

SCENARI Parla Dario Focarelli

Troppa regolamentazione nel settore assicurativo

Secondo il direttore generale dell'Ania, il diluvio normativo degli ultimi anni non ha risparmiato nessuno. Per ridurre gli impatti negativi, occorre semplificare e calibrare gli adempimenti. Soddissfazione per i record del vita, preoccupazione per l'aumento, per la prima volta in cinque anni, della frequenza sinistri. La sfida della capital market union.

Filippo Cucuccio

Lo sviluppo recente dell'industria assicurativa italiana e le prospettive a breve, passando per i suoi principali punti di forza e di debolezza. Senza dimenticare naturalmente lo scenario internazionale (e le relative opportunità da cogliere), in cui questo comparto dell'industria finanziaria italiana si trova a operare e a competere. Sono questi i principali temi toccati alla vigilia dell'assemblea annuale dell'Ania nell'intervista rilasciata da **Dario Focarelli** al *Giornale delle Assicurazioni*. Entrato nell'associazione nel 2004 come direttore economia, finanza e chief economist Focarelli, che in passato ha anche lavorato al servizio studi di Banca d'Italia, è direttore generale dell'Ania da tre anni.

Domanda. Iniziamo a parlare di prodotti.

Risposta. Credo che si debba distinguere fra vita e danni. Nel primo, il 2014 ha fatto segnare un record nella raccolta premi (110 miliardi, +30% circa) e il trend di crescita è proseguito nei primi mesi del 2015. L'evoluzione dell'offerta dei prodotti risponde, fondamentalmente, all'esigenza di tener conto di uno scenario prolungato di bassi tassi di interesse. In questo senso, il desiderio degli assicurati di ottenere rendimenti adeguati dai propri investimenti ha visto la risposta delle imprese in una differente articolazione dei prodotti, basati su un'asset allocation più diversificata e dinamica. Si assiste, inoltre (e qui ci poniamo al confine fra vita e danni) al sempre più frequente inserimento, nelle polizze vita, di coperture come quelle relative alle malattie



Stress test

«I risultati dello stress test condotto da Eiopa lo scorso anno hanno mostrato che, anche in base ai criteri di valutazione e ai requisiti previsti da Solvency 2, l'assicurazione italiana è in grado di far fronte a shock esterni anche molto violenti», afferma Dario Focarelli, direttore generale dell'Ania.

guardi meglio il benessere e il patrimonio dei cittadini: speriamo che nei prossimi mesi si facciano passi importanti in questa direzione, per esempio nel campo delle catastrofi naturali.

D. Sempre con riferimento al panorama nazionale, soffermiamoci ora sul mercato dell'auto: quali sono i suoi punti di forza e quelli di debolezza?

R. Il settore Rc auto è il più importante dei rami danni e vede la presenza di numerose imprese in forte competizione fra loro. A parità di veicoli assicurati, i premi sono diminuiti nel 2014 del 7%. È il risultato del calo dei sinistri che, attraverso l'effetto della concorrenza tra le imprese, si è riflesso sui prezzi. Negli ultimi tre anni il costo della polizza è diminuito in valore assoluto del 15%, con evidenti benefici per i consumatori. Tra i punti di forza del nostro mercato vorrei sottolineare la capacità delle imprese di adottare strategie di *price* e *non-price* competition, basate su un attento controllo dei costi e sull'adozione di tecnologie innovative: siamo il paese al mondo con più scatole nere installate sulle autovetture.

gravi o alla perdita dell'autosufficienza. Anche in questo caso, l'evoluzione è diretta conseguenza di un bisogno degli assicurati, quello di disporre di coperture globali che riflettano una dimensione integrata del welfare personale.

D. Mentre, invece, per i rami danni ...

R. Lo scorso anno la raccolta del comparto danni non auto è stata positiva (+1%) nonostante il calo del Pil. Questo andamento segnala l'interesse delle famiglie e delle imprese a proteggere i propri beni, anche in una fase economica molto difficile. Resta il fatto che l'Italia è, in questo comparto, sottoassicurata, per l'evidente difficoltà di riuscire a disegnare un sistema pubblico-privato che salva-



Opportunità

All'assemblea annuale dell'Ania si è delineato anche lo scenario internazionale e le relative opportunità da cogliere.

normativa, che riduca la mole degli adempimenti a carico delle imprese. La seconda consiste in un'applicazione estesa del principio di proporzionalità, che calibri i requisiti qualitativi o quantitativi in base alla natura, alle caratteristiche e alla rischiosità delle imprese.

D. Realisticamente, quali di queste due opzioni ritiene praticabile nel breve termine?

R. Entrambe devono essere perseguite con tenacia, se appropriate. Mi sembra di poter dire che anche l'autorità di vigilanza ne sia consapevole.

D. E, per concludere, a quale politica degli investimenti puntano oggi le imprese assicurative? E quali le prospettive a breve che si possono delineare, anche alla luce di quanto si sta muovendo in area Ue in tema di capital market union?

R. Sul fronte degli investimenti il dibattito è molto attuale, a livello sia europeo, sia italiano. I bassi tassi di interesse e le modifiche normative (soprattutto Solvency 2) stanno spingendo le imprese assicuratrici verso nuove combinazioni di rischio/rendimento. In generale, le attese sono per un'asset allocation più diversificata, anche se Solvency 2 al momento risulta penalizzante per investimenti come quelli infrastrutturali. A livello nazionale, la normativa ha recentemente ampliato le possibilità di investimento delle nostre imprese, consentendo la concessione di finanziamenti diretti, il *private placement*,

l'investimento in minibond e in titoli cartolarizzati. I primi numeri sembrano indicare che vari miliardi sono stati investiti in questi attivi; una quota piccola del totale del portafoglio e concentrata, finora, in poche realtà. Ma l'interesse è diffuso. E in questo senso una spinta positiva potrà derivare dal progetto della *capital market union*, che dovrebbe contribuire a creare mercati finanziari europei più liquidi, robusti e trasparenti. ■

D. Quanto ai punti di debolezza...

R. Fra i punti di debolezza nel ramo auto rimangono alcuni punti critici che non sono stati risolti. Mi riferisco alla necessità di armonizzare a livello europeo le valutazioni del danno da morte e alla persona, anche attraverso l'introduzione di una tabella per le lesioni gravi, e di rendere più efficace la lotta alle frodi. Il Ddl *Concorrenza*, attualmente in discussione in parlamento, contiene misure utili allo scopo, ma ancora migliorabili. C'è un'urgenza. I dati dell'ultimo semestre 2014 hanno evidenziato un'inversione di tendenza, con un incremento della circolazione; nel primo trimestre del 2015 si è osservato, per la prima volta dopo cinque anni, un aumento della frequenza sinistri. È assolutamente necessario risolvere i problemi strutturali se si vuole che prosegua l'avvicinamento al livello dei prezzi pagati dai nostri concittadini europei.

D. Quali sono, invece, gli aspetti più importanti per le compagnie assicurative italiane sull'applicazione di Solvency 2?

R. In primo luogo, la necessità di completare i numerosi adeguamenti previsti dalla normativa. Il prossimo 1° gennaio partirà un regime di solvibilità radicalmente diverso da quello che è stato applicato fino a oggi. Gli impatti delle nuove regole sono pervasivi e riguardano certamente tutte le aree di gestione dell'azienda. In ogni caso, sul piano delle conseguenze in termini finanziari, i risultati dello stress test condotto da Eiopa lo scorso anno hanno mostrato che, anche in base ai criteri di valutazione e ai requisiti previsti da Solvency 2, l'assicurazione

italiana è in grado di far fronte a shock esterni anche molto violenti.

D. Negli ultimi anni - lo ha appena detto anche lei - gli adempimenti burocratici e amministrativi cui sono sottoposte le compagnie sono andati progressivamente crescendo. Ciò ha influito non solo sulla complessità ma anche sugli oneri, decisamente pesanti nei casi delle compagnie minori. Secondo lei, quali sono le soluzioni per cercare di uscire ragionevolmente da questa criticità?

R. Sicuramente il "diluvio" regolamentare che si è verificato negli ultimi anni non ha risparmiato nessuna area dell'attività assicurativa. Solvency 2, peraltro, ha accentuato il processo, rendendo necessario per le imprese compiere un intenso sforzo per garantire la conformità alle nuove regole. Di fronte a uno scenario come questo, ci sono due soluzioni possibili. La prima, di carattere generale è, finalmente, quella di una semplificazione

Sinistri in calo

A parità di veicoli assicurati, i premi sono diminuiti nel 2014 del 7%. È il risultato del calo dei sinistri che, attraverso l'effetto della concorrenza tra le imprese, si è riflesso sui prezzi.

