

COME USCIRE DALLA CRISI DEL RAMO VITA

di FABRIZIO AURILIA

LA VOLATILITÀ DELL'INDICE DI SOLVIBILITÀ DELLE IMPRESE, SECONDO IVASS, RICHIEDE UNA RIFLESSIONE ULTERIORE DA PARTE DEGLI ORGANI AZIENDALI. IL TEMA È DEFINIRE NUOVE SOGLIE IN GRADO DI ANTICIPARE L'ATTIVAZIONE DELLE MISURE CORRETTIVE. LE COMPAGNIE DOVRANNO RIVEDERE STRUTTURALMENTE ALCUNI IMPORTANTI PRESIDI DI RISCHIO



La risalita dei tassi d'interesse ha colpito duramente il comparto finanziario dell'assicurazione: riscatti e minusvalenze hanno fatto crollare, in un anno (2022), di oltre 25 punti percentuali il solvency ratio medio delle compagnie specializzate nel ramo vita. Nonostante questo, il settore assicurativo italiano è solido. È provato dalle crisi a ripetizione di questi anni e soprattutto dalla scalata dei tassi d'interesse che ha scosso profondamente il ramo vita, ma tiene.

Nella relazione sull'attività dell'Ivass, il presidente **Luigi Federico Signorini** ha affrontato tutti i temi caldi del settore assicurativo italiano, con uno sguardo anche alle normative europee e alle prassi di vigilanza, riguardo ad alcune delle quali Signorini ha espresso l'insoddisfazione di Ivass, come ad esempio, le norme sul controllo dell'attività cross-border delle imprese. E poi, ovviamente, **Eurovita**, capitolo a parte, che rischia di intaccare la fiducia di tutto il settore.

I FATTORI DECISIVI DI UNA CRISI

Indipendentemente dai casi specifici, però, il comparto vita è in sofferenza, con un solvency ratio a poco più del 200% (-25% rispetto all'anno precedente). La volatilità dell'indice di solvibilità delle imprese vita, secondo Ivass, richiede anche “una riflessione da parte degli organi aziendali sull'opportunità che siano definite soglie di attenzione tali da anticipare l'attivazione di misure correttive”. L'istituto si aspetta che le compagnie rivedano strutturalmente il presidio sul rischio di liquidità, sia nel disegno dei prodotti, sia nelle pratiche di gestione del rischio.

La crisi di Eurovita, come detto, è legata anche alla restrizione monetaria che ha fatto seguito al rialzo dell'inflazione: il tasso sui depositi delle banche presso la **Banca centrale europea**, oggi al 3,5%, è stato aumentato di quattro punti percentuali dal luglio dello scorso anno. Ma non è solo una questione di mercato: “inadeguata gestione dei rischi, limitata dotazione di capitale, disimpegno degli azionisti” sono stati i fattori decisivi per la crisi della compagnia di medie dimensioni.



Luigi Federico Signorini, presidente di Ivass

“La crescita dei tassi e quella dei prezzi – ha continuato Signorini – hanno avuto impatti di rilievo sulle nostre compagnie di assicurazione attraverso, rispettivamente, la riduzione del valore di mercato delle attività e passività finanziarie e l'aumento dei costi dei sinistri”. Si è innalzata, quindi, l'attenzione delle compagnie e dell'Ivass sul rischio di liquidità.

LA PATRIMONIALIZZAZIONE RESTA ADEGUATA

Alla fine del 2022, l'indice di solvibilità medio del sistema era sceso al 246%, un valore inferiore di circa cinque punti rispetto a un anno prima, in linea con la media europea. La diminuzione, lo ripetiamo, è dovuta al comparto vita, sul quale ha pesato un significativo aumento dei riscatti; per la prima volta da dieci anni la gestione vita ha chiuso in perdita.

La patrimonializzazione del mercato resta comunque adeguata: “hanno contribuito sia rafforzamenti di capitale realizzati dagli azionisti, sia minori distribuzioni di dividendi”, ha precisato Signorini. “Abbiamo inoltre inviato una lettera ai vertici aziendali – ha aggiunto – raccomandando, nell'attuale quadro congiunturale, la massima prudenza nelle decisioni concernenti la distribuzione di utili o altri elementi patrimoniali. Di questa raccomandazione le compagnie hanno tenuto conto”.

**CONTRATTI:
IN ARRIVO LE SEMPLIFICAZIONI**

“Intendiamo introdurre uno schema modulare che fornisca, all'atto della sottoscrizione, le informazioni strettamente necessarie rispetto alle opzioni di protezione e garanzia che il consumatore effettivamente sceglie, e le integri più avanti se intervengono modifiche contrattuali che lo richiedono”. Lo ha annunciato il presidente di Ivass, Luigi Federico Signorini, parlando di semplificazione della comunicazione ai clienti, tema che attira spesso le critiche degli intermediari, i quali, da un lato biasimano le troppe scartoffie inutili e, dall'altro, lamentano contratti impossibili da spiegare (e da capire).

“Avvieremo una consultazione - ha aggiunto Signorini - su interventi che mirano a semplificare gli adempimenti previsti dai regolamenti Ivass 40/2018 e 41/2018 e rendere l'informazione fornita ai contraenti più appropriata, semplice e di immediata comprensione, eliminando possibili ridondanze nella corposa e complessa documentazione oggi richiesta”.

Il Roe medio delle compagnie si è ridotto di oltre cinque punti rispetto al 2021, scendendo al 3,2%. Il ramo vita è passato da un utile di 4,3 miliardi di euro a una perdita di 400 milioni. I rami danni hanno invece confermato l'utile a 2,7 miliardi, anche se per la prima volta dal 2011 il ramo auto ha segnato una lieve perdita per effetto del costo dei sinistri e della raccolta in diminuzione.

IL SUCCESSO DEL PREVENTIVATORE

Restando sull'Rc auto, Ivass ha reso noti i primi risultati dell'uso del preventivatore pubblico: dall'inizio di marzo, data dell'andata a regime di *Preventivass*, e con l'entrata in vigore degli obblighi di consultazione da parte degli intermediari, “si è verificato l'atteso incremento del numero di preventivi richiesti”, ha annunciato Signorini, parlando di circa 22 milioni di

preventivi contro poco più di tre milioni dei quattro mesi precedenti. Guardando però ai prezzi esposti su *Preventivass*, e confrontandoli con quelli effettivamente applicati ai contratti, Ivass fa notare che “in non pochi casi” il premio effettivamente pagato è inferiore al preventivo proposto su *Preventivass*. La differenza è connessa evidentemente con gli sconti praticati dall'impresa o dagli intermediari. “Solo otto imprese, che peraltro rappresentano una quota di mercato del 40%, offrono su *Preventivass* prezzi al netto degli sconti”, ha rivelato Signorini, domandandosi, “considerando anche le finalità di trasparenza perseguite dalla legge”, come mai molte imprese non offrano il prezzo più basso su *Preventivass*. “Continueremo a studiare il fenomeno, anche in dialogo con l'industria, per approfondirne cause e caratteristiche e valutare se occorrono iniziative per valorizzare al meglio uno strumento che riteniamo di grande utilità per i consumatori”, ha assicurato Signorini.

**SOLVENCY II APPARTIENE
A UN MONDO CHE NON C'È PIÙ**

Infine, uno sguardo fuori dall'Italia, alla normativa europea. La disciplina dei requisiti di capitale in *Solvency II*, ha ricordato Signorini, è stata ideata in un quadro economico-finanziario diverso e meriterebbe un ulteriore ripensamento. “Il rischio di riscatto anticipato - ha spiegato - è preso in considerazione in prevalenza con il requisito *mass lapse*, che cattura il manifestarsi dei rischi associati all'andamento di tassi e riscatti, ma non incentiva adeguatamente la loro prevenzione”.

In ottica di una revisione del quadro normativo, l'Ivass torna su un suo cavallo di battaglia, cioè la valorizzazione della componente assicurativa delle polizze vita: “sarebbe opportuno - ha ammonito Signorini - valorizzare il ruolo più propriamente assicurativo della polizza rispetto a quello, accentuatosi negli ultimi anni, di un surrogato degli investimenti puramente finanziari. Quale che sia la conclusione del processo europeo di riforma di *Solvency*, ormai giunto alla fase finale, occorrerà studiare - ha annunciato - meditati interventi a livello nazionale per gli aspetti non armonizzati, contrattuali, civilistici e/o fiscali”.