

ALLA PROVA DELLA RIPARTENZA

di Giacomo Corvi

IL MERCATO VITA IN ITALIA HA SUPERATO BENE UNA STAGIONE DIFFICILE PER I PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO. I NUMERI, SEPPUR NON ANCORA DEL TUTTO POSITIVI, SONO IN CRESCITA. E SI INTRECCIANO, SECONDO FEDERICA ORSINI DI PROMETEIA, A UNO SCENARIO CHE MOSTRA BUONE PROSPETTIVE DI SVILUPPO

Il 2024 si è imposto come l'anno della ripartenza per il mercato delle polizze vita in Italia. E il 2025 potrebbe alla fine rivelarsi quello del definitivo ritorno dei flussi netti di raccolta in territorio positivo. Le prospettive sono buone. A gennaio, secondo l'ultimo aggiornamento statistico dell'**Ania**, la nuova produzione vita si è attestata complessivamente a otto miliardi di euro, mettendo a segno un incremento del 14,7% su base annua. Bene soprattutto il business delle soluzioni multiramo, ossia quelle che, insieme alle unit-linked stand alone, avevano maggiormente sofferto le difficoltà degli ultimi anni, capaci di chiudere il primo mese dell'anno con un balzo di oltre l'80% e una performance complessiva di circa 2,2 miliardi di euro.

"I volumi hanno ripreso nel 2024 il loro percorso di crescita, cosa che ci aspettiamo possa proseguire anche nei prossimi due anni", osserva **Federica Orsini**, principal di **Prometeia**. "La ripresa del settore – prosegue – può contare sul positivo andamento della ricchezza finanziaria, che è cresciuta nel 2024 e che si è mantenuta, anche grazie al calo dell'inflazione, su livelli superiori a quelli che si registravano prima della pandemia di Covid-19".

I SEGNI DI UNA STAGIONE DIFFICILE

Proprio l'andamento dell'inflazione è stata una delle cause principali delle difficoltà che le compagnie del ramo vita si sono trovate ad affrontare negli ultimi anni. Alla fiammata dei prezzi al consumo è seguito un rialzo dei tassi di interesse che, dopo la lunga stagione dei tassi bassi (o addirittura negativi), ha reso di nuovo appetibile e redditizio l'investimento in

titoli di Stato. Risultato? Una concorrenza che le compagnie assicurative non erano probabilmente preparate a gestire. E che è diventata evidente con la brusca impennata dei riscatti sulle polizze vita che si è registrata nel biennio 2023-24.

Adesso il trend è calato, il fenomeno dei riscatti appare sotto controllo, comunque in fase di regressione. Ma i segni di questa stagione sono ancora ben evidenti nei bilanci delle imprese del settore. "Secondo una stima di Prometeia basata su dati Ania e comprensiva del business delle compagnie cross-border, il mercato vita ha messo a segno nel 2024 un incremento della raccolta lorda paria al 20,2%", illustra Orsini. Tuttavia, aggiunge, "la raccolta netta, seppur in miglioramento rispetto ai -24,6 miliardi di euro dell'anno precedente, risulta ancora negativa per circa quattro miliardi di euro".



© Doucefleur - iStock

UNA NUOVA OFFERTA DI MERCATO

Una simile fase di mercato ha lasciato segni anche sui modelli e sulle strategie di offerta. “Le imprese si sono rese protagoniste di interventi generalizzati di restyling e innovazione di prodotto, volti a restituire appetibilità alle soluzioni di ramo I e favorire in questo modo nuovi flussi in entrata”, illustra Orsini. Molto è stato fatto pure per spingere la crescita dei prodotti unit-linked, anche sulla scia del positivo momento dei mercati finanziari, e giungere così a un più equilibrato mix di portafoglio. Ulteriori prospettive di crescita e sviluppo si colgono invece nei comparti puro rischio e previdenza, ancora fermi a un’incidenza del 15% sul totale della raccolta.

Più in generale, dall’analisi di Orsini emerge una tendenza sempre più accentuata a venire incontro e tentare di soddisfare le esigenze della clientela. “Ci aspettiamo che tali dinamiche continuino e si consolidino anche nel prossimo biennio, con un’attenzione progressivamente crescente all’arricchimento dell’offerta anche sotto il profilo delle coperture demografiche e di protezione e alla valorizzazione della consulenza in logica di servizio che premia la gestione a tutto tondo del cliente e delle sue esigenze”, osserva Orsini.

LE ESIGENZE DELLA CLIENTELA

E cosa chiedono oggi i clienti? Innanzitutto la sicurezza dell’investimento. Orsini cita a tal proposito il rapporto *Wealth Insights*, redatto da Prometeia insieme a Ipsos. “Rileviamo una crescente cautela nella propensione al rischio, pure nelle famiglie di fascia elevata, anche indotta dalle turbolenze che hanno attraversato i mercati durante l’estate e dal clima di crescente incertezza dell’attuale scenario economico e socio-politico”, illustra Orsini. Emerge tuttavia anche la consapevolezza che la liquidità non basta da sola a salvaguardare la ricchezza della famiglia, soprattutto in uno scenario di forte crescita dell’inflazione come quello che abbiamo appena superato. Ed ecco allora, come visto, il ricorso a titoli di Stato, ma anche, dice Orsini, “il crescente interesse verso il comparto vita, soprattutto da parte delle fasce più facoltose della popolazione”.

In questo scenario, le polizze vita hanno comunque un vantaggio. Ossia, prosegue la principal di Prometeia, “la capaci-



Federica Orsini, principal di Prometeia

tà di coniugare, nell’ambito della propria gamma di offerta, una nativa possibilità di garantire la protezione del capitale accumulato e la stabilizzazione nel tempo dei rendimenti, a cui si sommano anche soluzioni e strumenti per cogliere le eventuali opportunità fornite dai mercati”.

ASSICURAZIONI PIÙ PREPARATE

Arrivati a questo punto, la domanda sorge spontanea: è possibile che un simile scenario possa ripresentarsi? Orsini non lo esclude. “Le aspettative di sviluppo in Italia e in Europa sono relativamente deboli, l’elevata incertezza geopolitica non alimenta attese ottimistiche e i dati sull’andamento dei prezzi dimostrano come ancora si fatichi a tenere sotto controllo l’inflazione”, commenta Orsini. “Non ci aspettiamo a breve un rialzo dei tassi ma – aggiunge – un rallentamento della discesa non è da escludere”.

Tuttavia, in questo contesto, le conseguenze per il settore assicurativo potrebbero essere meno gravi. L’esperienza del mercato potrà tornare utile per affrontare un eventuale rialzo dei tassi di interesse. E l’innovazione di prodotto potrà contribuire a soddisfare le nuove esigenze dei clienti. “Le gestioni separate esistenti, e ancor più le nuove gestioni introdotte sul mercato sulla spinta dell’innovazione di prodotto dell’ultimo anno, hanno potuto beneficiare della fase di rialzo dei tassi sui titoli di Stato”, osserva in chiusura Orsini. “Su circa 100 gestioni separate analizzate nel nostro servizio di monitoraggio – conclude – abbiamo rilevato nel 2024 un incremento medio ponderato di oltre dieci punti percentuali rispetto all’anno precedente, con un valore complessivo del 2,82%”.