

Bancassurance Leaders Club

Banche, assicurazioni e PMI:
un'alleanza per la crescita

Intervento del Segretario Generale dell'IVASS
Stefano De Polis

Roma, 3 ottobre 2019

Desidero ringraziare il Bancassurance Leader Club per l'invito a partecipare rivolto all'IVASS. Sono ormai alcuni anni che intorno a questo tavolo indaghiamo sotto vari profili la relazione tra banche, imprese e assicurazioni, quale importante fattore di crescita economica ma anche civile e sociale. Le accomuna il contributo che sono in grado di dare - specie in presenza di una intelligente e fattiva interazione - allo sviluppo mediante una attenta selezione, assunzione, condivisione e diversificazione dei rischi.

Le compagnie sono in grado di contribuire allo sviluppo delle PMI sotto un duplice profilo. Come investitore istituzionale possono destinare parte degli attivi a copertura delle riserve tecniche all'acquisizione di passività delle imprese, assumendone il rischio; ma il loro vero mestiere è di offrire coperture dei rischi cui sono tipicamente esposte le attività produttive delle PMI (incendi, furti, responsabilità civile verso terzi, perdite economiche, ecc.) sostenendole nel caso di eventi avversi che possano minacciarne l'esistenza o la redditività. È noto che imprese adeguatamente assicurate - a parità di dimensioni, localizzazione geografica e settore di attività economica - hanno più facile accesso al credito e a condizioni più favorevoli, essendo in grado di mitigare i rischi e la variabilità dei risultati.

Gli investimenti.

Le imprese di assicurazione investono ingenti risorse finanziarie (923 miliardi di euro) con regole che coniugano redditività, sicurezza, qualità e liquidità dei propri portafogli. Una parte di queste risorse può essere utilizzata per finanziare infrastrutture e imprese: la durata medio-lunga delle passività assicurative, soprattutto per le compagnie che operano nel *business* vita (nel caso italiano, ad esempio, le polizze vita hanno una durata media di 7 anni) consente agli assicuratori di investire con un orizzonte di medio e lungo periodo.

L'attenzione per il settore delle PMI è stata negli ultimi anni favorita da una serie di interventi normativi, a livello nazionale, che hanno creato nuove classi di attivi destinate a rendere possibili i prestiti diretti e finanziamenti alle imprese e favorire l'investimento in infrastrutture e in strumenti finanziari emessi dalle piccole e medie imprese. Sebbene il mercato di questi strumenti destinati a far affluire liquidità alle imprese abbia iniziato a svilupparsi, va detto che l'interesse delle compagnie assicurative è stato finora contenuto. Dati IVASS dicono che sono stati investiti in questi strumenti, prevalentemente mini-bond, circa 250 mln di euro.

La bassa propensione a investire verso piccole e medie imprese non è una peculiarità italiana: nel 2016, ad esempio, le azioni non quotate rappresentavano solo il 3% del totale investimenti degli assicuratori europei¹. Ciò, a detta dell'industria, anche in virtù del significativo requisito di capitale richiesto per le azioni non quotate pari al 49 per cento; per le azioni quotate il requisito è del 39 per cento.

Due recenti importanti modifiche delle norme europee sono destinate ad aprire nuovi spazi di investimenti nel settore delle imprese. In particolare le ultime modifiche agli atti delegati entrate in vigore a luglio scorso (Regolamento delegato 2019/981) prevedono tra l'altro:

- la riduzione dei requisiti patrimoniali per le obbligazioni prive di rating e per portafogli di strumenti di capitale non quotati; questi ultimi, in particolare, in presenza di specifici criteri prudenziali ("*qualifying unlisted equity portfolios*") potranno beneficiare del minore requisito patrimoniale applicato alle azioni quotate (39%);
- l'introduzione di una nuova categoria di attivi, gli investimenti a lungo termine in strumenti di capitale, che potranno beneficiare dello stesso requisito patrimoniale previsto per le partecipazioni strategiche (22%) a condizione che siano soddisfatti alcuni criteri di gestione degli investimenti.

La ratio sottostante a tali modifiche normative risiede nella volontà del legislatore europeo di rendere più sensibili al rischio e capaci di riflettere adeguatamente le caratteristiche specifiche delle esposizioni sottostanti gli investimenti degli assicuratori in strumenti di capitale e di debito delle PMI in attuazione del piano d'azione sulla costruzione di un'Unione dei mercati dei capitali (CMU). Il minor assorbimento di capitale previsto è comunque condizionato al rispetto di criteri qualitativi volti a contemperare l'esigenza di finanziamento dell'economia reale con una sana e prudente gestione degli investimenti delle assicurazioni (*prudent person principle*).

Per le obbligazioni o prestiti privi di rating, è prevista - in presenza di specifiche condizioni – la possibilità per la compagnia di utilizzare la classe di merito di credito assegnata dalla banca sponsor e co-finanziatrice (articoli 176-bis, 176-ter e 176-quater)².

¹ Vedi *The 2017 EIOPA investment behaviour report*.

² La nuova disciplina, orientata a incentivare gli investimenti sui titoli privi di rating emessi da un'ampia platea di piccole e medie imprese, consente alle imprese di assicurazione che abbiano concluso un accordo di "co-investimento" in obbligazioni prive di rating con una banca o un'impresa di investimento di utilizzare per il calcolo del requisito patrimoniale di solvibilità i risultati del metodo interno approvato basato sui rating di banca o impresa di investimento, purché tali soggetti abbiano sede nello Spazio economico europeo. L'accordo tra la banca e l'assicurazione deve avere ad oggetto le tipologie di obbligazioni da sottoscrivere nonché i criteri di valutazione del titolo; la banca deve rispettare taluni requisiti di trasparenza nei confronti dell'impresa assicurativa, specie con riferimento alle caratteristiche e al funzionamento del proprio modello interno; l'impresa di assicurazione resta comunque obbligata ad assicurare la *compliance* con i requisiti del *framework Solvency II*, con particolare riferimento al *prudent person principle*.

Con riguardo invece ai “portafogli di strumenti di capitale non quotati ammissibili” l’assorbimento di capitale ridotto è condizionato al rispetto di una serie di requisiti, tra i quali ad esempio la più contenuta volatilità attesa del portafoglio della specie rispetto all’indice di mercato³.

Con riguardo infine agli investimenti a lungo termine in strumenti di capitale l’impresa di assicurazione deve dimostrare che siano soddisfatte tutte le condizioni di cui all’articolo 171 bis del Regolamento delegato, tra cui:

- il portafoglio di obbligazioni di assicurazione o di riassicurazione e il portafoglio di attività assegnato sono identificati, gestiti e organizzati separatamente dalle altre attività dell’impresa, con impossibilità di procedere alla copertura delle perdite derivanti dalle altre attività dell’impresa utilizzando il portafoglio di attività assegnato;
- il periodo medio di detenzione è superiore a 5 anni;
- gli strumenti ammissibili sono titoli di capitale quotati nello Spazio Economico Europeo o strumenti di capitale non quotati di società che hanno la loro sede in paesi membri del SEE;
- l’impresa di assicurazione ha caratteristiche tali da garantire, su base continuativa e in condizioni di stress, di essere in grado di evitare la vendita forzata di ciascuno degli investimenti in strumenti di capitale inclusi nel sottoinsieme per almeno 10 anni.

È necessario uno sforzo da parte di tutti gli attori affinché si crei un mercato di strumenti trasparenti e sempre più *tailor made* per le specifiche esigenze e regole del settore assicurativo.

Le polizze.

Il mercato italiano si caratterizza per “cronica sottoassicurazione nei rami danni non auto” (nel 2018 il premio medio danni pro-capite, comprensivo della r.c.a., è pari a € 628 per l’Italia; € 1.479 per la Germania; € 1.097 per la Francia e € 2.262 per gli USA) che riguarda indistintamente famiglie e imprese, in particolare quelle medio-piccole. In termini di *business* questo però vuol anche dire che ci sono ampi margini di sviluppo.

Un dato molto significativo e importante in questa direzione viene oggi chiaramente dal mercato: si tratta del crescente interesse mostrato dalle banche a integrare i prodotti dei rami danni per famiglie e imprese nell’ambito della propria offerta *core*, in una logica di consulenza a 360° in cui prodotti bancari, finanziari, previdenziali e assicurativi si

³ Per i requisiti degli investimenti si veda l’articolo 168 bis del Regolamento delegato: essi riguardano l’area geografica delle società, la natura delle società (in termini di fatturato annuo, totale dello stato patrimoniale, numero dei dipendenti, ...), la tipologia degli investimenti in termini di rischiosità per cui è richiesto che il portafoglio sia poco correlato con un indice di mercato di riferimento (il beta dell’insieme degli investimenti non deve superare 0,796).

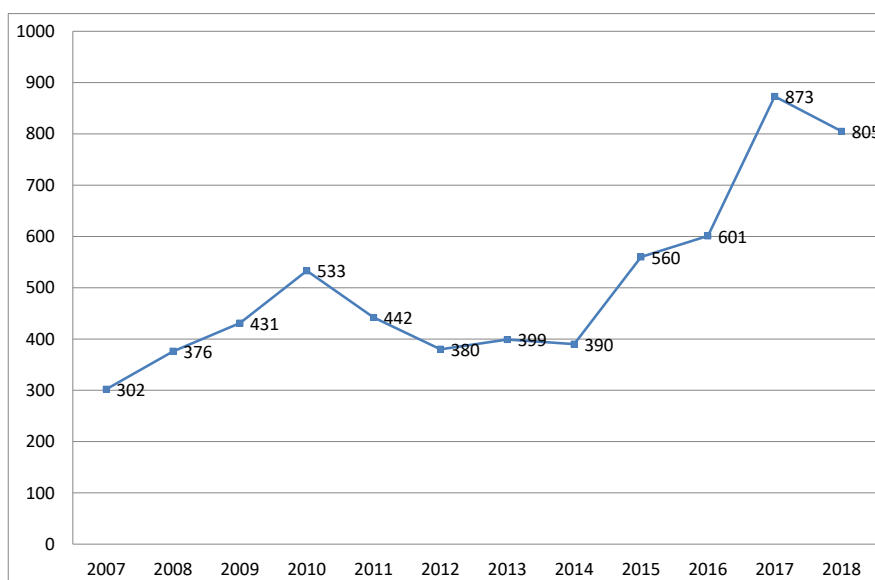
integrano nella ricerca di frontiere efficienti di investimento, protezione e credito dei clienti. Sta crescendo la quota di mercato del canale bancario-postale nel collocamento dei prodotti danni: dal 2013 ad oggi è passata dal 3,4% al 7,3%, con un incremento di oltre il 100%; un valore però ancora modesto se si considera che in Francia e Spagna è più del doppio, ma il trend italiano è significativo.

La reazione delle assicurazioni non si è fatta attendere: sullo sviluppo del settore danni per imprese e famiglie sono incentrati i più recenti piani industriali di tutti i principali gruppi e conglomerati. L'offerta sempre più si avvale di prodotti modulari in grado di proporre alle piccole e medie imprese assicurative un ventaglio di coperture da selezionare.

Non sono disponibili dati sistematici relativi ai premi raccolti presso le imprese. È tuttavia possibile seguire l'evoluzione della raccolta premi per alcuni specifici rami assicurativi dove la componente dei premi collocati presso le imprese è prevalente; da questi dati evidenziano con chiarezza un trend di crescita negli ultimi anni.

La prima evidenza è la raccolta premi della SACE-SIMEST⁴, in larghissima parte per la garanzia dei crediti per l'export. Si tratta di coperture fondamentali per il comparto manifatturiero italiano, il cui sviluppo è sempre più legato alla vendita dei prodotti nei mercati esteri. Dal 2007 al 2018 i premi annui sono passati da 300 a 800 milioni di euro.

Premi raccolti dalla SACE-SIMEST (milioni di euro)

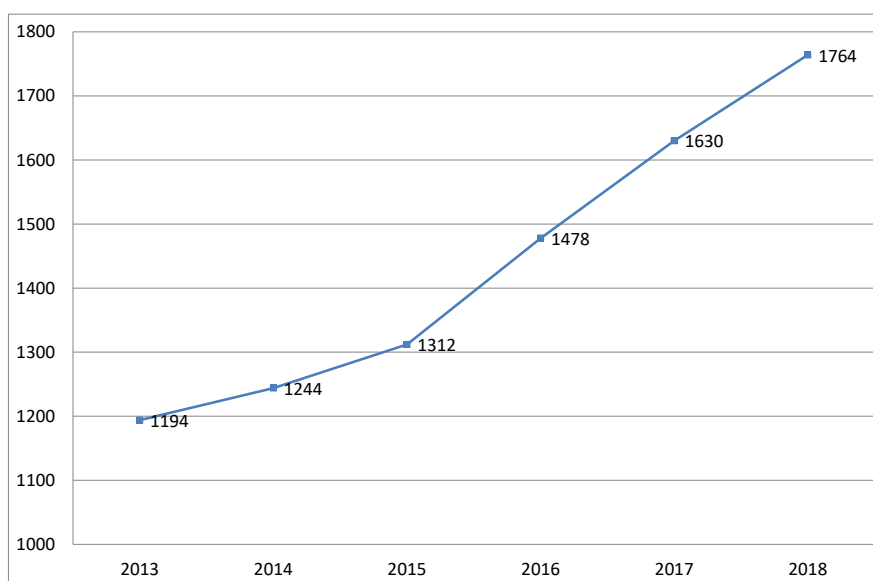


Fonte: sito web Sace-Simest (<https://www.sacesimest.it/chi-siamo/i-nostri-numeri>).

⁴ L'impresa fa parte del gruppo Cassa Depositi e Prestiti e non è vigilata dall'IVASS.

La seconda evidenza riguarda i premi nel ramo malattia sottoscritti tramite polizze collettive. Si tratta in gran parte di coperture integrative all'assistenza sanitaria pubblica sottoscritte dalle aziende per i propri dipendenti, soprattutto tramite fondi sanitari o organismi affini. La raccolta premi per queste polizze ammonta nel 2018 a 1.764 milioni di euro (64% del totale del ramo malattia), in crescita per il quinto anno consecutivo.

Premi raccolti nel ramo malattia per polizze collettive
(milioni di euro)

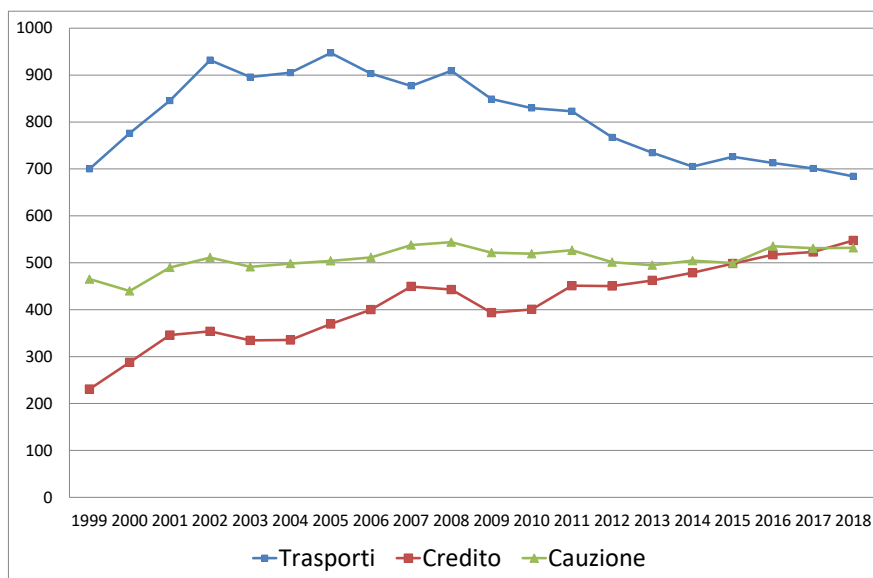


Fonte: IVASS.

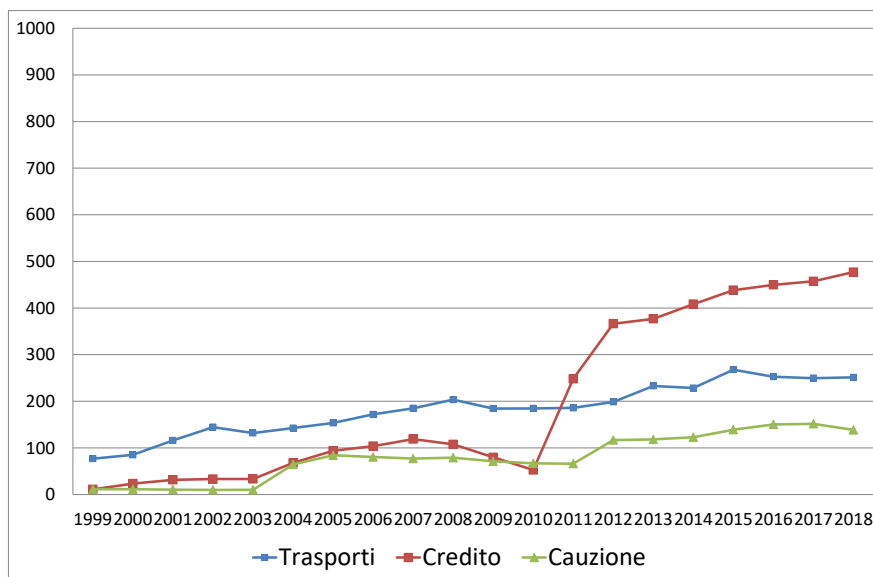
La terza evidenza riguarda la raccolta premi in alcuni specifici rami danni che, per la natura delle garanzie concesse, interessano maggiormente le imprese piuttosto che i consumatori individuali. Si tratta dei rami dei trasporti (compresa la r.c. per i veicoli marittimi) e quelli delle assicurazioni per credito e cauzione. La raccolta nei tre settori ammonta nel 2018 a poco meno di 2 miliardi di euro. In un arco di osservazione ventennale, è stata forte l'espansione della raccolta nel ramo del credito. In tutti i tre settori è in forte crescita la presenza delle imprese estere, che hanno assunto un ruolo dominante nella concessione di garanzie al credito.

**Premi raccolti in Italia nel comparto trasporti^(a) e nei rami credito e cauzione
(milioni di euro)**

Totale mercato



di cui: Imprese estere



Fonte: IVASS.

a) Compresa la r.c. per i veicoli marittimi.

Un utilizzo più esteso delle coperture assicurative è in grado di migliorare il merito di credito delle imprese, poiché le coperture difendono il valore delle attività, specie di quelle date a garanzia per accedere al credito bancario. Le divisioni corporate delle banche sapranno poi modellare i profili di rischio delle imprese anche considerando e proponendo l'utilizzo di prodotti assicurativi.

Sia pure con la tecnica di *risk management*, propria del settore assicurativo, le compagnie - assicurando rischi imprenditoriali - investono, nella sostanza, indirettamente, capitale nelle imprese. In questo modo, anche il mondo assicurativo concorre con quello bancario e con i mercati finanziari al necessario processo di trasformazione della struttura finanziaria italiana.

Concludo con una importante dimensione che può assumere l'alleanza per lo sviluppo evocata nel titolo di questo convegno. Gli assicuratori assumono professionalmente rischi e li trasferiscono, mutualizzandoli, su una collettività. Una domanda ampia contribuirebbe a valorizzare i principi fondanti di un mercato assicurativo efficiente: mutualità, sostenibilità tecnica, educazione a comportamenti virtuosi, riduzione del rischio di selezione avversa. Se ne avvantaggerebbero la rispondenza delle garanzie alle esigenze delle imprese, la gestione dei rischi assicurativi, il contenimento dei premi.