



Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici - ANIA

Assemblea Annuale

**Il ruolo dell'assicurazione per la crescita e
l'efficienza**

Intervento del Presidente dell'IVASS

Daniele Franco

Roma, 19 ottobre 2020

Autorità, Signore, Signori,

Desidero innanzitutto ringraziare l'ANIA, e in particolare la Presidente Farina, per l'invito a questo appuntamento annuale, che oggi si tiene in un formato inusuale in una fase particolarmente difficile della vita del nostro Paese.

La crisi epidemiologica continua a produrre i suoi effetti sulle abitudini e sui comportamenti dei cittadini e sull'andamento dell'economia, caratterizzata dalla recessione più profonda della storia dell'Italia moderna. A livello internazionale, la ripresa è in atto, sostenuta dall'azione dei governi e delle banche centrali, ma resta condizionata dall'incertezza circa l'evoluzione della pandemia, la cui incidenza si è recentemente intensificata, e dalle possibili ripercussioni sui comportamenti delle famiglie e sui bilanci delle imprese.¹

Nel terzo trimestre il PIL italiano ha registrato un recupero molto rilevante. Ciò nondimeno, per il complesso dell'anno si prevede una forte caduta; la NADEF indica una flessione del 9 per cento, ma ipotizza anche uno scenario di recrudescenza dell'epidemia in cui il PIL scenderebbe del 10,5 per cento.

La pandemia sta accelerando il cambiamento dei modelli di consumo, lavoro, investimento, produzione e commercio internazionale, interagendo con due fattori pre-esistenti: la digitalizzazione e l'emergenza del riscaldamento globale.

Anche il sistema assicurativo italiano subisce gli effetti della recessione, anch'esso dovrà adattarsi ai cambiamenti che interesseranno l'economia e la società. Nel suo ruolo di investitore istituzionale potrà contribuire al sostegno della ripresa e al conseguimento degli obiettivi di sostenibilità ambientale. Come in tutte le fasi di cambiamento, emergono sfide, rischi e opportunità, che suggeriscono una riflessione sul futuro dell'industria.

La raccolta e l'andamento tecnico

Nel primo semestre del 2020 la raccolta premi complessiva è diminuita di circa 9 punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, da 70 a 64 miliardi.

¹ Si veda il *Bollettino Economico* della Banca d'Italia pubblicato il 16 ottobre - <https://www.bancaditalia.it/media/notizia/bollettino-economico-n-4-2020/>.

La flessione è principalmente ascrivibile al settore vita, dove la raccolta si è ridotta del 10 per cento, da 53,1 a 47,5 miliardi.² Nei mesi di luglio, agosto e settembre la raccolta del ramo vita è tornata sui valori osservati nello stesso periodo del 2019.

Nella gestione danni, la raccolta premi si è ridotta del 3 per cento, da 16,7 a 16,2 miliardi. Gli oneri per sinistri, ovvero la somma degli importi pagati o messi a riserva per far fronte ai sinistri, sono diminuiti del 9 per cento, da 14,4 a 13,1 miliardi. L'incidenza dei costi per sinistri e spese di gestione sui premi, il cosiddetto *combined ratio* che costituisce il principale indicatore per la valutazione della profittabilità delle assicurazioni danni, è sceso dal 92 per cento del primo semestre del 2019 all'85 dello stesso periodo del 2020. Si tratta del valore più basso da quando è entrato a regime Solvency II; negli scorsi anni il rapporto aveva oscillato tra l'88 e il 93 per cento.

Sul miglioramento di questo indicatore hanno influito due fattori. Da un lato, i costi aggiuntivi connessi con l'emergenza epidemiologica nei segmenti di attività potenzialmente interessati (*business continuity/interruption*, trasporti, assistenza, tutela legale) sono risultati relativamente esigui, stante la ridotta diffusione delle polizze in essere. Dall'altro, la contrazione della sinistrosità del ramo r.c. auto è stata rilevante, con un calo di circa 14 punti percentuali del relativo *combined ratio*, dal 100 all'86 per cento.

Nella nostra Relazione annuale avevamo fornito alcune prime stime sulla riduzione della frequenza dei sinistri tra il 1° febbraio e il 15 maggio: essa era nell'ordine del 50 per cento.³ Questo andamento si è attenuato nei mesi successivi, ma resta rilevante. Tra il 1° febbraio e il 15 settembre la flessione rispetto al medesimo periodo del 2019 è stimata tra il 35 e il 40 per cento. Nella Relazione avevamo auspicato l'adozione di iniziative in favore degli assicurati, che in molti casi sono state avviate. Stiamo ora acquisendo dalle compagnie un quadro organico e aggiornato di queste misure per meglio comprenderne la tipologia e la portata.

La solvibilità

Dopo le tensioni dei primi mesi dell'anno, il progressivo allentamento della volatilità sui mercati finanziari e la riduzione dello spread BTP-Bund - sceso da 235 punti di metà marzo ai

² In particolare, sui prodotti del ramo I la raccolta è scesa del 17 per cento, mentre su quelli del ramo III è cresciuta del 6 per cento. Il Ramo I riguarda prevalentemente prodotti che prevedono garanzie di restituzione del capitale e/o un rendimento minimo garantito; il Ramo III riguarda polizze collegate all'andamento di un'attività finanziaria sottostante e nelle quali il rischio di investimento ricade generalmente sugli assicurati.

³ Cfr. Relazione annuale sull'attività dell'Istituto nell'anno 2019, https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/relazione-annuale/2020/RELAZIONE_IVASS_2019.pdf

circa 130 negli ultimi giorni - hanno consentito il graduale recupero degli indici di solvibilità delle imprese, tornati su livelli vicini a quelli di fine 2019.⁴ A fine settembre, l'indice di solvibilità del settore nel suo complesso è tornato su valori prossimi al 210 per cento; nessun gruppo assicurativo presentava valori inferiori al 130 per cento.⁵

Il recupero degli indici riflette anche gli interventi di rafforzamento dei mezzi propri e le prudenti politiche di distribuzione dei dividendi. Le lettere dell'IVASS degli scorsi mesi di marzo e luglio, in linea con le raccomandazioni emanate a livello europeo dall'EIOPA e dall'ESRB, hanno posto l'attenzione sul contenimento della distribuzione dei dividendi da parte delle compagnie allo scopo di non disperdere il buffer di capitale. Nostre analisi evidenziano che il contributo del contenimento nella distribuzione dei dividendi all'aumento dell'indice di solvibilità del settore è stato di 7 punti percentuali.

Il sistema assicurativo italiano si mantiene complessivamente solido anche in un contesto difficile. Tuttavia, i rischi connessi con gli effetti economici del nuovo aumento dei contagi confermano l'esigenza di preservare e rafforzare la posizione patrimoniale delle compagnie.

Le prospettive: bassi tassi e nuovi rischi

Volgendo lo sguardo ai prossimi anni, possiamo suddividere le sfide che attendono il settore assicurativo – italiano ed europeo – in due grandi aree: quella previdenziale o di risparmio e quella di protezione.

Il persistere di tassi di interesse particolarmente bassi, anche negativi, e la prospettiva che questa condizione sia destinata a durare a lungo incidono significativamente sul segmento Vita, sia nella gestione dei contratti in corso sia nell'offerta di nuovi prodotti, dove si assiste a una generalizzata tendenza alla riduzione delle garanzie finanziarie offerte. Serve un nuovo approccio all'offerta, adattando, ove necessario, le regole e la stessa costruzione dei prodotti al nuovo contesto economico, profondamente mutato negli ultimi anni.

Nella ricerca di questo nuovo punto di equilibrio il nostro confronto con l'industria e il mercato continuerà a essere costante e diretto. La tenuta e lo sviluppo dell'offerta assicurativa in un quadro di accresciuta concorrenzialità su questa significativa quota del risparmio delle famiglie (i premi Vita annui valgono il 6 per cento del PIL) richiederà, ancora più che oggi, la

⁴ Dal 235 per cento della fine del 2019, l'indice era sceso al 171 per cento a fine aprile, e a fine maggio era ancora al 182 per cento.

⁵ Tre imprese si trovavano tuttavia su livelli compresi tra il 116 e il 129 per cento.

capacità di essere competitivi nei costi e di mantenere un carattere distintivo, rispetto agli altri gestori del risparmio, in termini di prestazioni e garanzie offerte, siano esse di natura finanziaria o di altro tipo, quali quelle legate a variabili demografiche.

La pandemia ha messo in luce rischi prima non evidenti o non ben compresi. Si pensi a quelli derivanti dal brusco aumento della domanda di cure mediche intensive (il rischio di non poter ricevere cure adeguate), dagli effetti delle misure volte a contenere i contagi (il rischio di non poter svolgere la propria attività lavorativa), dalla riduzione della mobilità in ambito nazionale e tra paesi (il rischio di non potersi spostare per lavoro, per motivi familiari o per turismo).

Più in generale, si sono confermati i profili di vulnerabilità del sistema economico di fronte a eventi catastrofici, che compromettono il regolare funzionamento delle attività produttive. Sistemi economici tecnologicamente avanzati, con una forte divisione del lavoro e un'ampia integrazione internazionale possono risultare particolarmente esposti. La lezione da trarne è che occorre rafforzare sia la prevenzione sia la capacità di gestione delle crisi. Il settore pubblico e quello privato devono cooperare sotto entrambi i profili.

In tutti i paesi i governi sono intervenuti per gestire gli aspetti sanitari ed economici della pandemia. È evidente che l'intervento pubblico è fondamentale per affrontare situazioni eccezionali come quella che stiamo vivendo. Emerge tuttavia un potenziale importante ruolo per l'industria assicurativa, che deve offrire a individui e imprese forme di assicurazione che affianchino l'intervento pubblico di emergenza e consentano di rispondere alle esigenze specifiche di ciascun soggetto. Sta anche all'industria prospettare soluzioni, individuare schemi in grado di affiancare l'azione dello Stato di fronte a rischi remoti, con caratteristiche inattese e con conseguenze molto gravi.

Nel nostro Paese gli shock conseguenti agli eventi catastrofici degli ultimi anni – terremoti, alluvioni e, da ultimo, la crisi epidemiologica ancora in corso – sono stati assorbiti quasi esclusivamente grazie alle misure messe in campo dallo Stato, chiamato a intervenire anche in ambiti in cui una più adeguata diffusione di coperture assicurative avrebbe potuto garantire una maggiore rapidità di intervento e un primo sostegno ad ampie platee di beneficiari.

Il ruolo delle assicurazioni per la crescita

Un settore assicurativo efficiente che sostenga famiglie e imprese nella gestione dei propri rischi è uno dei fattori che contribuiscono ad accrescere il benessere della società e la competitività del sistema economico.

In presenza di una situazione di avversione al rischio tra gli individui, la diffusione dei servizi assicurativi consente di assorbire in modo efficiente i danni derivanti da situazioni sfavorevoli di varia natura (incidenti, malattie, catastrofi naturali, ecc.); riduce le condizioni di vulnerabilità rispetto a eventi che possono colpire la salute, il patrimonio, la capacità di generare reddito.

Un mercato assicurativo sviluppato può consentire di ridurre il risparmio precauzionale che verrebbe accumulato in assenza di assicurazione per fronteggiare i rischi, e così facendo può incentivare i consumi e stimolare la crescita.

Evidenze empiriche dimostrano che un maggiore sviluppo dei mercati assicurativi produce effetti benefici dal punto di vista macroeconomico.⁶ In particolare, i paesi con mercati assicurativi più sviluppati sono caratterizzati da una maggiore disponibilità di capitale per investimenti, da una minore volatilità delle variabili macroeconomiche (Choi et al., 2017) e, in generale, da una maggiore resilienza del sistema economico nel suo complesso.

La sottoassicurazione: cause e possibili rimedi

Le cause che hanno frenato lo sviluppo del settore assicurativo nazionale, in particolare nel segmento dei danni diversi dalla r.c. auto, sono varie e ormai note; in parte sono in via di superamento. Mi soffermerò su alcune di queste: asimmetrie informative, qualità dell'offerta, cultura assicurativa.

Asimmetrie informative. - Esse inducono ad applicare prezzi troppo elevati ad alcuni consumatori, che possono decidere di non assicurarsi, e determinano una redistribuzione inefficiente del fabbisogno associato alle coperture tra coloro che decidono di assicurarsi.

⁶ È stato stimato che a un incremento pari a una deviazione standard del rapporto tra premi totali (incassati nel ramo vita e danni) e PIL si associa un aumento della crescita economica dello 0,47 per cento (Arena, 2008). La relazione è ancora più forte se si considera l'effetto dello sviluppo dei rami non-vita (Han, 2010).

Le nuove tecnologie offrono soluzioni volte ad affrontare questo problema.⁷ Gli sviluppi nella r.c. auto in Italia sono un caso di successo. Il tasso di penetrazione della scatola nera è il più alto tra i paesi occidentali, pari al 22 per cento, con punte del 60 per cento in talune province. Lo sviluppo della scatola nera è, in origine, una risposta tecnologica a un problema di fiducia tra assicuratori e assicurati: i dati telematici consentono di ricostruire la dinamica degli incidenti e prevenire le frodi. Può però consentire di fornire servizi aggiuntivi tarati sulle esigenze dei clienti. Evidenze empiriche preliminari mostrano effetti significativi di riduzione della sinistrosità. Applicazioni simili dell'innovazione tecnologica potrebbero essere valutate per altri tipi di assicurazione per danni.

Qualità dell'offerta. - Dalle nostre evidenze di vigilanza emergono aree di possibile criticità dovute alla indisponibilità di contratti per la copertura di determinati rischi, anche non nuovi, ovvero alla loro onerosità rispetto alle prestazioni offerte alla clientela.

Nel comparto Vita, il tema della complessità e della onerosità per i clienti dei prodotti (in particolare le polizze *unit linked* e le c.d. multiramo) è molto sentito; i confronti con l'industria sono già in corso.

Nel comparto Danni, taluni segmenti di attività (diversi da quello auto) presentano un rapporto tra sinistri e premi piuttosto contenuto (tra il 20 e il 35 per cento) e un rapporto tra spese di gestione e premi piuttosto elevato (tra il 30 e il 40 per cento). Tali valori implicano, oltre ai profili di criticità in punto di tutela del consumatore, anche considerazioni che riguardano la concorrenza del mercato.

Alcuni rischi non trovano un'adeguata offerta assicurativa anche ove tecnicamente possibile. Tra questi, è opportuno riflettere sui motivi dell'abbandono del mercato della responsabilità civile medica da parte di molte compagnie italiane, valutando se ulteriori progressi nella normativa, nei tempi dell'attività giudiziaria, nel quotidiano operare degli operatori possano rimuovere ostacoli all'offerta da parte di queste ultime.

La chiarezza dei contratti e delle prestazioni offerte è essenziale, così come la relazione di fiducia tra assicurati e assicuratori. Comportamenti percepiti come eccessivamente formalistici e volti a negare o ridurre la pretesa risarcitoria dell'assicurato (il cosiddetto *nitpicking*) possono influire negativamente sulla domanda.⁸

⁷ In particolare, l'utilizzo dei cosiddetti *Big data* può rimuovere le asimmetrie informative e aumentare l'efficienza (Jin, 2020).

⁸ Questo tema non riguarda il solo mercato italiano. Recenti indagini sul mercato americano hanno rivelato che le attività commerciali in possesso di coperture per *business interruption* si sono spesso viste negare i risarcimenti richiesti durante la recente pandemia (Ramnath, 2020). Sebbene la teoria dimostri come queste pratiche possano essere una risposta alle frodi e/o all'azzardo morale (Bourgeon, 2014), evidenze empiriche

L'imminente introduzione dell'arbitro assicurativo potrà rafforzare la fiducia del consumatore nel sistema assicurativo, offrendo uno strumento di tutela agile, rapido ed economico.

La cultura assicurativa – La conoscenza del funzionamento delle assicurazioni è cruciale per rendere individui e imprese più consapevoli dei rischi che corrono e degli strumenti che possono attivare per gestirli.⁹ L'IVASS, assieme ad altre istituzioni, all'industria e alle associazioni dei consumatori, sta promuovendo lo sviluppo della cultura assicurativa. Ricordo, in particolare, l'indagine conoscitiva, finanziata dal MISE, sui comportamenti degli italiani di fronte alla gestione dei propri rischi.

Molto resta ancora da fare. Dobbiamo colmare i divari geografici, di genere e di condizione socio-economica di cui soffriamo nel confronto internazionale. Adegueremo le forme di erogazione dell'educazione assicurativa al processo di digitalizzazione della società.¹⁰

È nostro compito intercettare lacune informative e cognitive, anche legate alla complessità dei nuovi contratti basati sui *big data*, per evitare distorsioni nel corretto esplicarsi del processo di selezione e scelta di un contratto assicurativo da parte di cittadini e imprese. Sono necessari sia uno sforzo di analisi dell'evoluzione del mercato sia campagne volte ad accrescere trasparenza ed educazione assicurativa. Anche su questi temi continueremo a lavorare con l'ANIA.

Sfide concorrenziali

Alcuni studi di settore mettono in luce la possibilità di ingresso di soggetti diversi da quelli tradizionali nei settori della produzione e della distribuzione di prodotti assicurativi.¹¹

È, per esempio, ragionevole pensare che i margini di profitto tuttora presenti nei rami danni tradizionali e la possibilità di assicurare i rischi attraverso le nuove tecnologie siano tali da attrarre l'interesse sul mercato nazionale di altri attori. Tra questi, in prospettiva vi

mostrano che un maggiore grado di fiducia tra assicuratori e assicurati diminuisce la litigiosità sui risarcimenti e riduce il loro ammontare; inoltre, mercati con un maggiore grado di fiducia sono caratterizzati da un minore rapporto sinistri-premi e da maggiori profitti. (Gennaioli, 2020).

⁹ Cfr. Saluto del Presidente dell'IVASS Daniele Franco alla seconda Giornata dell'educazione assicurativa, Roma, 5 ottobre 2020, https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/att-sem-conv/2020/05-10-Giornata-educazione/INTERVENTO_PRESIDENTE_DANIELE_FRANCO_5_OTTOBRE_2020.pdf

¹⁰ La letteratura empirica, prevalentemente quella basata sui dati americani, ha evidenziato come i consumatori tendano ad avere una non adeguata comprensione di contratti complessi a causa di *bias cognitivi* (Hendel, 2015).

¹¹ Cfr. cfr. Insurtech Global Outlook (2019) e Simpson (2019).

potrebbero essere operatori dotati di ingenti capitali che fondano il loro modello di attività su innovazione, capacità analitiche e quantitative, e che possono vantare una considerevole esperienza nella personalizzazione dei prezzi (seppur non di prodotti assicurativi), utile a stimare in modo più accurato il rischio individuale e redistribuire in modo più equo il fabbisogno.

Per altro verso, alcune evidenze indicano una sempre più marcata propensione al cambiamento da parte della domanda. Secondo stime basate su interviste (Capgemini-Efma, 2019), oltre la metà dei consumatori nel mondo (55 per cento) ha dichiarato di essere pronta a esplorare nuovi modelli assicurativi.

Queste considerazioni - basate sull'osservazione delle dinamiche più recenti – rendono indifferibile una riflessione sui prodotti, sull'organizzazione, sui costi volta ad aiutare l'industria ad affrontare le sfide competitive.

* * *

Nell'attuale difficile quadro sanitario ed economico è importante che il sistema assicurativo sia vicino a individui, famiglie e imprese, con iniziative concrete di sostegno.

Il mondo assicurativo deve ambire ad avere un ruolo più importante nella ripresa. Deve essere solido e innovativo nell'offerta di prodotti.

La funzione e la rilevanza che le compagnie di assicurazione sapranno ritagliarsi nella società dipenderanno dalla disponibilità ad assumere e diversificare i rischi che i singoli, imprese e individui, non sono in grado di gestire; da quelli ben noti già prima della pandemia ai bisogni di protezione che la pandemia stessa ha fatto emergere.

Si tratta di un mestiere complesso ma fondamentale nel processo di sviluppo di un'economia sana. La ripresa dell'economia italiana, dopo tanti anni di stagnazione, ha bisogno di un'industria assicurativa solida e dinamica.

Riferimenti bibliografici

M. Arena (2008): “Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries”, *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 75, No.4, 921-946.

J.-M. Burgeon, P. Picard (2014): “Fraudulent Claims and Nitpicky Insurers”, *American Economic Review*, vol. 104, No. 9, p. 2900-2917.

Banca d'Italia (2020), Bollettino Economico, n. 4.

Capgemini (2019): *World Insurance Report*.

P. Choi, W. Chae, J. Choi, Y. Han (2017): “Does insurance hedge macro volatility? Global Evidence”, *open access article*.

L. Einav, A. Finkelstein, M.R. Cullen (2010): “Estimating welfare in insurance markets using variation in prices”, *Quarterly Journal of Economics*, , Vol. 125, Issue 3 p. 817-921.

Han L., D. Li, D. Moshirian, Y. Tian (2010): “Insurance development and economic growth”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, Vol. 35, No.2 (April), p.183-199.

Y. Jin and S. Vasserman (2020) “Buying Data from Consumers: The Impact of Monitoring in US Auto Insurance”, *NBER WP*.

N. Gennaioli, R. Laporta, F. Lopez de Silanes, A. Shleifer (2020): “Trust and Insurance Contracts”, *NBER WP*.

B. Hendel, J. T. Kolstad (2015) “Health Insurance for “Humans”: Information Frictions, Plan Choice, and Consumer Welfare”, *American Economic Review*, vol. 105, No. 8, p. 2449-2500.

IVASS (2020): Relazione annuale sull'attività dell'Istituto nell'anno 2019, https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/relazioneannuale/2020/RELAZIONE_IVASS_2019.pdf

IVASS (2020): Seconda Giornata dell'educazione assicurativa, Roma, 5 ottobre 2020, Saluto del Presidente Daniele Franco https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/att-sem-conv/2020/05-10-Giornata-educazione/INTERVENTO_PRESIDENTE_DANIELE_FRANCO_5_OTTOBRE_2020.pdf

Insurtech Global Outlook (2019), “Crescono gli investimenti, ma le big tech incombono”.

OECD (2020): “Responding to the COVID-19 and pandemic protection gap in insurance”

S. Ramnath (2020): “What Is Business Interruption Insurance and How Is It Related to the Covid-19 Pandemic?”, *Chicago Fed Letter*.

Simpson (2019): “How Big Tech Flirted with Insurance in 2018”, *Insurance Journal*, 2019.