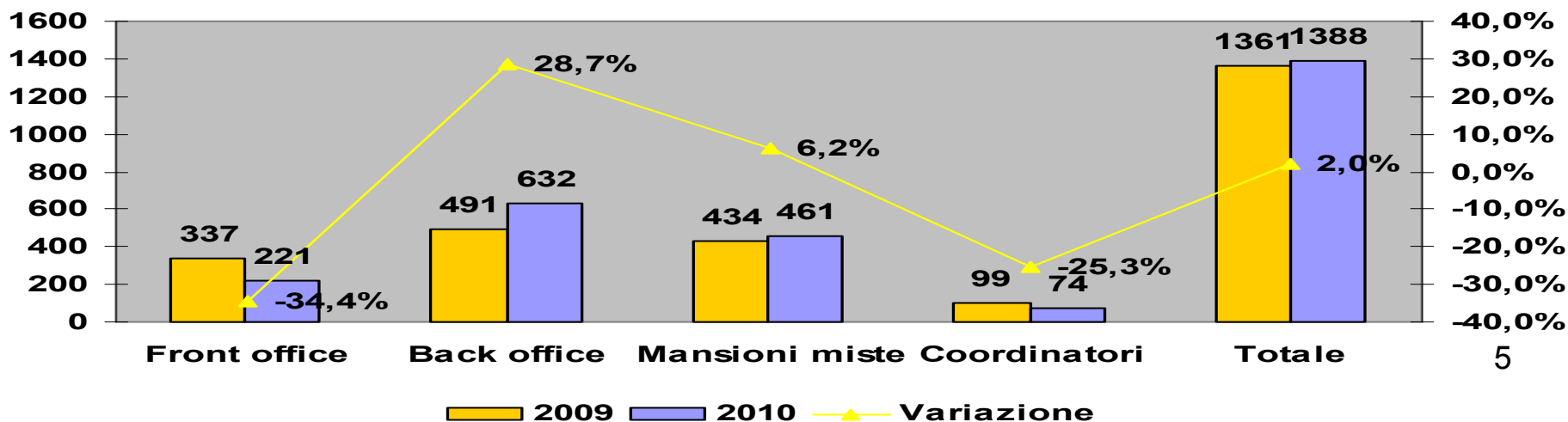
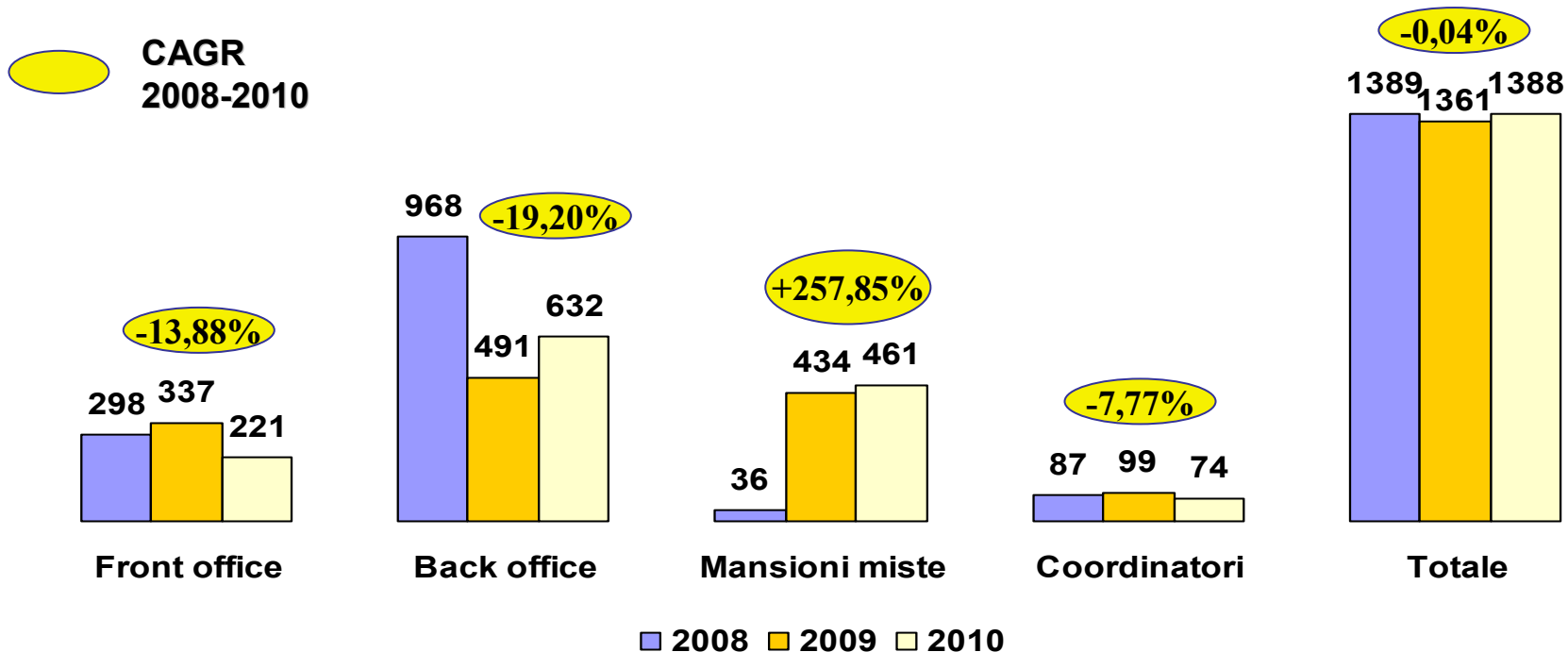
C.C. Sezione 1a **51,4%**

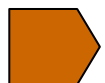
C.C. Sezione 2a **93,8%**

Totale **67,1%**



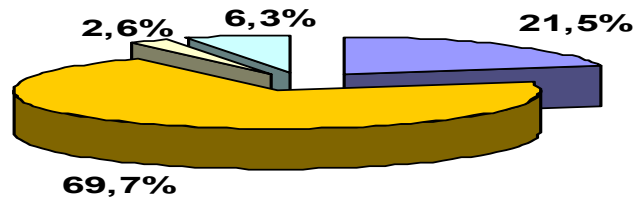
# La dinamica dell'occupazione nei C.C. – Sezione prima





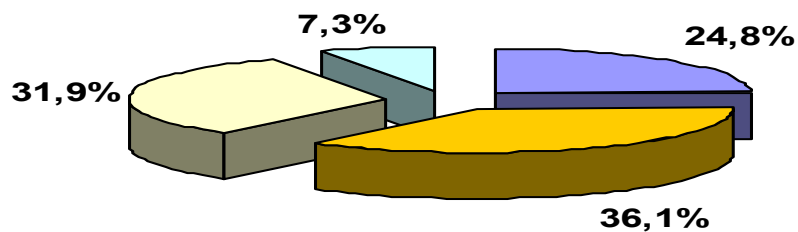
**Composizione  
del personale  
C.C. Sezione prima**

**2008**



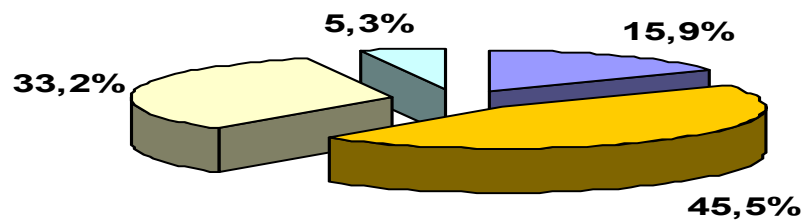
- Front office
- Back office
- Mansioni miste
- Coordinatori

**2009**

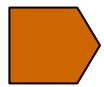


- Front office
- Back office
- Mansioni miste
- Coordinatori

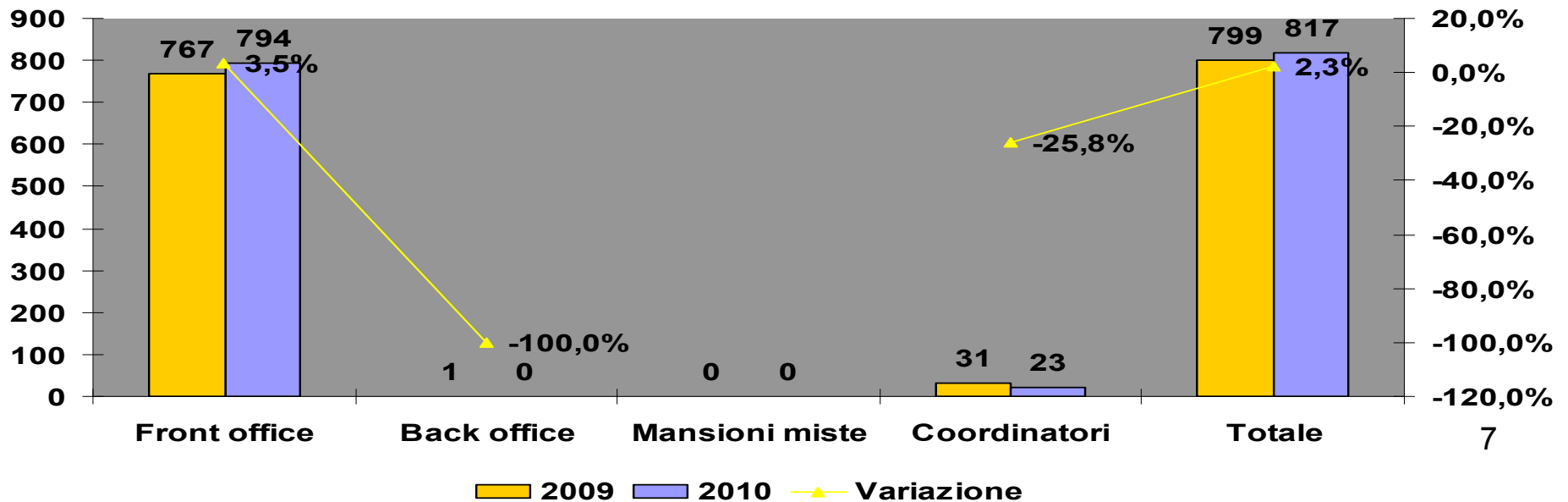
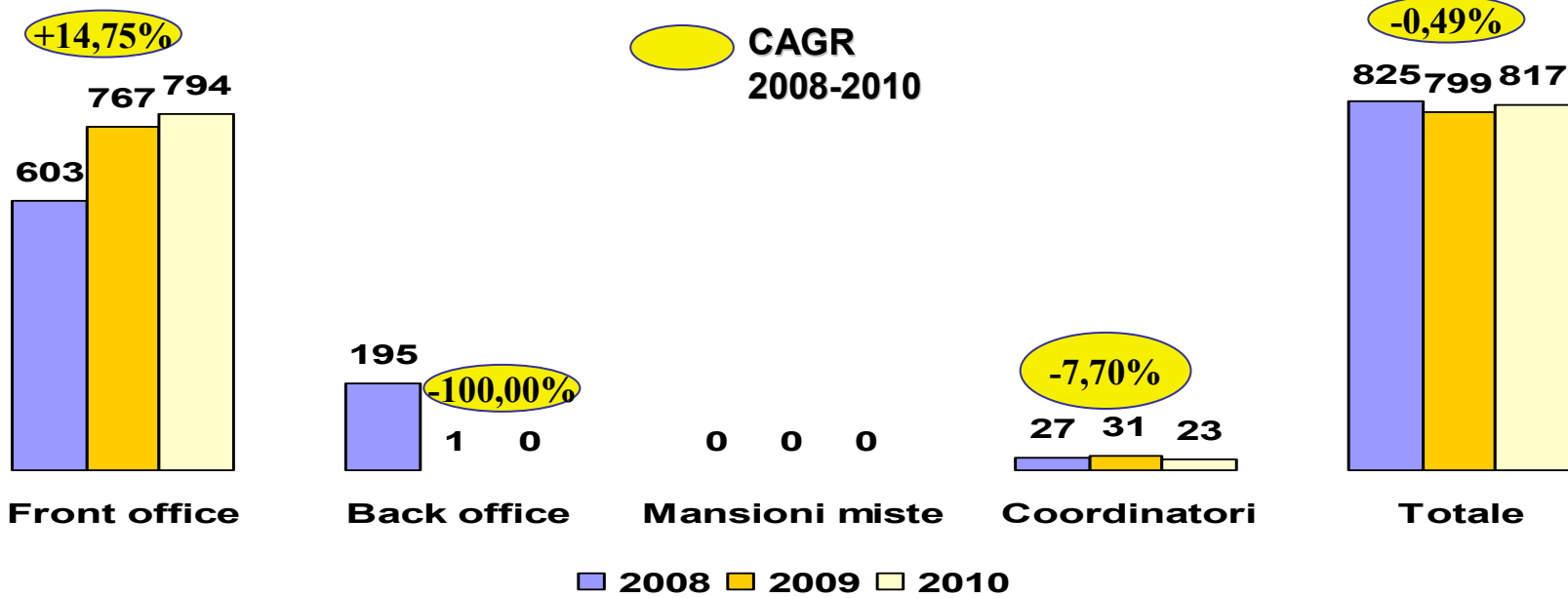
**2010**

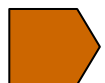


- Front office
- Back office
- Mansioni miste
- Coordinatori



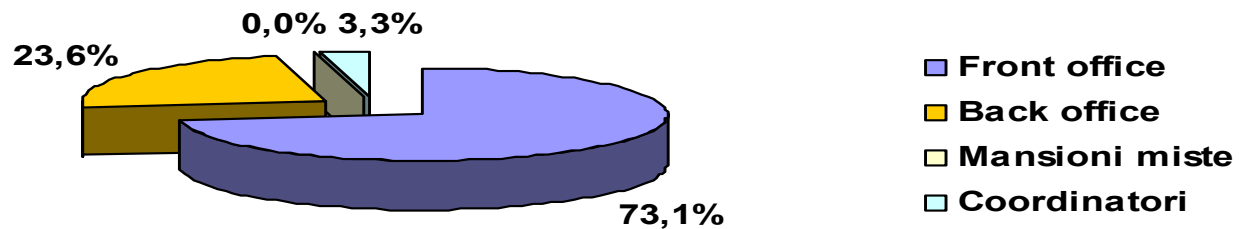
# La dinamica dell'occupazione – C.C. Sezione seconda



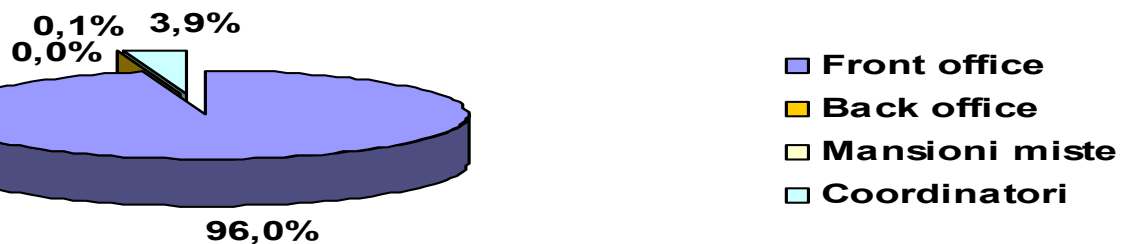


**Composizione  
del personale  
C.C. Sezione seconda**

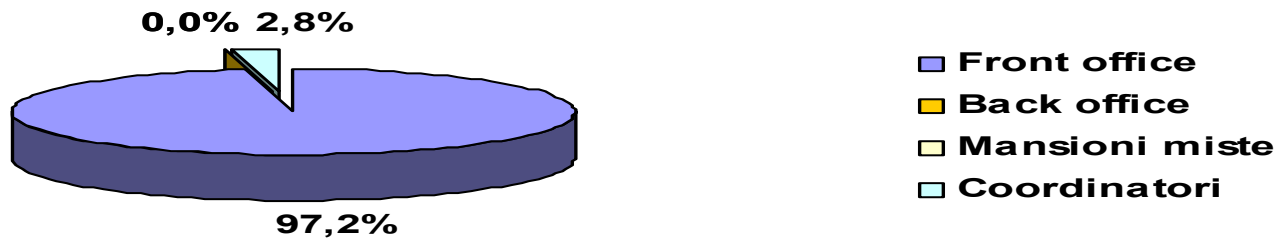
2008

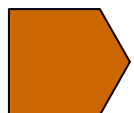


2009

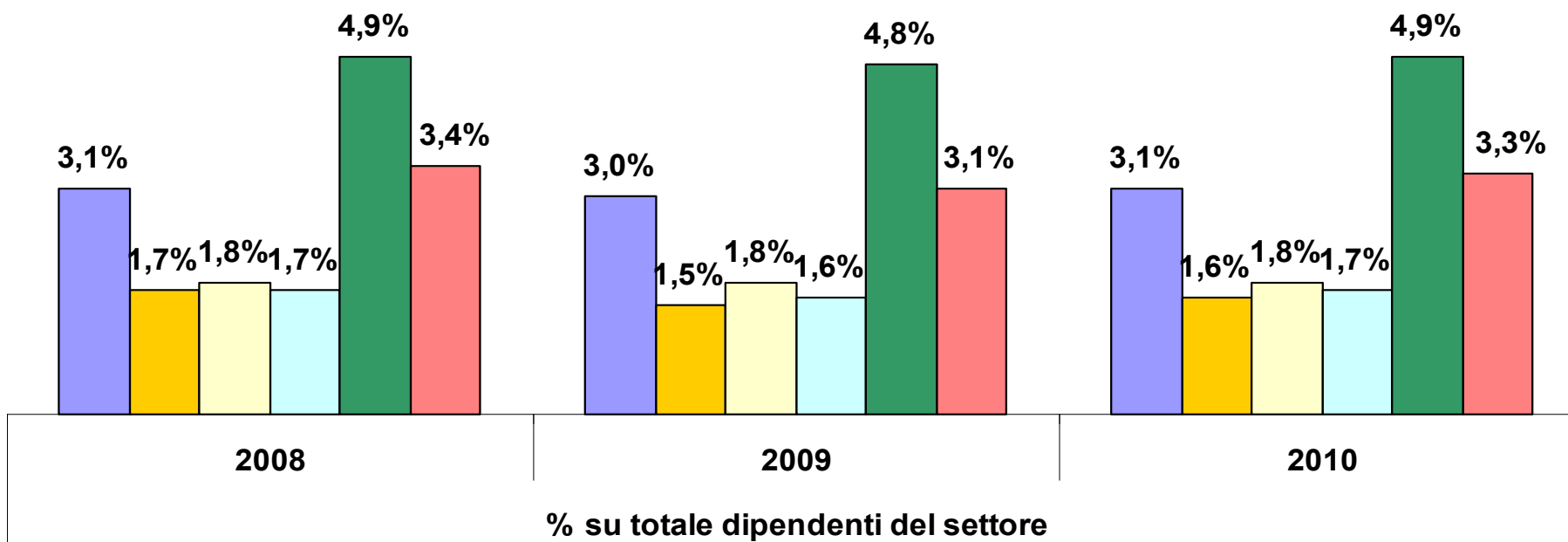


2010

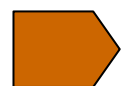




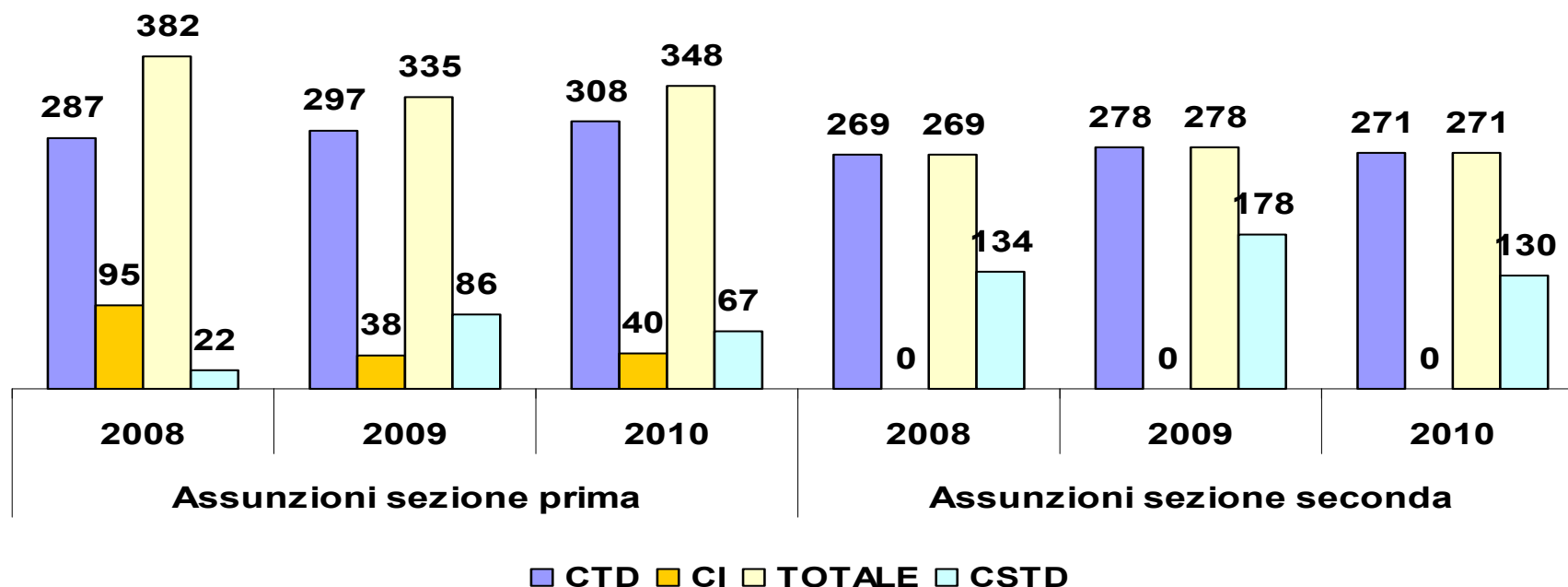
## Il peso del personale dei Call Centers sul totale dipendenti del settore



■ Sezione prima ■ di cui part time ■ Sezione seconda ■ di cui part time ■ Totale ■ di cui part time



## L'utilizzo delle tipologie contrattuali flessibili

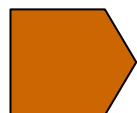


**CTD** = Contratto a tempo determinato

**CI** = Contratto di inserimento

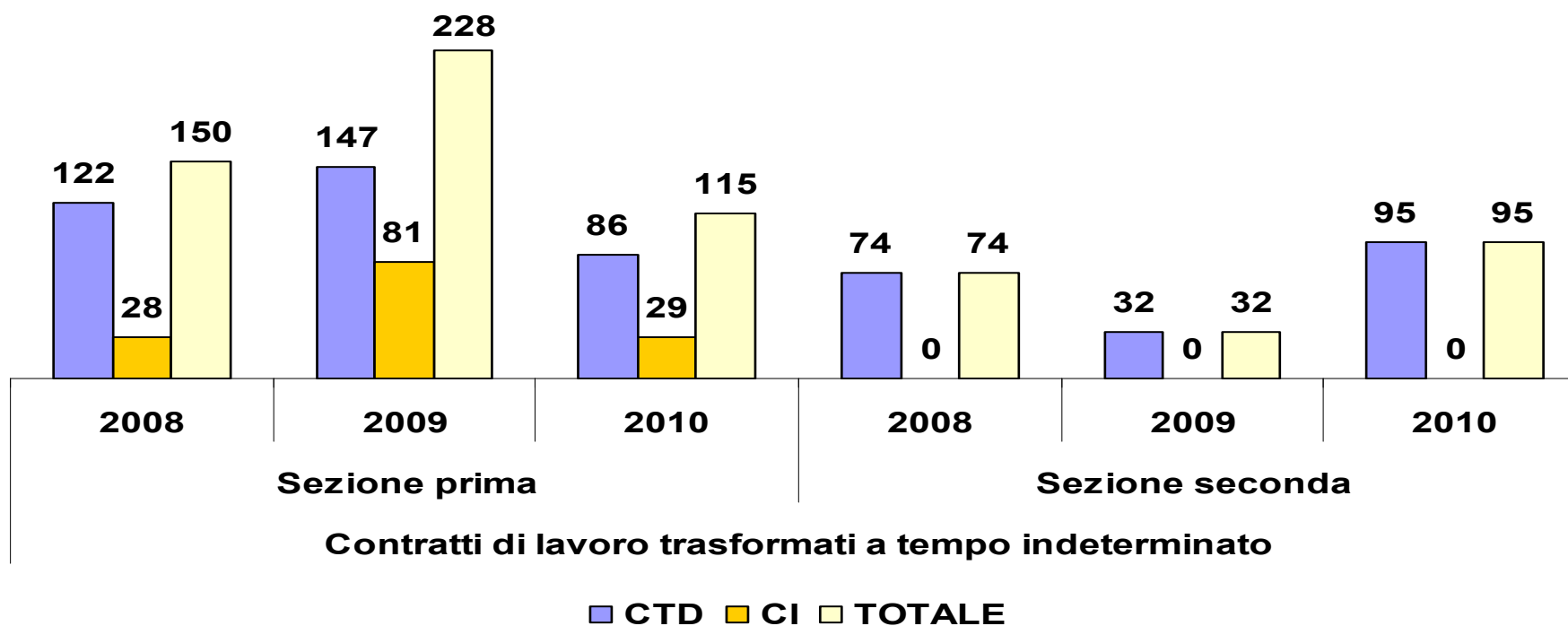
**TOTALE** = CTD + CI

**CSTD** = Contratto di somministrazione a tempo determinato al 31/12



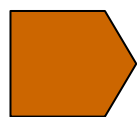
## L'utilizzo delle tipologie contrattuali flessibili

### I contratti di lavoro trasformati a tempo indeterminato



**CTD** = Contratto a tempo determinato

**CI** = Contratto di inserimento



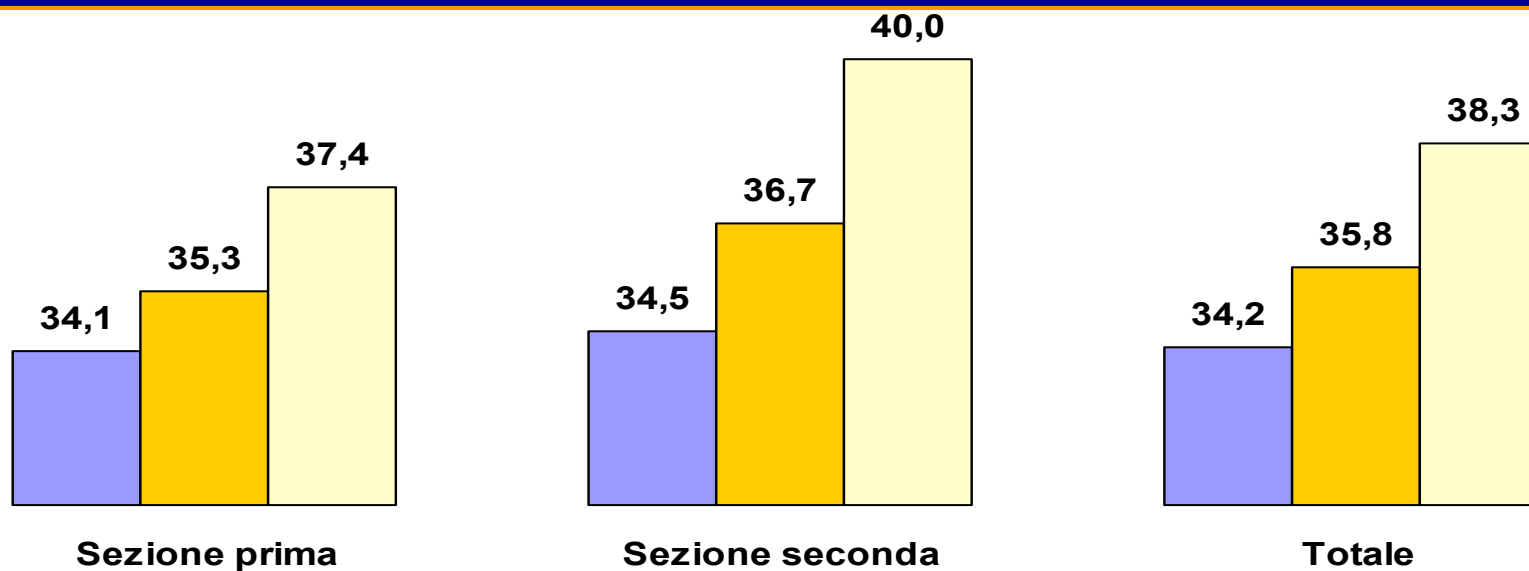
## Il costo del personale

### Esclusi i dirigenti

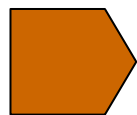
Cifre in migliaia di euro



■ Costo globale 2008 ■ Costo globale 2009 ■ Costo globale 2010

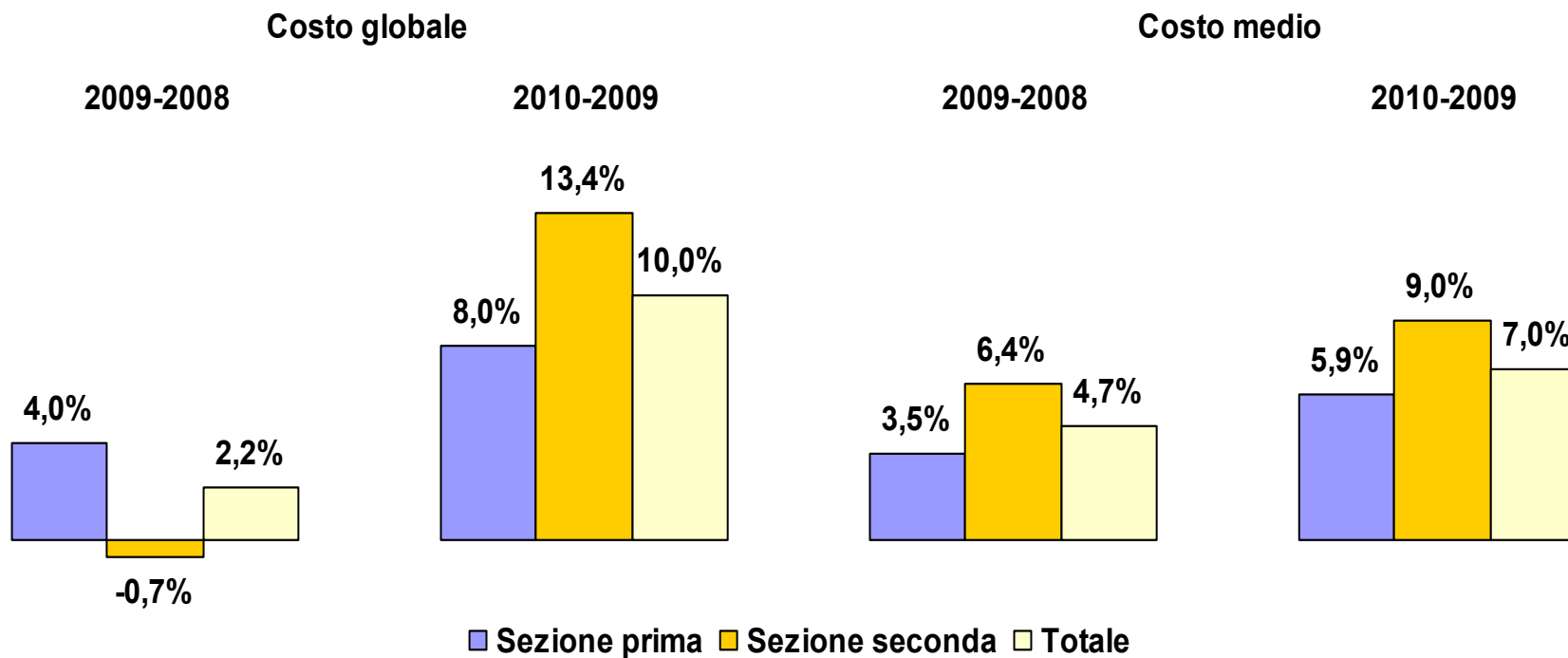


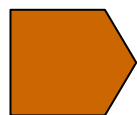
■ Costo medio 2008 ■ Costo medio 2009 ■ Costo medio 2010



## Variazione del costo del personale

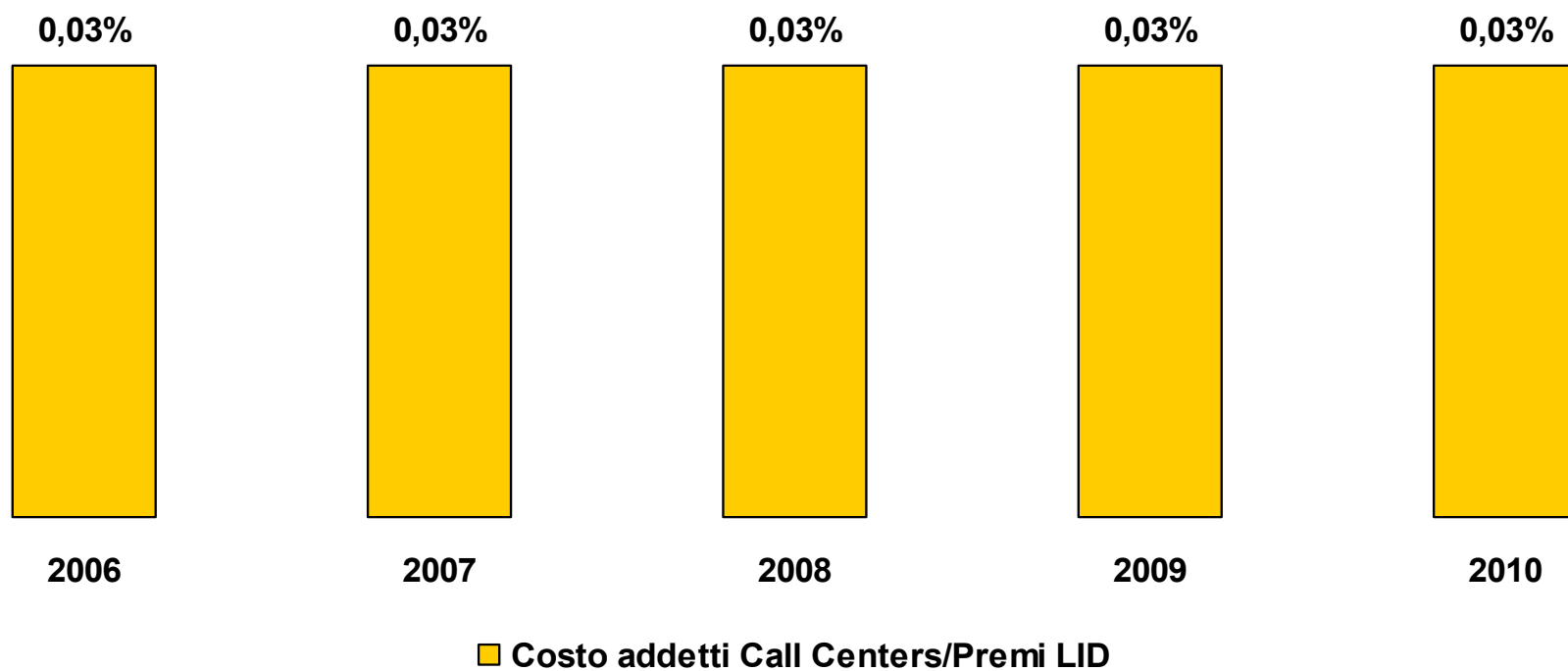
Cifre in %

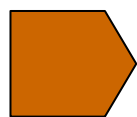




## L'incidenza del costo del personale riferito al livello totale dei rami

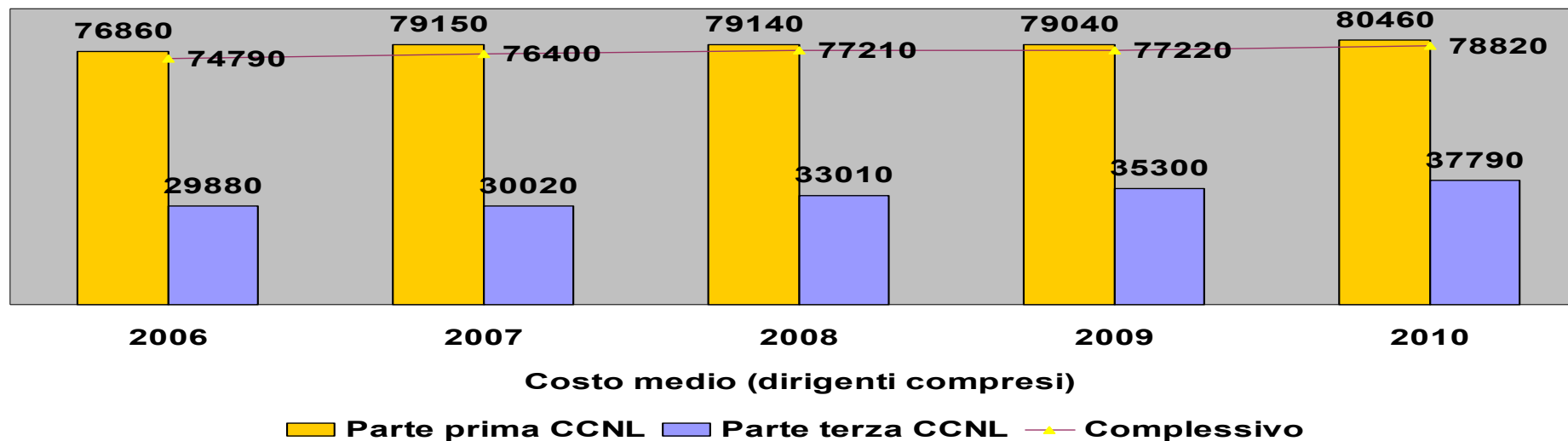
Cifre in %



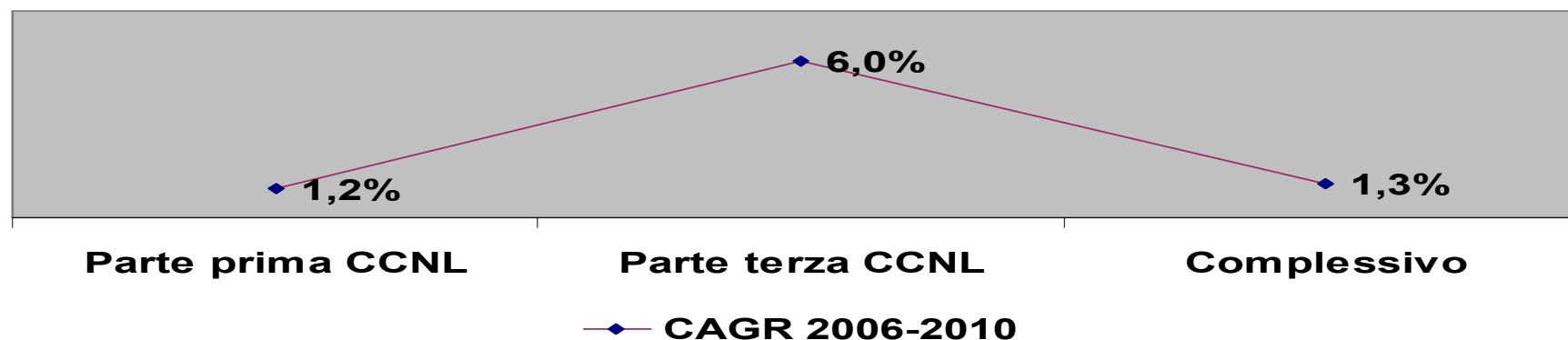


## L'evoluzione del costo medio dei dipendenti con contratto amministrativo

Cifre in euro, in %



### CAGR 2006-2010



\* Le voci di spesa comprendono retribuzioni lorde, provvigioni e interessenze, diarie e rimborsi spese, oneri sociali, incrementi al fondo TFR, oneri a carico delle imprese per polizze assicurative stipulate per i propri dipendenti.



## Contesto generale

Il confronto internazionale segnala ancora una volta che il peso della vendita diretta in Italia è ancora sottodimensionato e che le sue prospettive sono di ulteriore crescita. Ad esempio, nell'ultimo piano industriale del gruppo Cattolica 2011-2013, si prevede un'ulteriore e significativa crescita del canale diretto, anche se la sua incidenza percentuale sulla raccolta totale dovrebbe rimanere più o meno invariata.

Occorre aggiungere che l'andamento del fatturato è condizionato da un limite evidente. L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha segnalato nella sua ultima e recente indagine conoscitiva che:

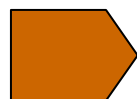
1. le compagnie telefoniche, pur offrendo **le polizze Rca** a prezzi inferiori rispetto a quelli praticati dalle compagnie tradizionali, hanno una quota di mercato ancora molto limitata e rivolgono la loro offerta solo agli assicurati ritenuti più convenienti e residenti nel Centro Nord del nostro paese, escludendo di fatto metà della nostra penisola;
2. queste strategie commerciali, molto selettive e circoscritte solo ad una parte del territorio nazionale, costituiscono un tentativo evidente di eludere l'obbligo a contrarre.

## Segmento Danni

Relativamente ai Call Centers, in cui prevale nettamente il segmento Auto (Genertel, Genialloyd, Linear, Zuritel, Direct Line, Dialogo e Quixa), tutti hanno segnato un incremento del portafoglio nel triennio 2008-2010. Quello maggiore è stato di Quixa (tasso di crescita medio annuo composto +212%), una compagnia nata nel 2008. Di quelle con una presenza più lunga nel settore, Dialogo è stata quella che ha segnato l'incremento più elevato (tasso di crescita medio annuo composto +26,2%). Al contrario, Filo Diretto e Net Insurance, la cui raccolta dipende per lo più dal segmento Non Auto, hanno segnato un calo del loro fatturato. E' colato a picco quello di Net Insurance (tasso di crescita medio annuo composto - 37,1%). Tra tutte queste, nel 2010, Direct Line ha acquisito la quota di mercato più elevata.

## Segmento Vita

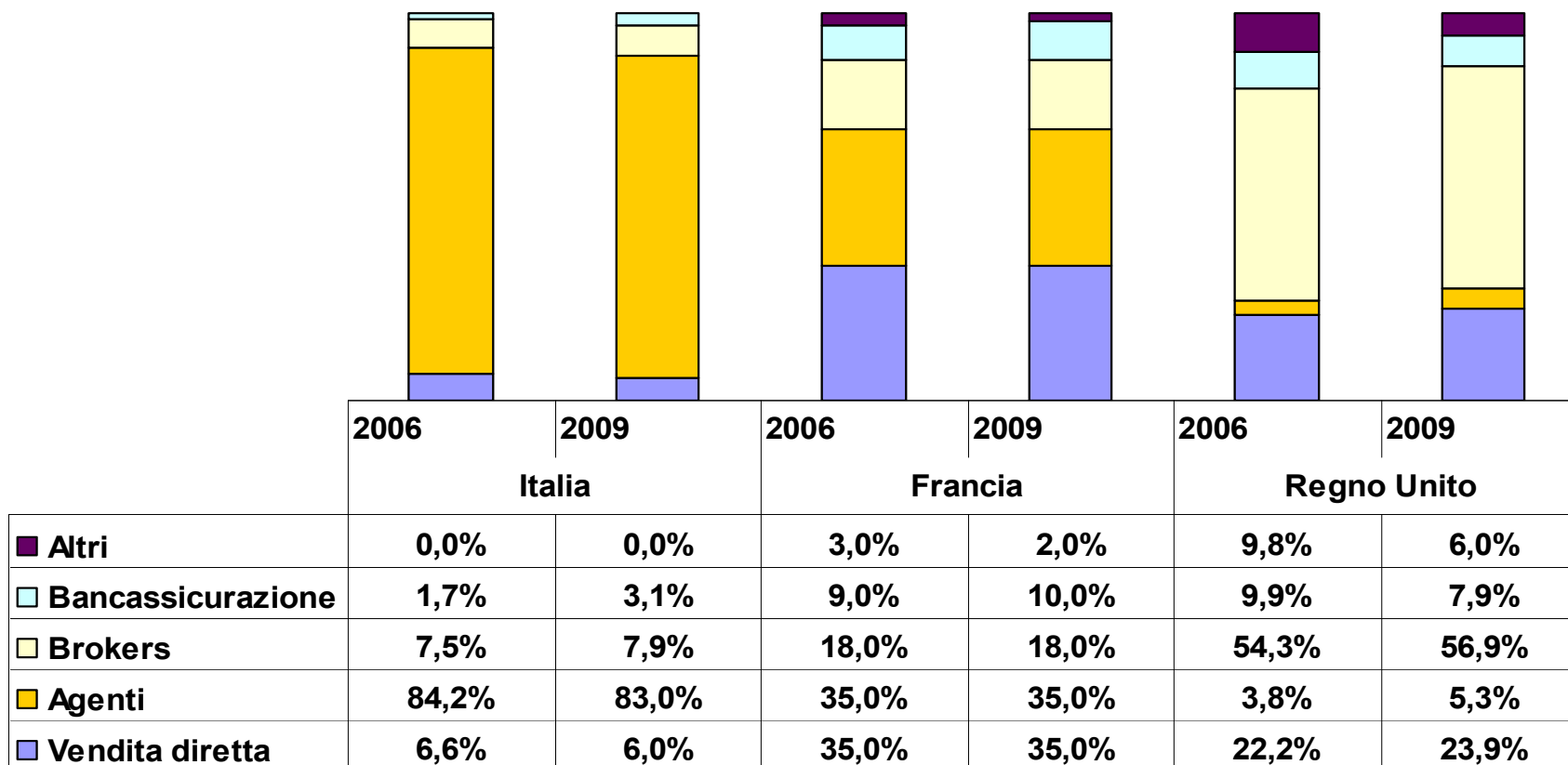
Nel triennio 2008-2010 è stato forte l'incremento della raccolta di Net Insurance Life (tasso di crescita medio annuo del 237,1%). Invece, il fatturato di Genertel Life, che ha una significativa quota di mercato (il 2,4% nel 2010), ha avuto una lieve oscillazione. Per entrambe, il ramo I – Vita Umana- ha coperto del portafoglio totale il 100% nel primo caso e poco più del 93% nel secondo.



## Confronto internazionale

### L'assetto della distribuzione nel segmento Danni

Il peso dei canali distributivi

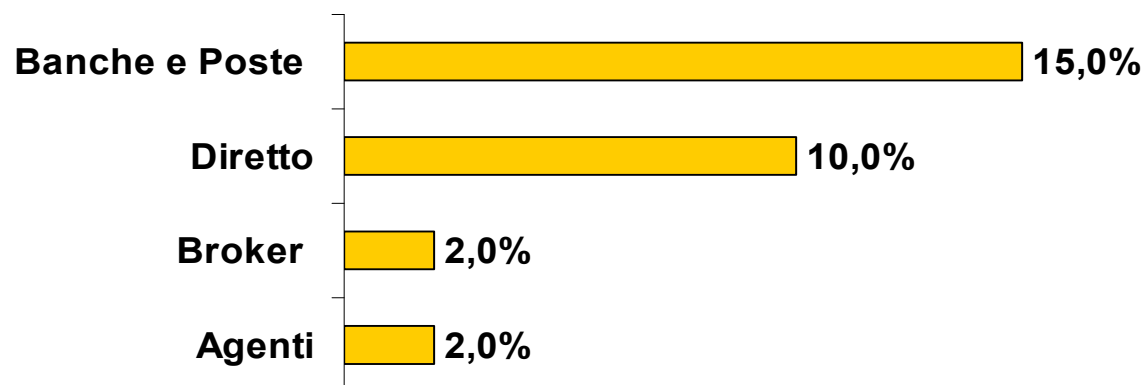


## Dal piano industriale del gruppo Cattolica – Previsione di sviluppo del Danni



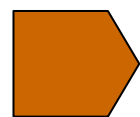
### Sviluppo dei premi diretti Periodo 2011-2012-2013

CAGR 2010-2013



### Peso dei canali distributivi

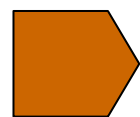
	2005	2010	2011	2012	2013
Agenti	85,0%	82,0%	82,0%	81,0%	80,0%
Broker	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Diretto	4,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Banche e poste	1,0%	3,0%	3,0%	4,0%	5,0%



## Portafoglio italiano diretto Danni

Cifre in migliaia di euro, in %

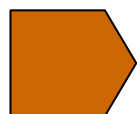
<b>Anno</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>CAGR 2008-2010</b>
Genertel	266875	266926	298145	<b>5,7%</b>
Genialloyd	224919	228445	279589	<b>11,5%</b>
Linear	165641	160045	170588	<b>1,5%</b>
Zuritel	115077	126850	143286	<b>11,6%</b>
Direct Line	259368	256454	342000	<b>14,8%</b>
Dialogo	21117	28747	33629	<b>26,2%</b>
Filo Diretto	74546	63952	72144	<b>-1,6%</b>
Net Insurance	84754	66012	33521	<b>-37,1%</b>
Quixa	3508	19448	34154	<b>212,0%</b>
<b>Totale</b>	<b>1215805</b>	<b>1216879</b>	<b>1407056</b>	<b>7,6%</b>



## **Portafoglio italiano diretto Vita**

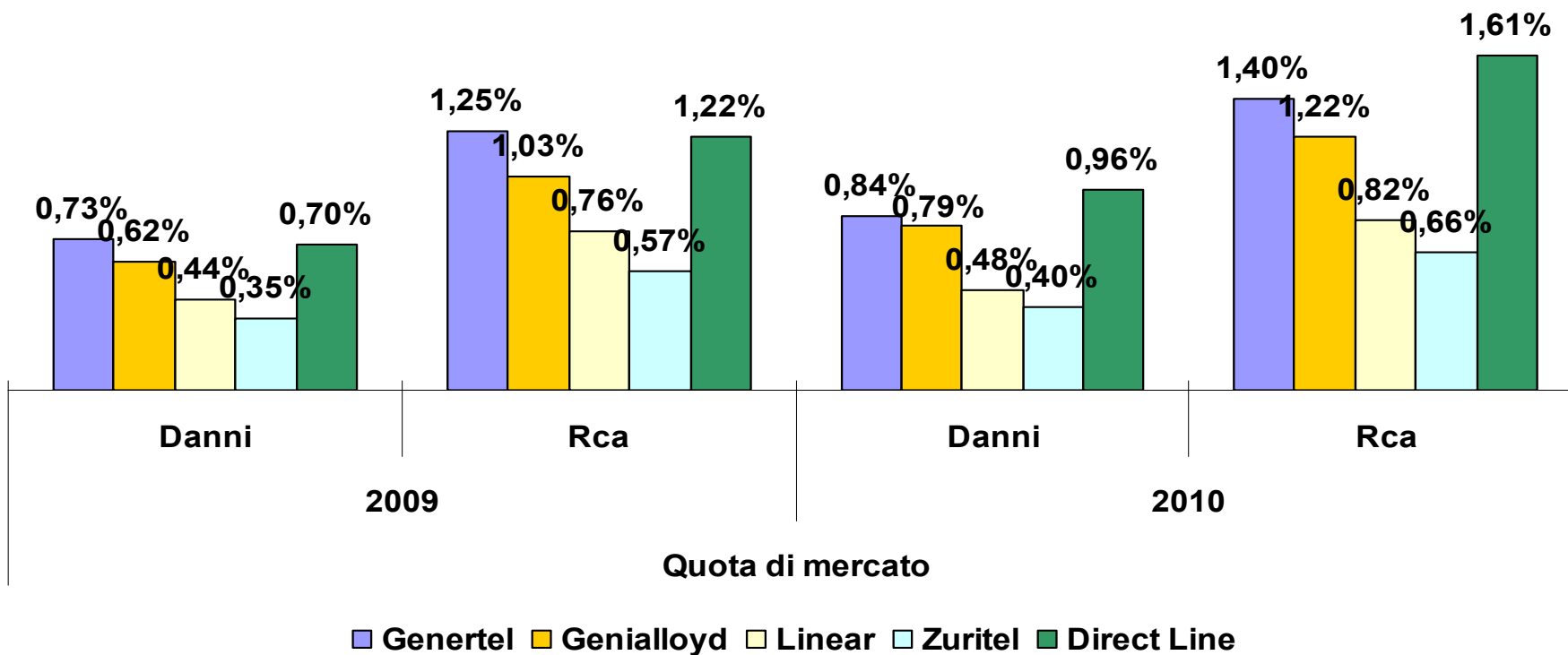
Cifre in migliaia di euro, in %

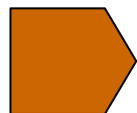
<b>Anno</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>CAGR 2008-2010</b>
<b>Genertel Life</b>	<b>2059933</b>	<b>2020160</b>	<b>2136676</b>	<b>1,8%</b>
<b>Net Insurance Life</b>	<b>5694</b>	<b>71830</b>	<b>64686</b>	<b>237,1%</b>
<b>Totale</b>	<b>2065627</b>	<b>2091990</b>	<b>2201362</b>	<b>3,2%</b>



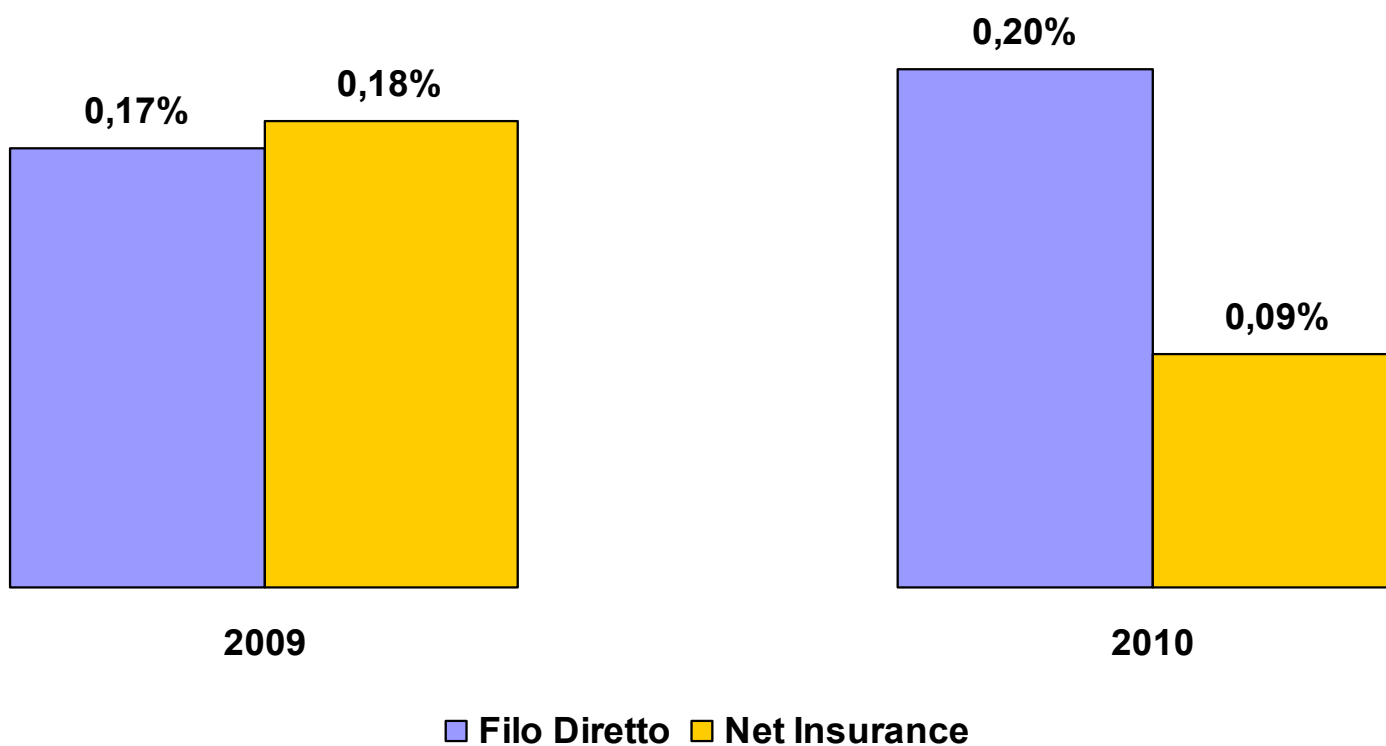
## Quota di mercato Danni Portafoglio italiano diretto

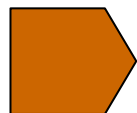
Cifre in %



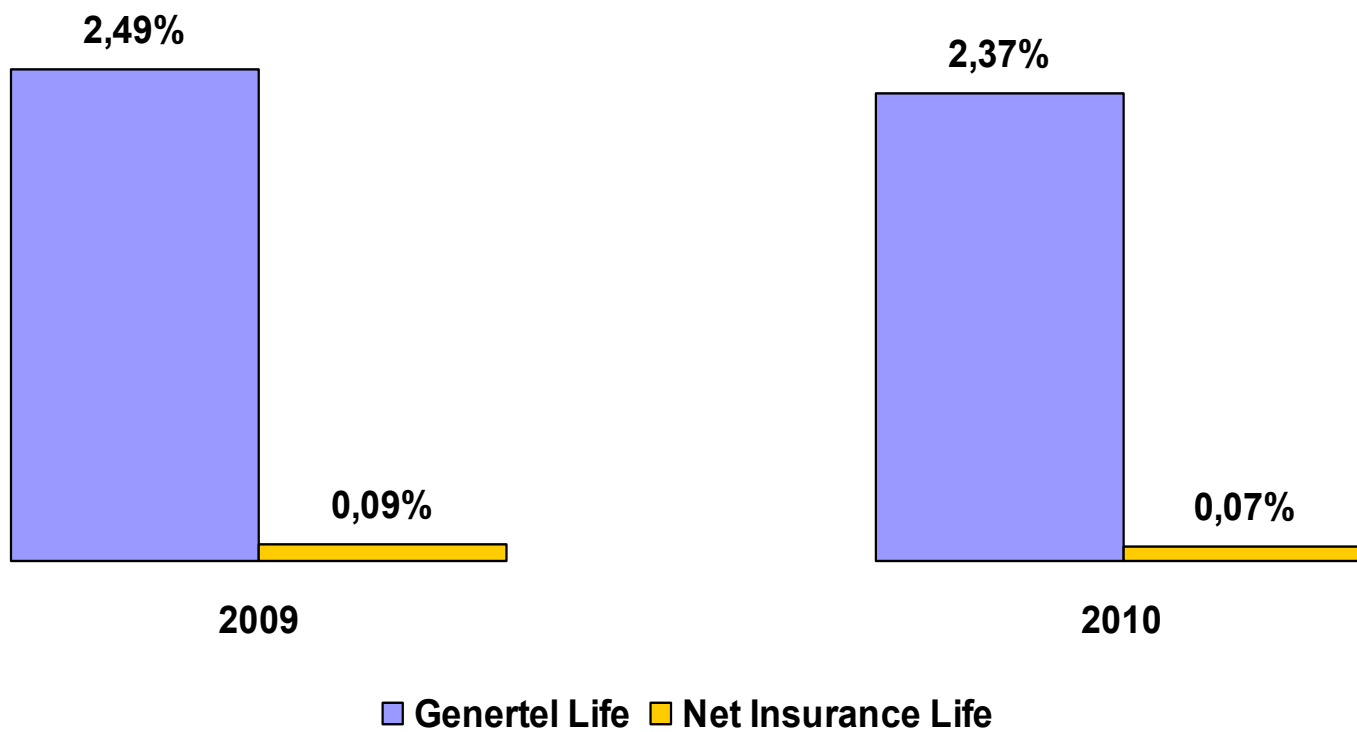


**Quota di mercato Danni**  
**Portafoglio italiano diretto**  
Cifre in %

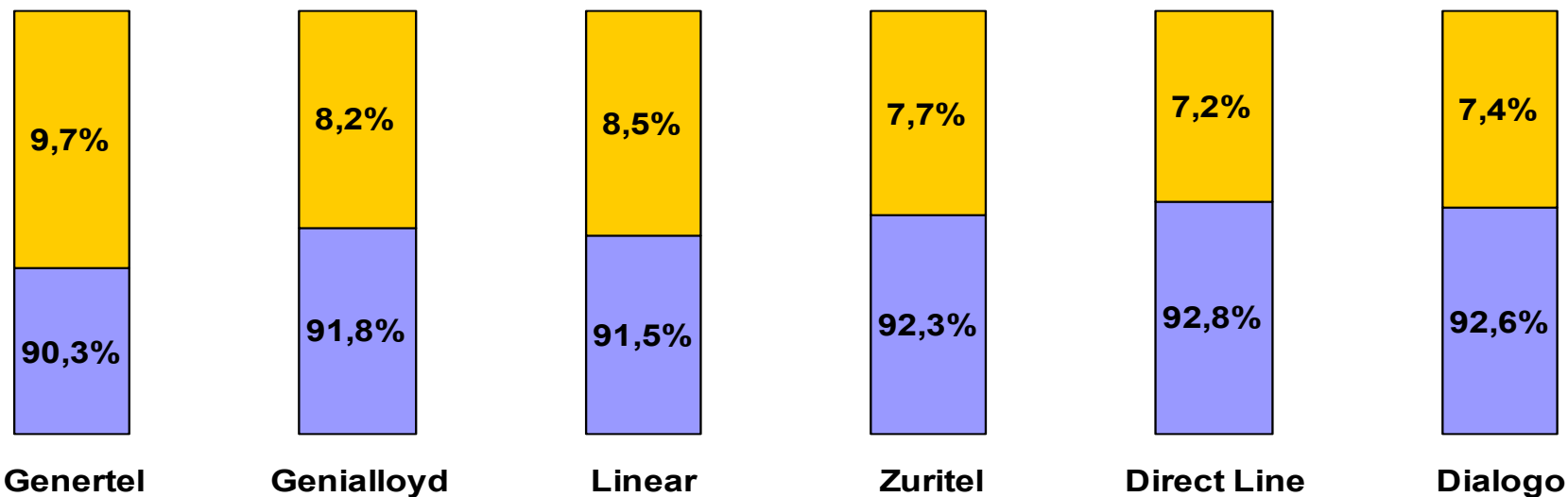




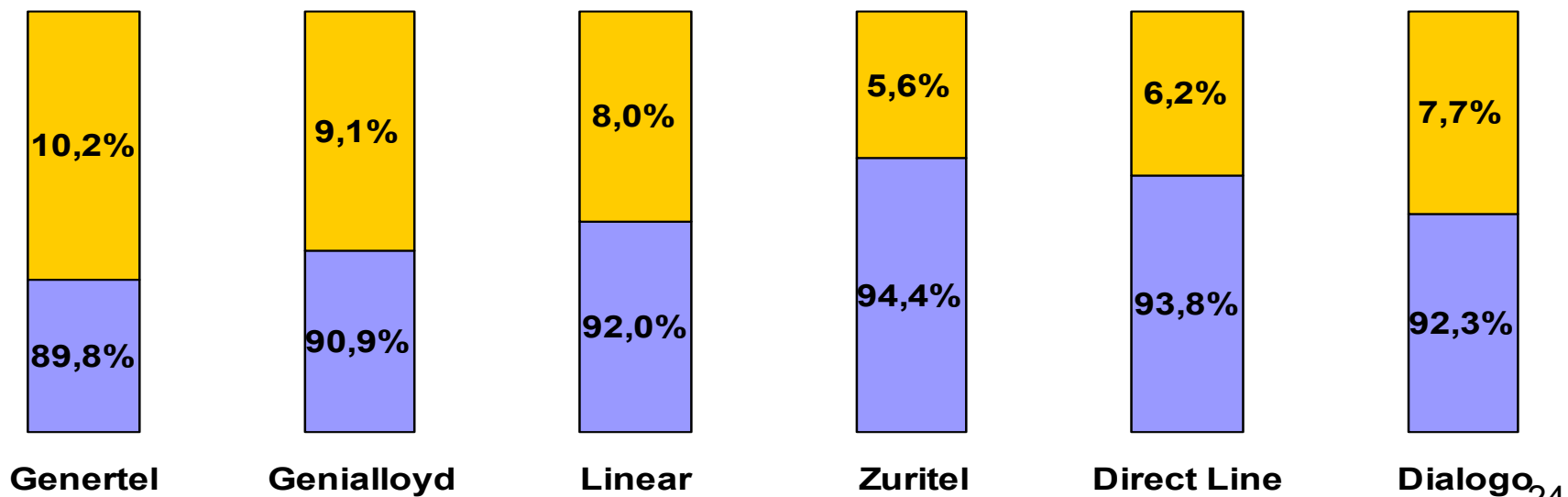
**Quota di mercato Vita**  
**Portafoglio italiano diretto**  
Cifre in %



**Composizione del portafoglio diretto Danni**  
Cifre in %



■ 2009 Auto ■ 2009 Non Auto

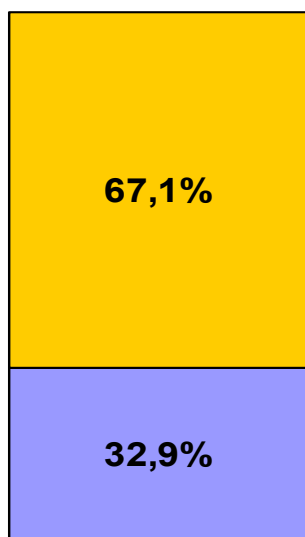


■ 2010 Auto ■ 2010 Non Auto

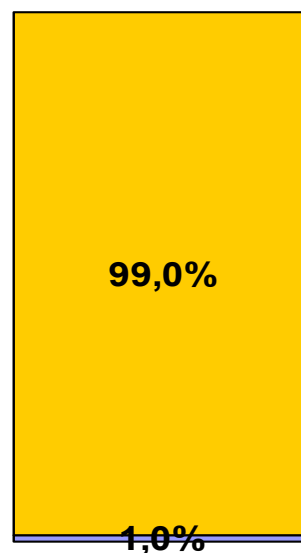


## Composizione del portafoglio diretto Danni

Cifre in %

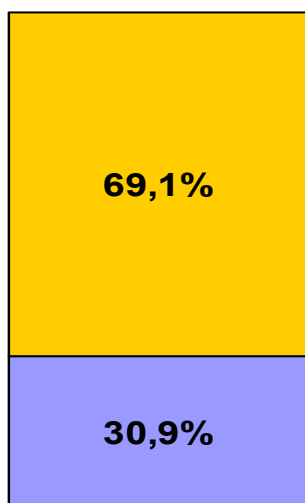


Filo Diretto

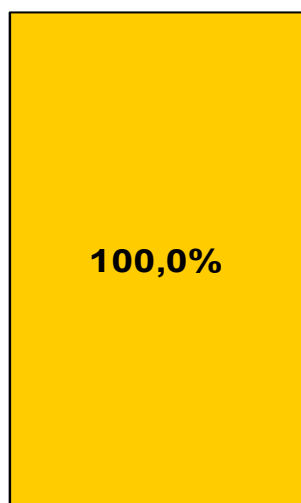


Net Insurance

■ 2009 Non Auto  
■ 2009 Auto



Filo Diretto



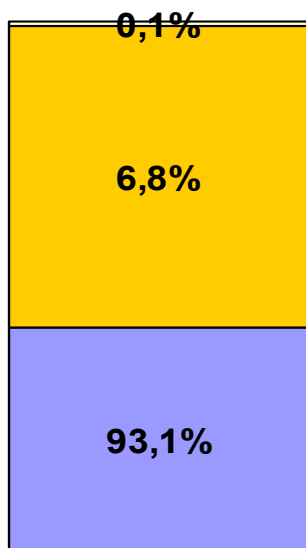
Net Insurance

■ 2010 Non Auto  
■ 2010 Auto

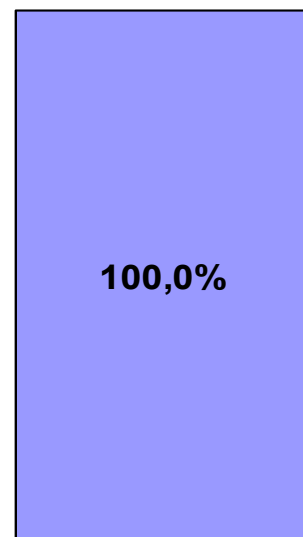


## Composizione del portafoglio diretto Vita

Cifre in %

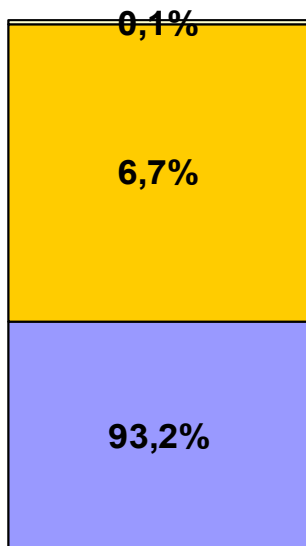


Genertel Life

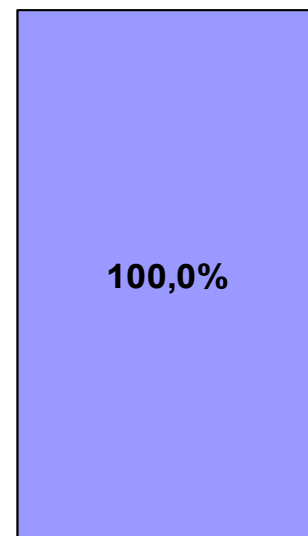


Net Insurance Life

- 2009 Altri Rami
- 2009 Ramo III
- 2009 Ramo I

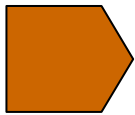


Genertel Life



Net Insurance Life

- 2010 Altri Rami
- 2010 Ramo III
- 2010 Ramo I



## **Tariffa Rca Ultima indagine conoscitiva dell'Antitrust sulle compagnie telefoniche**

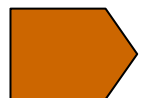


**Quota di mercato contenuta**

**Prezzi inferiori rispetto alle compagnie tradizionali  
ma solo .....**

per profili di assicurati ritenuti più convenienti

per gli assicurati che risiedono nel Centro Nord,  
una zona con una minore frequenza sinistri



## **Tariffa Rca - Dall'ultima audizione di AGCM del 12 ottobre 2011 Periodo 2006- 2009 e primo quadrimestre 2010**

Campione selezionato: 20 compagnie (82% del mercato Rca nel 2010), di cui 15 tradizionali e 5 telefoniche

<b>Profili</b>	<b>Descrizione</b>
A	Individuo di 20 anni, assicurato per la prima volta, Bonus Malus, automobile di 1200 cc, benzina, CU 14
B	Individuo di 20 anni, assicurato per la prima volta, automobile 1200 cc, benzina, CU 1 (ex art. 134 co. 4 bis, d.lgs. 209/2005)
C	Individuo di 40 anni, Bonus Malus, automobile 1900 cc, diesel, CU 7
D	Individuo di 50 anni, Bonus Malus, automobile 1900 cc, diesel, CU 1
E	Individuo di 65 anni, Bonus Malus, automobile 1200 cc, benzina , CU 1
F	Individuo di 18 anni, Bonus Malus, ciclomotore 50 cc, CU 12
G	Individuo di 45 anni, Bonus Malus, ciclomotore di 250 cc, CU 8



**Questi profili sono rappresentativi della realtà italiana!!!**

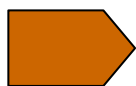
### **Macro aree considerate**

Nord: Piemonte, Valle D'Aosta, Lombardia, Liguria, Trentino A.A., Veneto Friuli V.G., Emilia Romagna

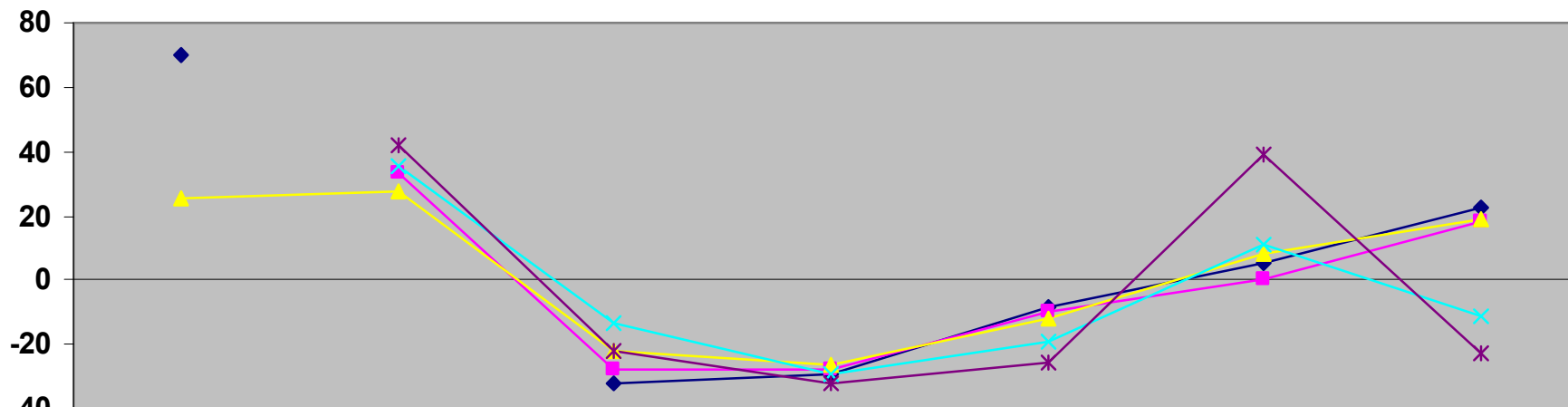
Centro: Toscana, Umbria, Marche, Lazio

Sud: Campania, Abruzzi, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria

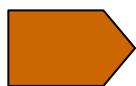
Isole: Sardegna, Sicilia



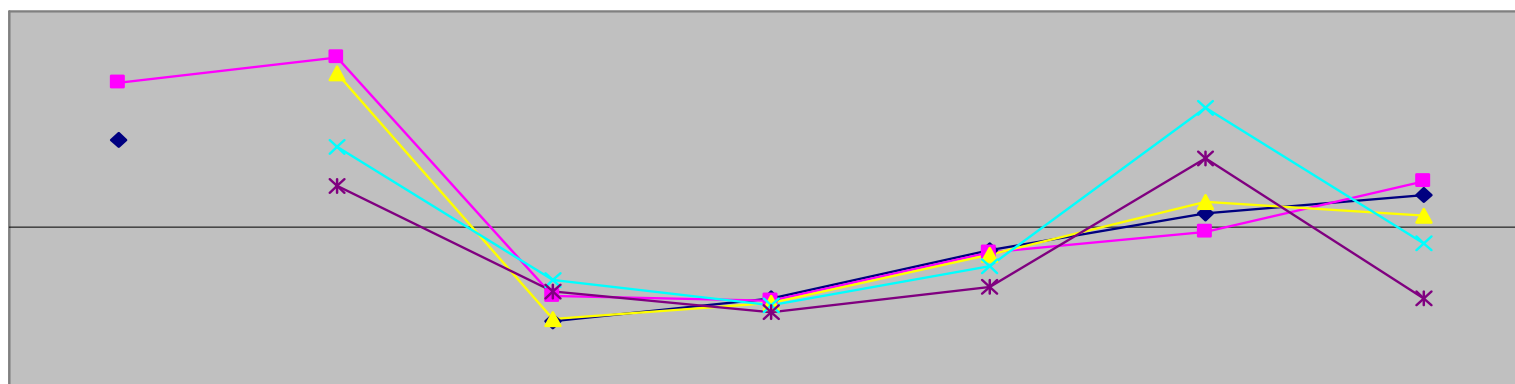
**Tariffa Rca delle compagnie telefoniche**  
**Differenze percentuali con le compagnie tradizionali**  
**Profili sesso femminile**



	A	B	C	D	E	F	G
◆ 2006	70,1		-32,1	-29,1	-8,7	5,1	22,3
■ 2007		33,3	-27,6	-27,6	-10,0	0,1	18,1
▲ 2008	25,3	27,7	-22,2	-26,7	-11,7	8,1	18,6
× 2009		35,4	-13,6	-29,2	-19,4	11,3	-11,1
* 2010		41,8	-21,7	-32,1	-25,9	39,4	-22,4



**Tariffa Rca delle compagnie telefoniche**  
**Differenze percentuali con le compagnie tradizionali**  
**Profili sesso maschile**



	A	B	C	D	E	F	G
◆ 2006	31,9		-35,3	-26,6	-8,9	4,7	11,8
■ 2007	53,6	63,0	-25,5	-27,3	-9,3	-1,7	16,5
▲ 2008		56,9	-34,1	-28,4	-10,2	9,4	3,9
× 2009		29,4	-19,8	-29,1	-15,1	44,2	-6,3
* 2010		15,1	-24,4	-32,2	-22,6	25,4	-26,4



## Premessa

E' stata analizzata la redditività conseguita nel periodo **2005-2010**, suddividendo, a volte, i Call Centers in 3 gruppi. E' stata maggiormente approfondita la conoscenza di quelli Danni con maggiori quote di mercato. Non è stata considerata Quixa, poiché è una compagnia che deve raggiungere ancora il suo break even.

## ROE nel triennio 2008-2010

Questo indicatore misura la redditività del capitale di rischio. Negli ultimi 3 anni sono prevalse le imprese con un ROE positivo. Nel 2010, ad esempio, alcune di loro, come Genialloyd, Genertel e Net Insurance Life hanno raggiunto vette molto elevate. Genialloyd nel periodo considerato è stato il campione assoluto. E' stato interessante il percorso di Direct Line, una compagnia che ha terminato il 2010 con un risultato positivo per il secondo anno consecutivo, dopo un lunghissimo periodo nel quale aveva chiuso sempre in passivo. Tra le imprese con un ROE negativo Dialogo e Zuritel sono quelle che hanno avuto l'andamento più problematico.

## Risultato d'esercizio nel periodo 2005-2010

**Primo gruppo.** Genertel, Genialloyd e Linear hanno chiuso sempre in utile, a differenza di Zuritel che ha conseguito sempre perdite. Direct Line, invece negli ultimi 2 anni ha invertito la direzione di marcia chiudendo l'esercizio in attivo.

**Secondo gruppo.** Particolarmente problematica è la situazione di Dialogo che a partire dal 2007 ha subito costanti perdite d'esercizio. Per ciò che attiene le due compagnie, che hanno in prevalenza un portafoglio Non Auto, Net Insurance ha conseguito sempre utili, più consistenti fino al 2007 e molto più ridotti a partire dal 2008; Filo Diretto, invece, ha alternato periodi di perdita ad altri nei quali ha segnato invece utili, con un bilancio globale, però, negativo.

**Terzo gruppo.** Delle due compagnie Vita è stato considerato solo il biennio 2009-2010, periodo nel quale entrambe hanno chiuso l'esercizio in utile.

Il risultato di ciascun anno e dell'intero periodo, relativo all'aggregato dei 3 gruppi, è di gran lunga positivo.

## Riserva sinistri anni precedenti nel periodo 2005-2010 – Compagnie Danni

Gli esiti dell'indicatore, che mette in rapporto la riserva sinistri degli esercizi precedenti sui premi di competenza, ha segnalato una sovrastima pressoché generalizzata della prima posta qui evocata e con percentuali in genere molto più elevate della media di mercato.



## La redditività

---

Ciò vuol dire che i risultati (ROE, utili, perdite, saldo tecnico, indicatori tecnici, indicatori patrimoniali ..... ) delle compagnie, che rientrano in questa situazione, sono stati decisamente migliori di quelli ostentati in bilancio. Dal 2007, ha fatto eccezione Zuritel, per la quale va messa in evidenza, invece, una sottostima della riserva sinistri degli esercizi precedenti. A riguardo e al contrario di quanto detto prima, i risultati di bilancio di quest'ultima sono stati peggiori di quelli che figurano sul bilancio.

### **Catena del valore nel periodo 2008-2010**

E' stata focalizzata l'attenzione solamente su Genertel, Genialloyd, Linear, Zuritel e Directe Line.

**Anno 2008.** Per Genertel, Genialloyd e Linear il risultato tecnico positivo è dipeso dalla gestione strettamente assicurativa. L'utile derivante dagli investimenti è stato esiguo per Genialloyd ed inesistente per Genertel e Linear. La gestione assicurativa (vedi saldo tecnico) è stata invece negativa per Zuritel e Directe Line e il suo passivo tecnico è stato parzialmente compensato dall'utile investimenti.

**Anno 2009 e 2010.** Per Genertel, Genialloyd e Linear il risultato tecnico positivo è dipeso sia dalla gestione assicurativa sia da quella finanziaria. L'apporto reddituale della prima è stata più elevata nel caso di Genialloyd; quello della seconda è stato maggiore nel caso di Genertel e Linear.

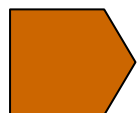
Per Directe Line il risultato tecnico positivo è dipeso dall'utile investimenti che ha neutralizzato la perdita tecnica della gestione assicurativa. Per Zuritel, al contrario, il risultato tecnico negativo è dipeso dalla perdita della gestione assicurativa, neutralizzata solo in parte dall'utile investimenti.

### **Redditività tecnica delle imprese Danni nel periodo 2008-2010**







E' stato valutato l'andamento dei 3 indicatori tecnici maggiormente monitorati: Loss ratio (rapporto sinistri/premi), Expenses ratio (rapporto Spese di gestione/premi), Combined ratio (rapporto sinistri + spese di gestione/premi).


I risultati di ciascuna compagnia riflettono più o meno i commenti proposti in precedenza.

**Combined ratio.** Il dato migliore è stato quello di Genialloyd, quello peggiore di Dialogo.

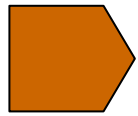


## Andamento del R.O.E. Cifre in %

Anno	2008	2009	2010
Genertel	8,5%	39,5%	30,3%
Genertel Life	-5,6%	3,8%	12,5%
Genialloyd	 36,1%	 54,1%	 37,2%
Linear	10,1%	31,4%	11,9%
Zuritel	-17,6%	-64,0%	-60,5%
Direct Line	-3,9%	9,1%	7,6%
Dialogo	 -165,4%	 -260,2%	 -249,6%
Dialogo Vita	-4,4%	7,5%	
Filo Diretto	4,6%	-2,5%	-14,3%
Net Insurance	0,3%	4,1%	2,3%
Net Insurance Life	1,9%	51,2%	20,1%

 peggiore

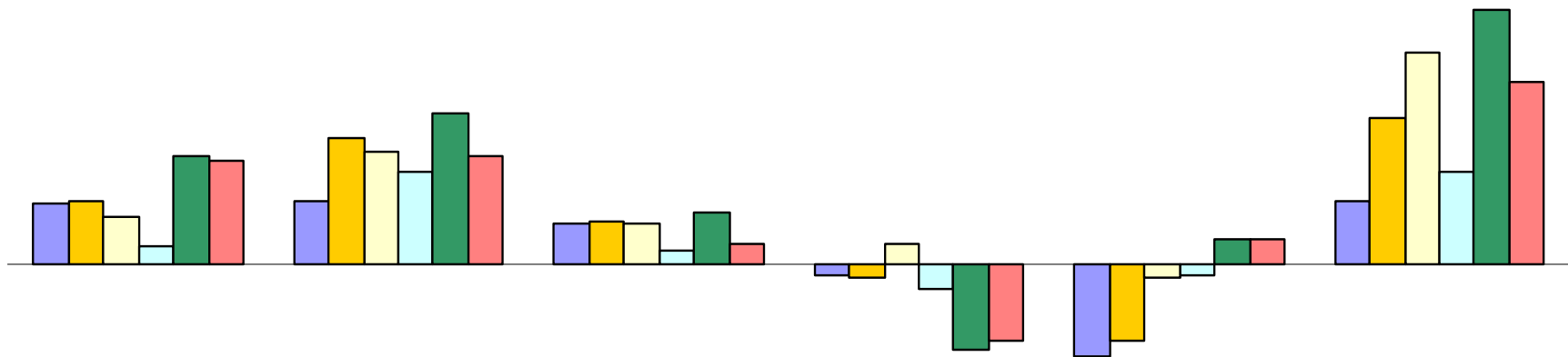
 migliore



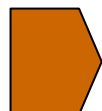
## Andamento del risultato d'esercizio

### Utile/Perdita

Cifre in migliaia di euro



	<b>Genertel</b>	<b>Genialloyd</b>	<b>Linear</b>	<b>Zuritel</b>	<b>Direct Line</b>	<b>Totale</b>
<b>2005</b>	17077	17279	11078	-2900	-24921	17613
<b>2006</b>	17312	35002	12213	-3394	-20579	40554
<b>2007</b>	13299	31197	11524	5672	-3215	58477
<b>2008</b>	5177	25313	4178	-6296	-2655	25717
<b>2009</b>	30007	41477	14221	-23087	7225	69843
<b>2010</b>	28877	29782	5598	-20670	6733	50320

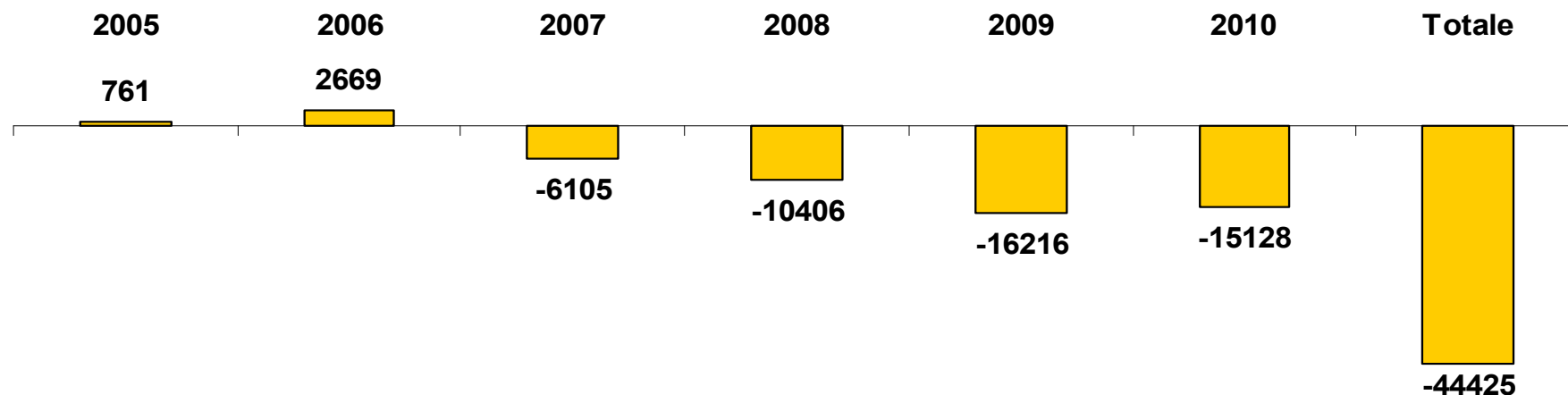


## Andamento del risultato d'esercizio

### Utile/Perdita

Cifre in migliaia di euro

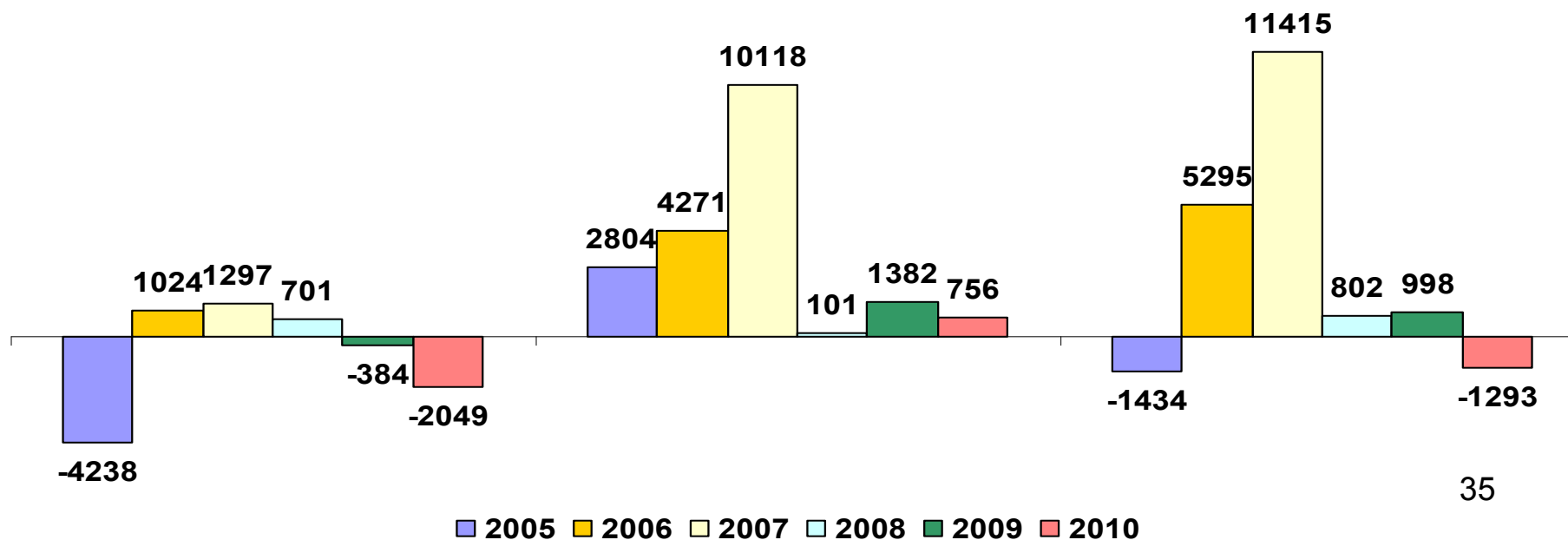
#### Dialogo Assicurazioni

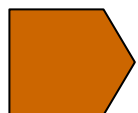


#### Filo Diretto

#### Net Insurance

#### Totale

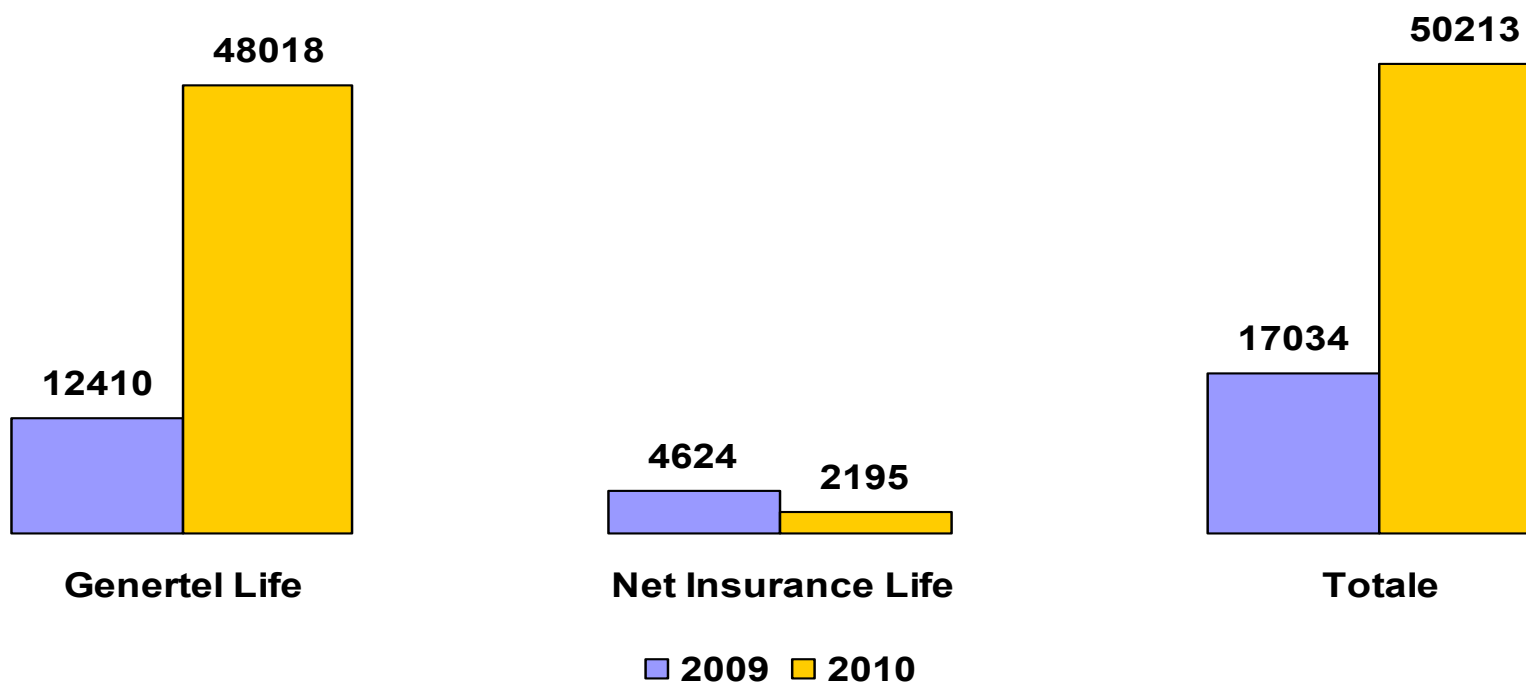


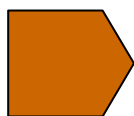


## Andamento del risultato d'esercizio

### Utile/Perdita

Cifre in migliaia di euro

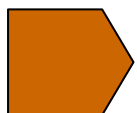




## **Sottostima/Sovrastima della riserva sinistri degli esercizi precedenti**

Cifre in %

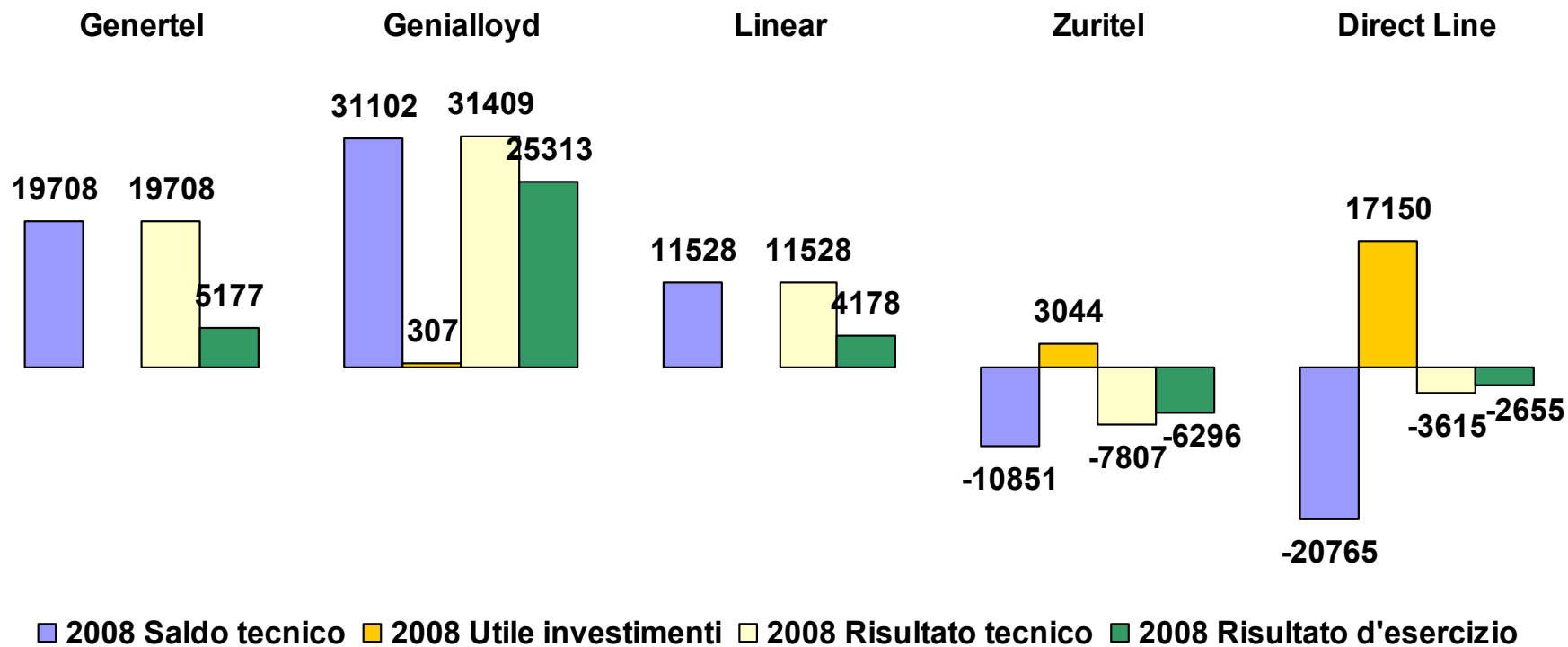
	<b>Suff/Insuff riserva sinistri esercizi precedenti/Premi di competenza</b>					
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Genertel	4,4	4,1	5,4	7,1	6,5	5,5
Genialloyd	5,8	10,6	10,7	7,1	17,6	9,8
Linear	0,8	3,5	3,7	6,6	7,7	6,4
Zuritel	4,8	2,8	-0,9	-3,6	-1,6	-0,8
Direct Line	-0,7	7,4	5,0	10,2	8,2	11,9
Dialogo	5,9	23,7	7,8	4,6	1,0	-3,4
Filo Diretto	-4,6	3,0	2,7	2,7	2,7	3,0
Net Insurance	-1,5	7,4	5,7	9,3	11,6	13,5
Mercato Rca	2,6	2,0	0,4	0,5	-1,1	-3,5
Mercato CVT	3,1	2,6	2,7	1,7	0,8	1,1

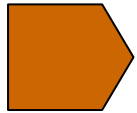


## Catena del valore al netto della riassicurazione

Anno 2008

Cifre in migliaia di euro

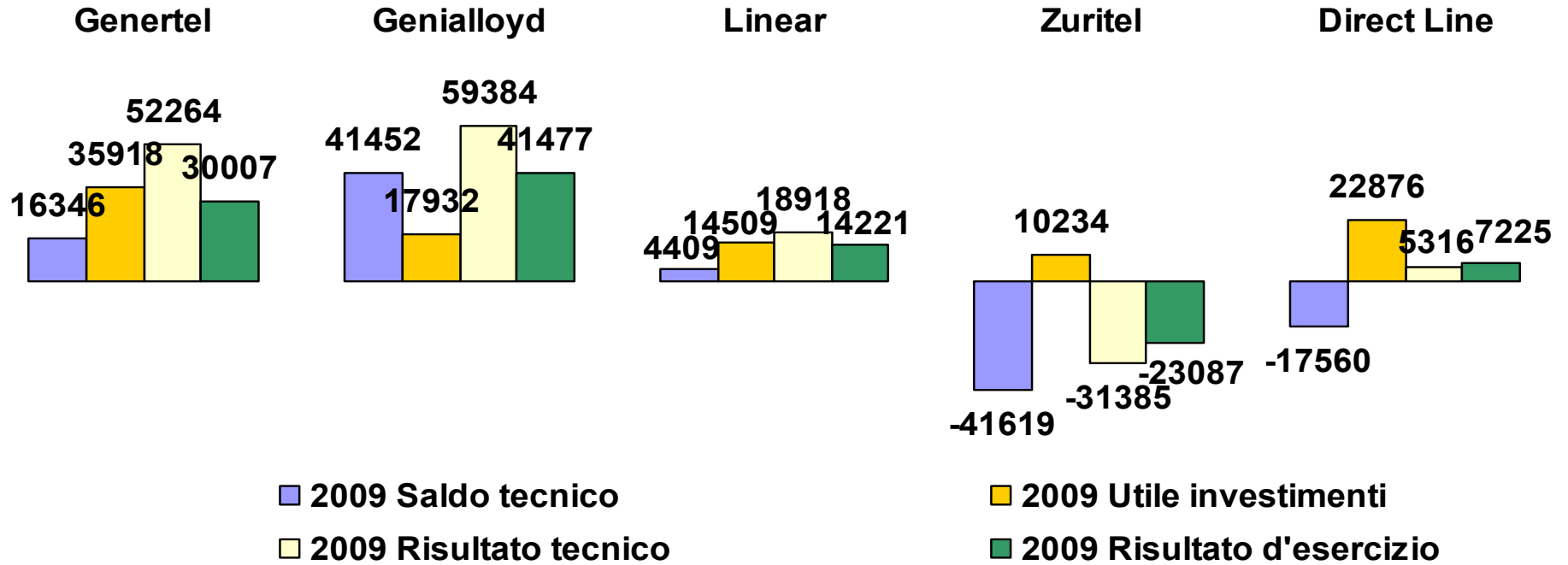


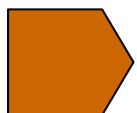


# Catena del valore al netto della riassicurazione

Anno 2009

Cifre in migliaia di euro

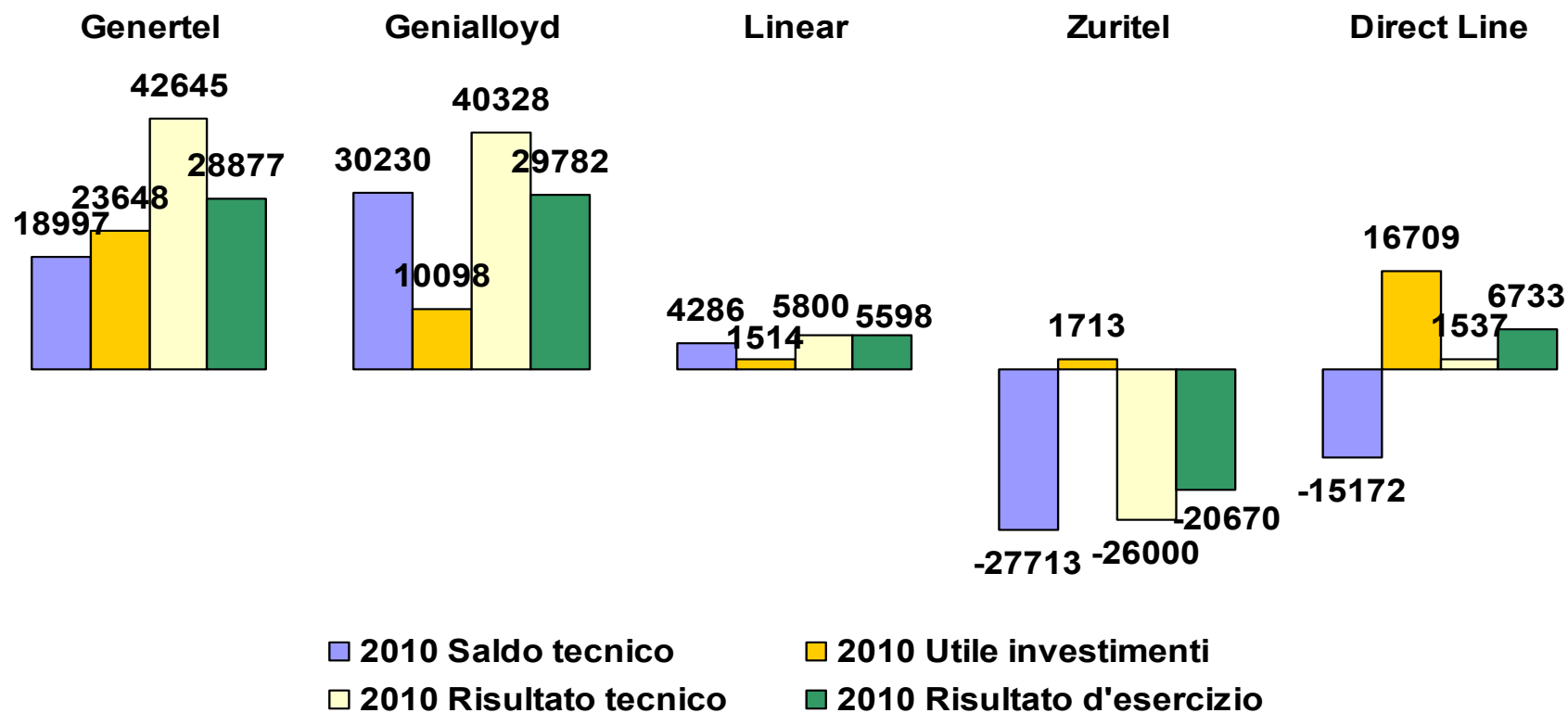


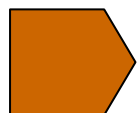


## Catena del valore al netto della riassicurazione

Anno 2010

Cifre in migliaia di euro





## La redditività tecnica

Cifre in %

	Loss ratio			Expenses ratio			Combined ratio											
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010									
Genertel	78,1	78,7	78,3		15,4		15,4		14,4	93,5	94,1	92,7						
Genialloyd	70,6	63,6	69,7		18,2		18,4		15,9		88,8		82,0		85,6			
Linear	76,0	79,7	79,2		16,6		17,4		16,5		92,6		97,1		95,7			
Zuritel	83,0	99,5	96,6		24,6		33,2		23,9		107,6		132,7		120,5			
Direct Line	80,0	79,3	76,6		27,7		27,0		24,4		107,7		106,3		101,0			
Dialogo		84,6		110,6		115,3		61,4		48,9		38,7		146,0		159,5		154,0
Filo Diretto		53,8		56,9		50,6		45,7		47,2		45,3		99,5		104,1		95,9
Net Insurance		69,7		91,1		108,5		20,5		18,7		19,7		90,2		109,8		128,2

peggiore

migliore

# Gli investimenti e la solvibilità



## Periodo 2009-2010

Sono state considerate Genertel, Genialloyd, Linear, Zuritel e Directe Line . Le riflessioni qui proposte sono relative, poiché andrebbero integrate con l'analisi dei gruppi d'appartenenza.

## Investimenti

Nella composizione le obbligazioni e altri titoli a reddito fisso hanno coperto, in nettissima prevalenza, la maggior parte del totale investimenti. In quella di Directe Line hanno assorbito addirittura il 100%.

## Solvibilità statica

Il livello totale degli investimenti è superiore o uguale a quello delle riserve tecniche nel caso di Genertel, Genialloyd e Linear. Per loro, quindi, si può considerare rispettato il vincolo strutturale stabilito dalla legge. E' inferiore, invece, nel caso di Zuritel e Directe Line. Queste ultime, quindi, hanno presentato una situazione critica rispetto al vincolo strutturale imposto dalla normativa. Va segnalata, tuttavia, una differenza. Nel caso di Directe Line il problema va ridimensionato e rivalutato alla luce della sovrastima della riserva sinistri ormai ricorrente e prima richiamata. Nel caso di Zuritel il limite riscontrato, al contrario, è aggravato dalla sua abitudine ormai consolidata, rilevata a partire dal 207, di sottostimare la riserva sinistri.

## Indicatori di solidità patrimoniale

Sono stati selezionati 3 indicatori: **patrimonio netto/riserve tecniche; patrimonio netto/investimenti; patrimonio netto/premi**. Nei primi due casi più alto è il rapporto ricavato e maggiore è la capitalizzazione, maggiore la capacità di fronteggiare eventuali perdite d'esercizio e più remota è la possibilità di rovina di un'impresa. Nel terzo caso si valuta la parte di investimenti realizzati con l'impiego dei mezzi propri.

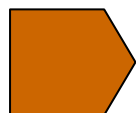
**Patrimonio netto/Riserve tecniche**. Nel 2009 la situazione migliore è stata di Genialloyd; nel 2010 di Linear.

**Patrimonio netto/Premi**. Nel 2009 Genialloyd ha fatto registrare il risultato migliore; Genertel nel 2010.

**Patrimonio netto/Investimenti**. Nel 2009 i valori più elevati sono stati conseguiti da Genialloyd; nel 2010 da Linear.

**Considerazione finale:** la capacità delle imprese di fronteggiare le obbligazioni, in particolare verso gli assicurati, va posta in correlazione anche con la loro capacità di produrre ricchezza.

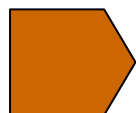
Nel caso dei C.C. quest'ultima è mediamente una costante che accompagna la gestione di ciascun esercizio.



## Sviluppo degli investimenti

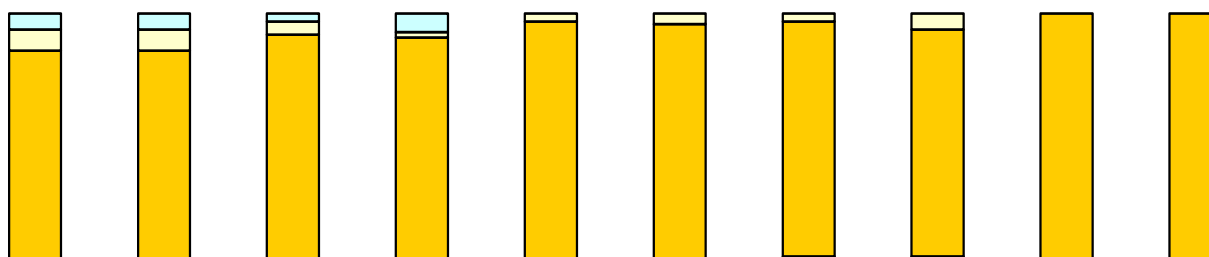
Cifre in milioni di euro

Investimenti	Genertel		Genialloyd		Linear		Zuritel		Direct Line	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Terreni fabbricati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	3,8	0,0	0,0
<b>Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso</b>	<b>542,1</b>	<b>566,0</b>	<b>353,0</b>	<b>350,6</b>	<b>229,6</b>	<b>212,7</b>	<b>211,8</b>	<b>217,8</b>	<b>489,0</b>	<b>523,0</b>
Azioni e quote	50,1	55,6	21,6	10,1	6,1	10,3	6,2	14,4	0,0	0,0
Finanziamenti e depositi	41,8	40,4	10,4	29,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Linked e fondi pensioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	634,0	662,0	385,0	390,0	236,0	223,0	222,0	236,0	489,0	523,0

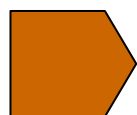


## Composizione degli investimenti

Cifre in %

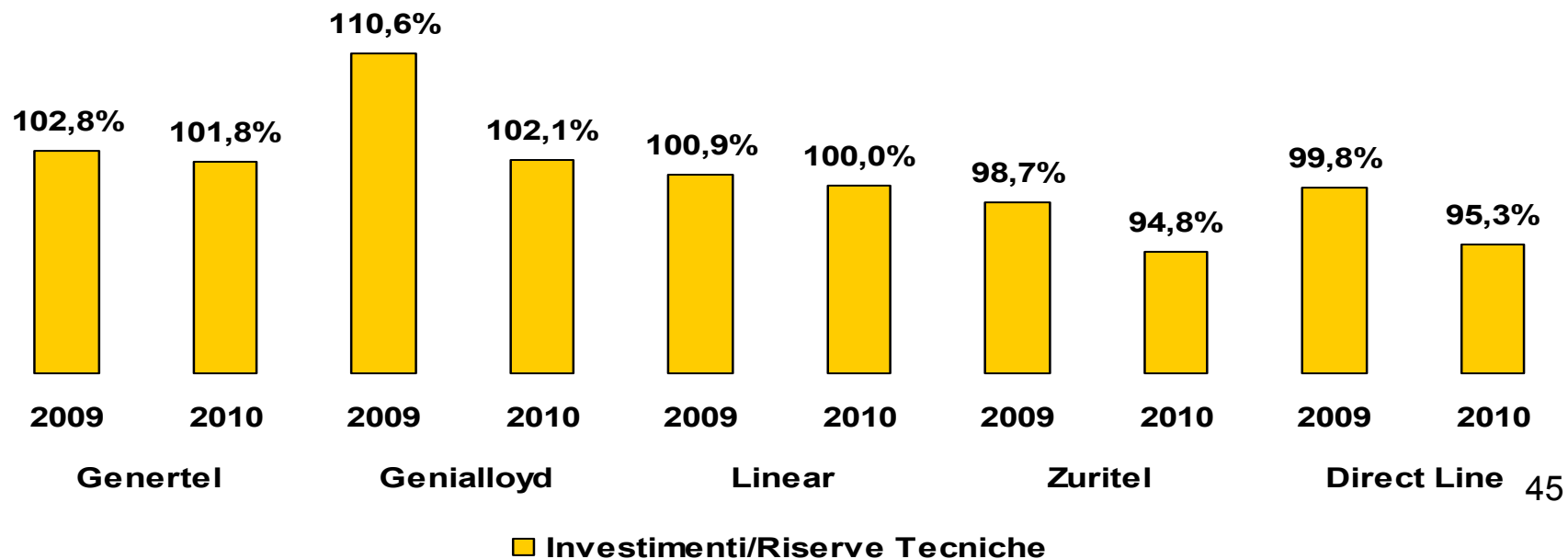
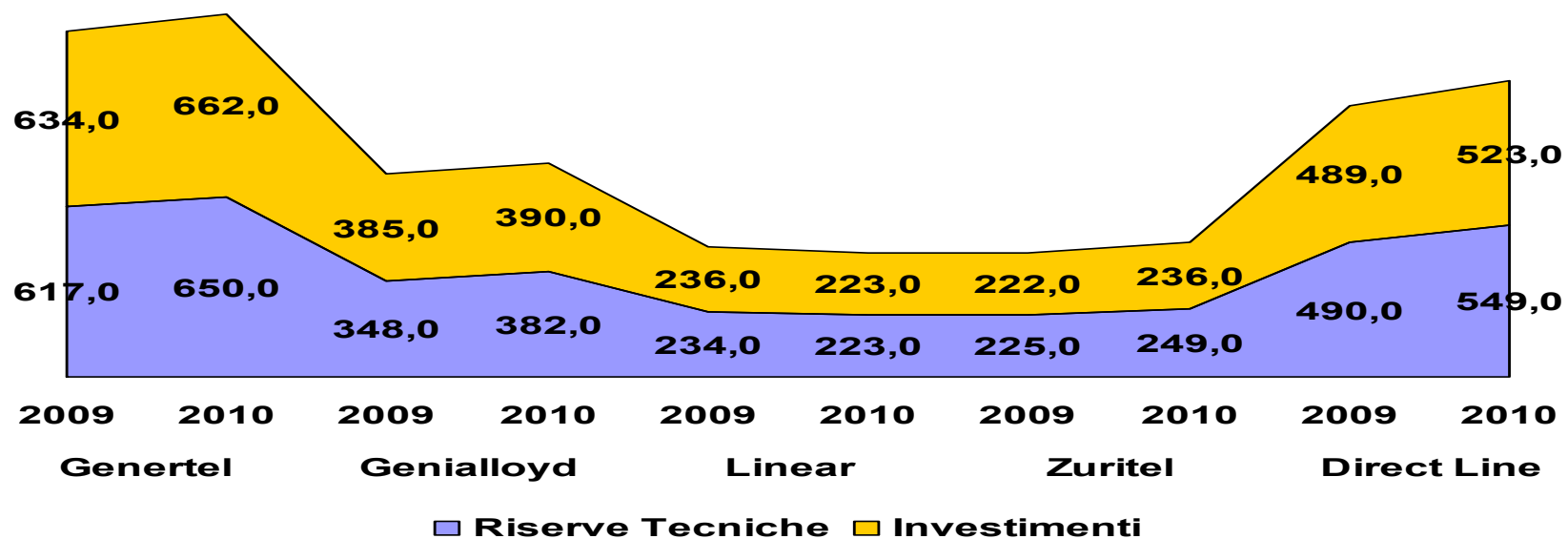


	2009		2010		2009		2010		2009		2010	
	Genertel		Genialloyd		Linear		Zuritel		Direct Line			
■ Linked e fondi pensioni	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
□ Finanziamenti e depositi	6,6%	6,1%	2,7%	7,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
□ Azioni e quote	7,9%	8,4%	5,6%	2,6%	2,6%	4,6%	2,8%	6,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
■ Obbl e altri titoli a reddito fisso	85,5%	85,5%	91,7%	89,9%	97,3%	95,4%	95,4%	92,3%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
■ Terreni fabbricati	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%



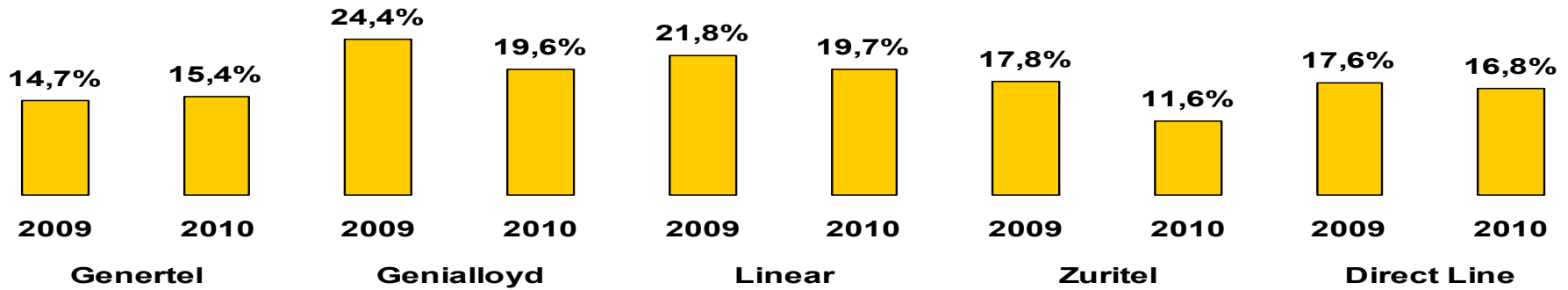
## Andamento della solvibilità statica

Cifre in milioni di euro, in %

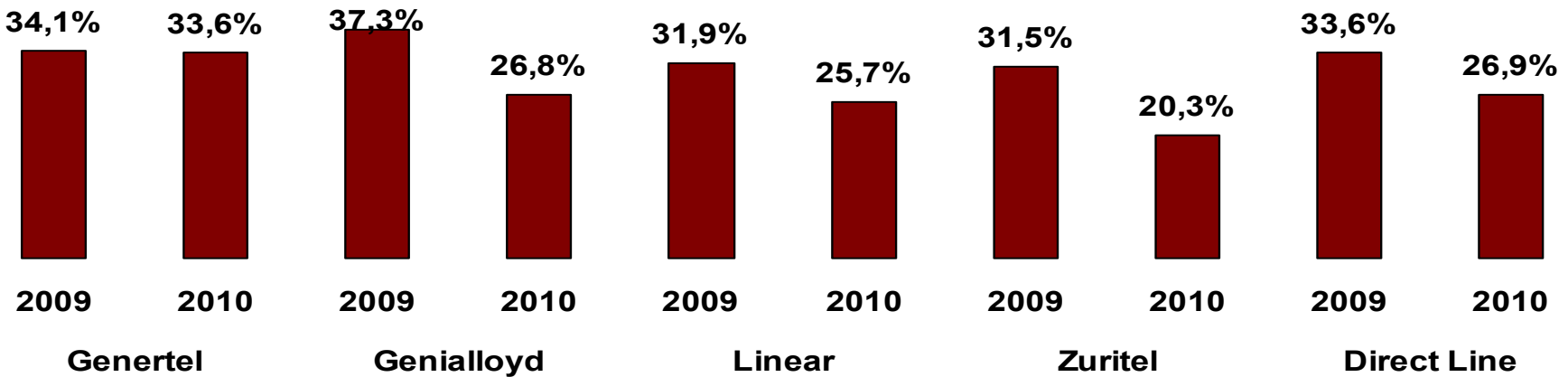




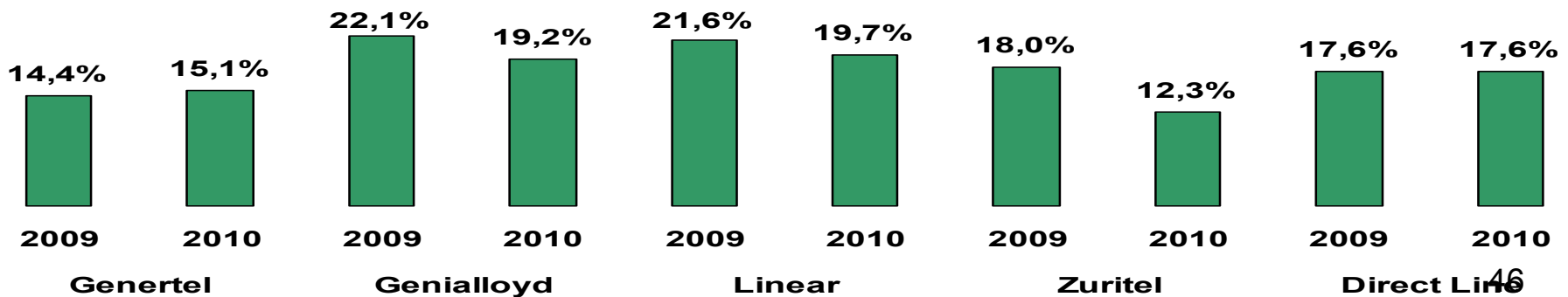
# Grado di capitalizzazione



■ Patrimonio Netto/Riserve Tecniche



■ Patrimonio Netto/Premi



■ Patrimonio Netto/Investimenti