

**BANCASSICURAZIONE 2022**

VITA E RISPARMIO: PROTEGGERE IL RISPARMIO PER UN FUTURO SOSTENIBILE

# Intervento di apertura

Luigi Di Falco  
Responsabile Vita

28 settembre 2022

Ania

Associazione Nazionale  
fra le Imprese Assicuratrici

# Premesse e inquadramento



Il business vita ha osservato nel tempo un trend di crescita graduale, che lo ha portato ad acquisire una quota stabile pari a più di un terzo del risparmio delle famiglie gestito da operatori professionali; di recente, come tutta l'industria del risparmio gestito, è sottoposto a notevoli prove di stress...

... la contingenza vede la raccolta rallentata dal calo della propensione dei clienti ad assumere rischi (componente unit-linked) e dalla delicata fase di transizione del risparmio garantito (aumento repentino dei tassi)...

L'obiettivo è quello di recuperare i livelli di raccolta netta degli ultimi anni:

- adeguando l'offerta ai nuovi contesti di mercato e sviluppando la protezione finanziaria e assicurativa;
- grazie alla bancassicurazione, il canale più resiliente rispetto all'attuale fase critica;
- gestendo le spinte derivanti dalla normativa (riforma IVASS dei prodotti vita, revisione delle norme europee, più attenzione al value for money e alla trasformazione «green»).

# Contenuti



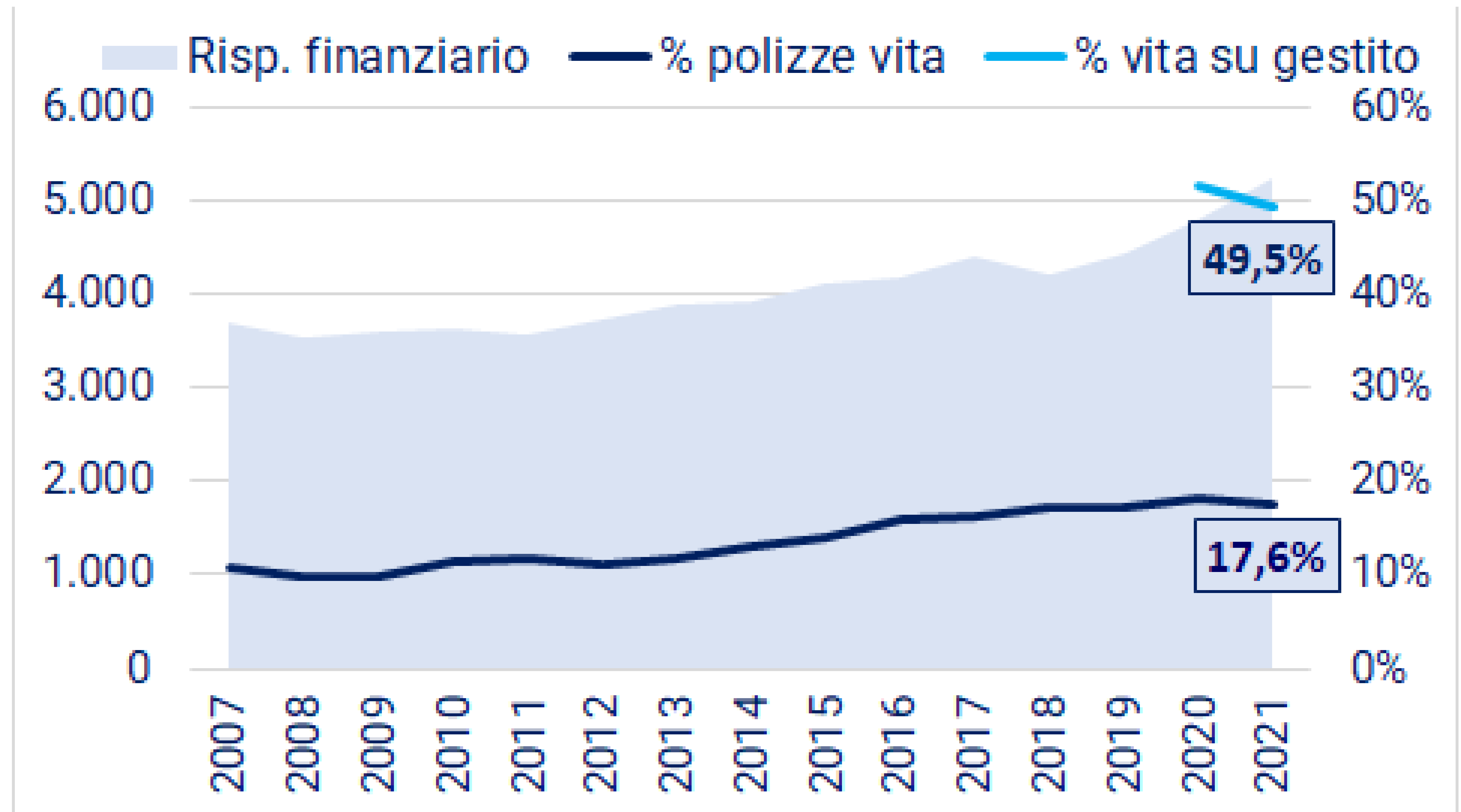
- **Il business Vita tra:**
  - ✓ **tendenze di lungo termine**
  - ✓ **i trend più recenti**
- **Prospettive e sfide del settore**

# Le assicurazioni vita nel Paese



- Nel 2021 il risparmio delle famiglie ha superato i 5.000 miliardi
- La quota in polizze vita è di circa il 18% e la quota del vita sul risparmio gestito totale è di circa il 50%
- La quota di circa 1/3 in depositi e circolante può essere orientata verso il lungo termine (fondi pensione, polizze, fondi comuni, GPM)

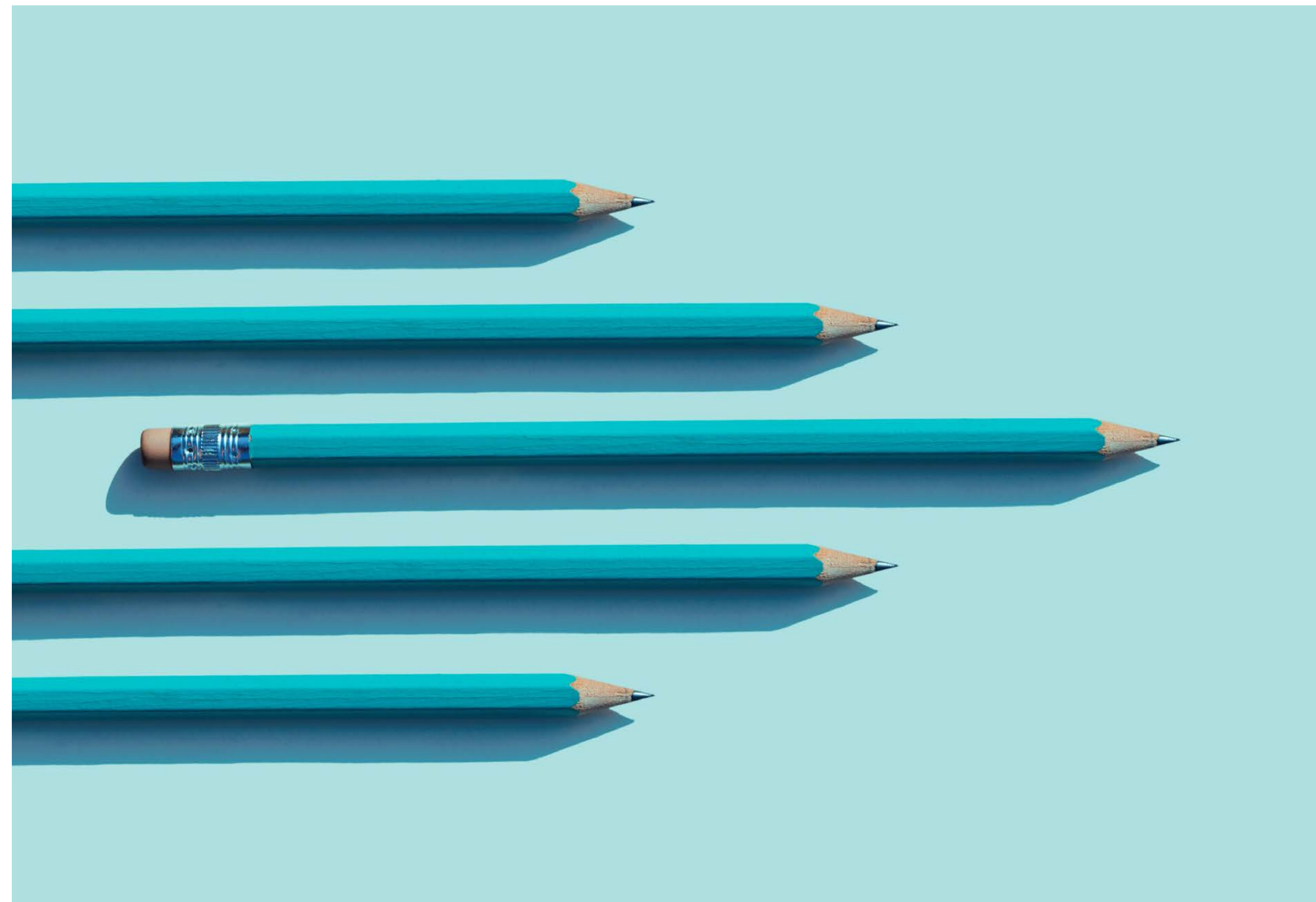
## Risparmio fin. famiglie (scala sx), % di polizze vita e di vita su risparmio gestito (scala dx) – 2007-2021



Fonte: ANIA, Banca d'Italia

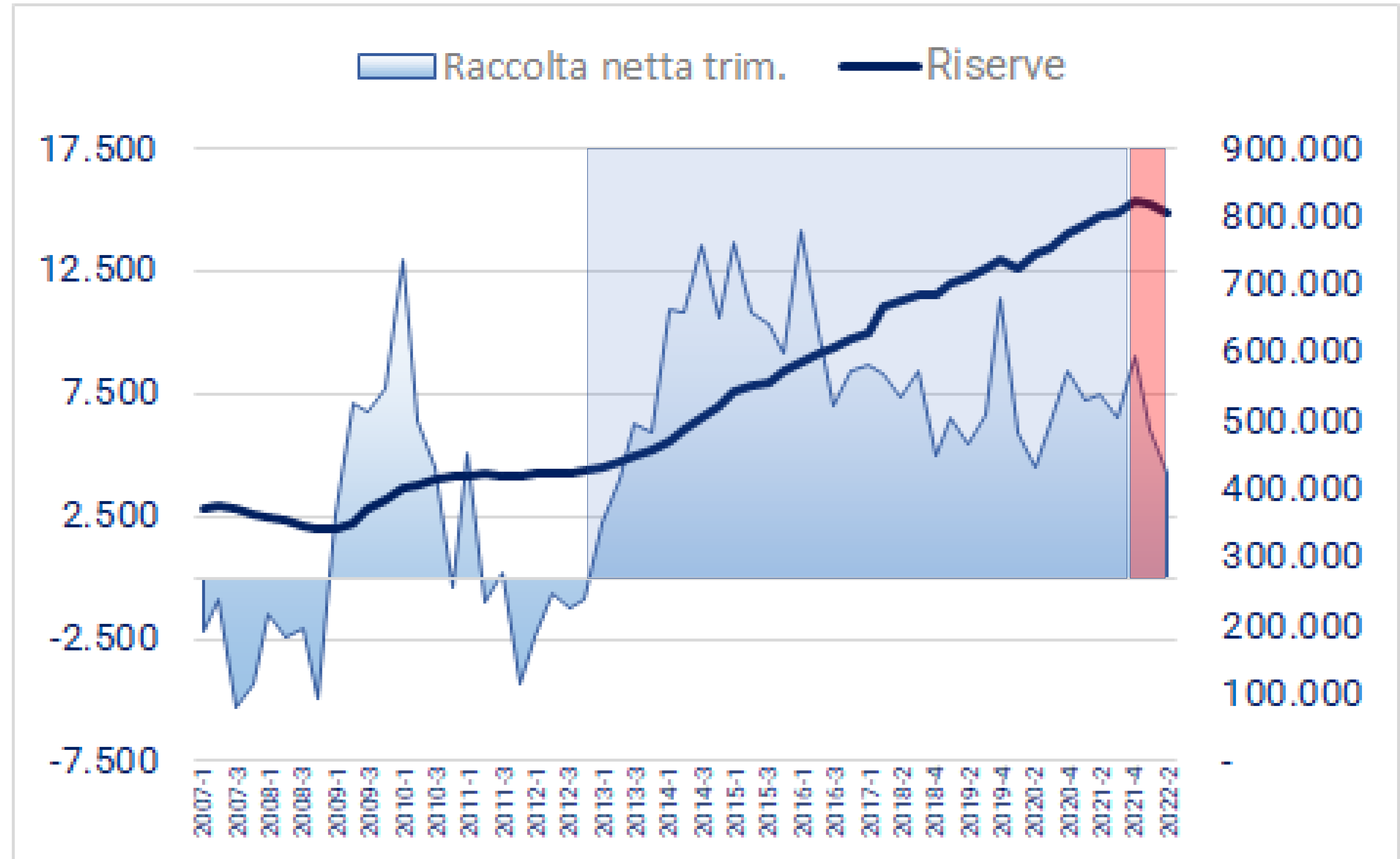
Bancassicurazione 2022 - Sessione Vita e Risparmio

# Raccolta netta vita e riserve



- Dal 2013 la raccolta netta (premi – liquidazioni) è stata sempre positiva;
- Nell'ultimo trimestre essa ha registrato il minimo (4,2 mld) degli ultimi 5 anni
- Le riserve (oltre 800 mld, che approssimano le masse gestite), dopo oltre 10 anni di crescita ininterrotta, hanno risentito delle turbolenze dei mercati

## Trend raccolta netta trimestrale (scala sx) e riserve (scala dx)



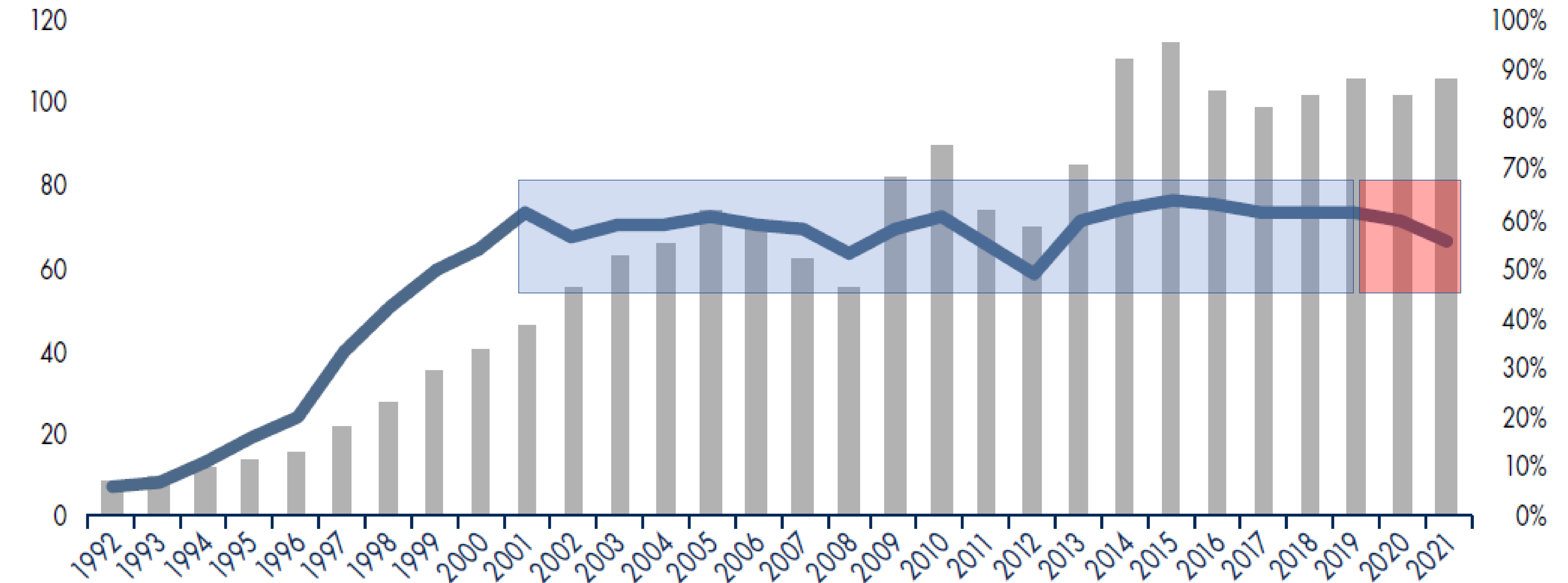
Fonte: ANIA, IVASS

# Lo sviluppo della bancassicurazione vita

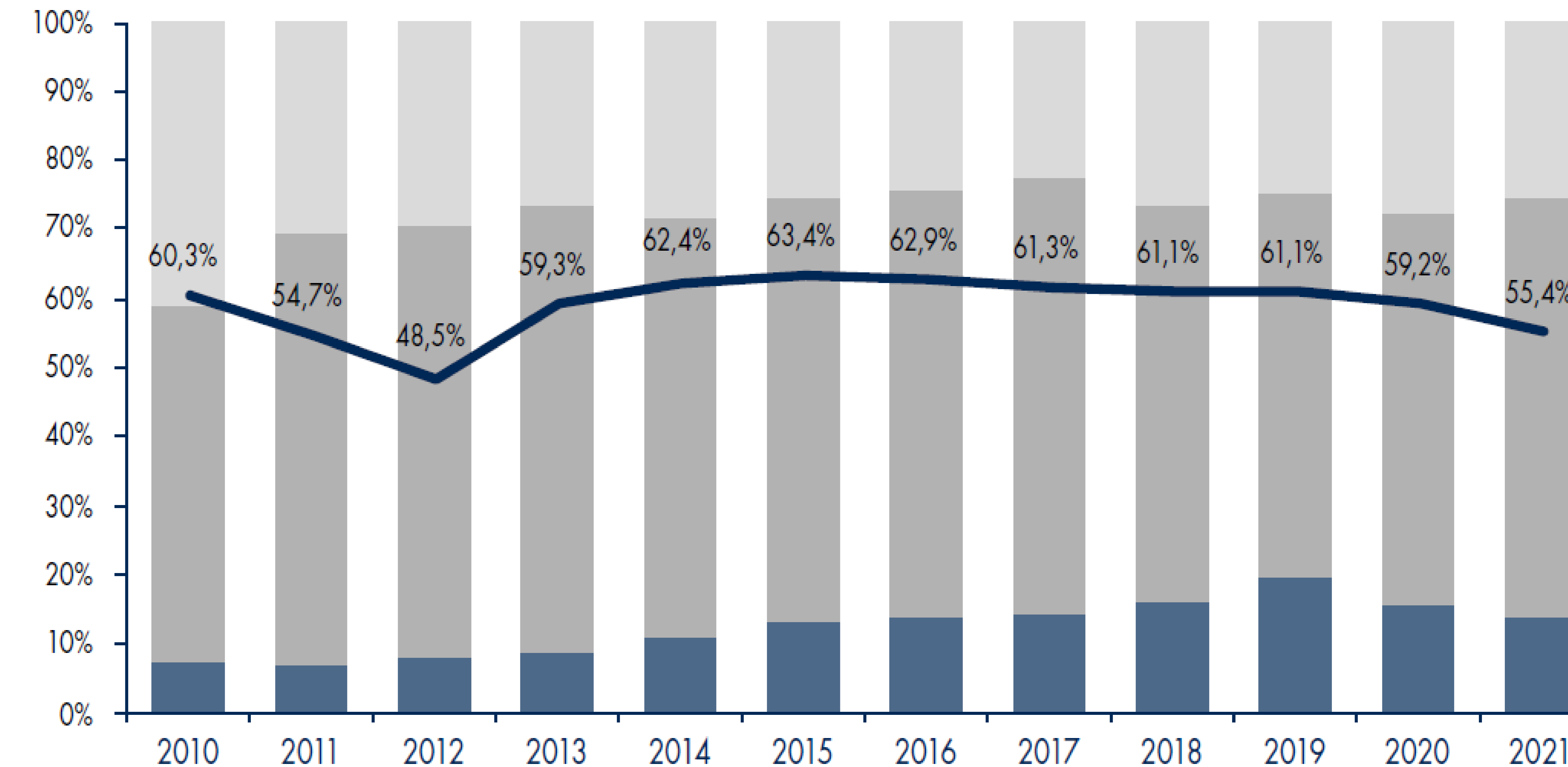


- La bancassicurazione è stata dalla fine del secolo scorso fattore trainante dello sviluppo del Vita
- Negli ultimi anni la quota di raccolta vita tramite sportelli bancari e postali osserva un trend lievemente decrescente;
- La quota di raccolta mediante accordi «captive» resta prevalente

Raccolta vita (scala sx, mld) e quota bancassicurazione (scala dx, %)



Raccolta vita della bancassicurazione per tipo di accordo distributivo



# Contenuti



- **Il business Vita tra:**
  - ✓ tendenze di lungo termine
  - ✓ **i trend più recenti**
- **Prospettive e sfide del settore**

# Il contesto finanziario



- Dopo un lungo periodo di livelli bassi, tassi d'interesse, spread e inflazione hanno registrato una crescita repentina, accompagnata da una caduta dei corsi azionari;
- Si tratta di contesti complessi per i prodotti assicurativi d'investimento...

## Rendimento BTP 10y



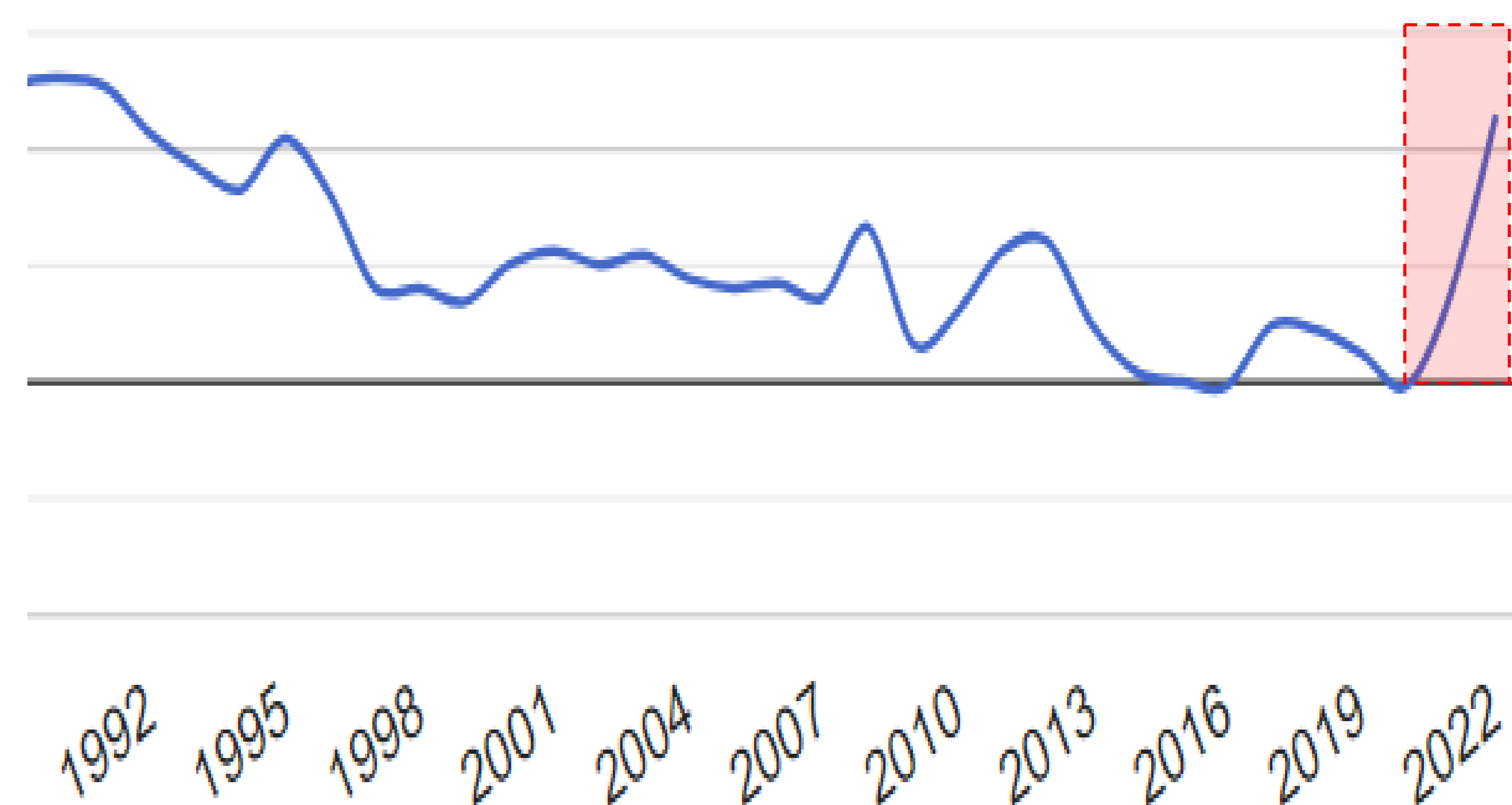
## Andamento indice FTSE MIB



## Andamento spread vs. bund



## Inflazione 1990-2022





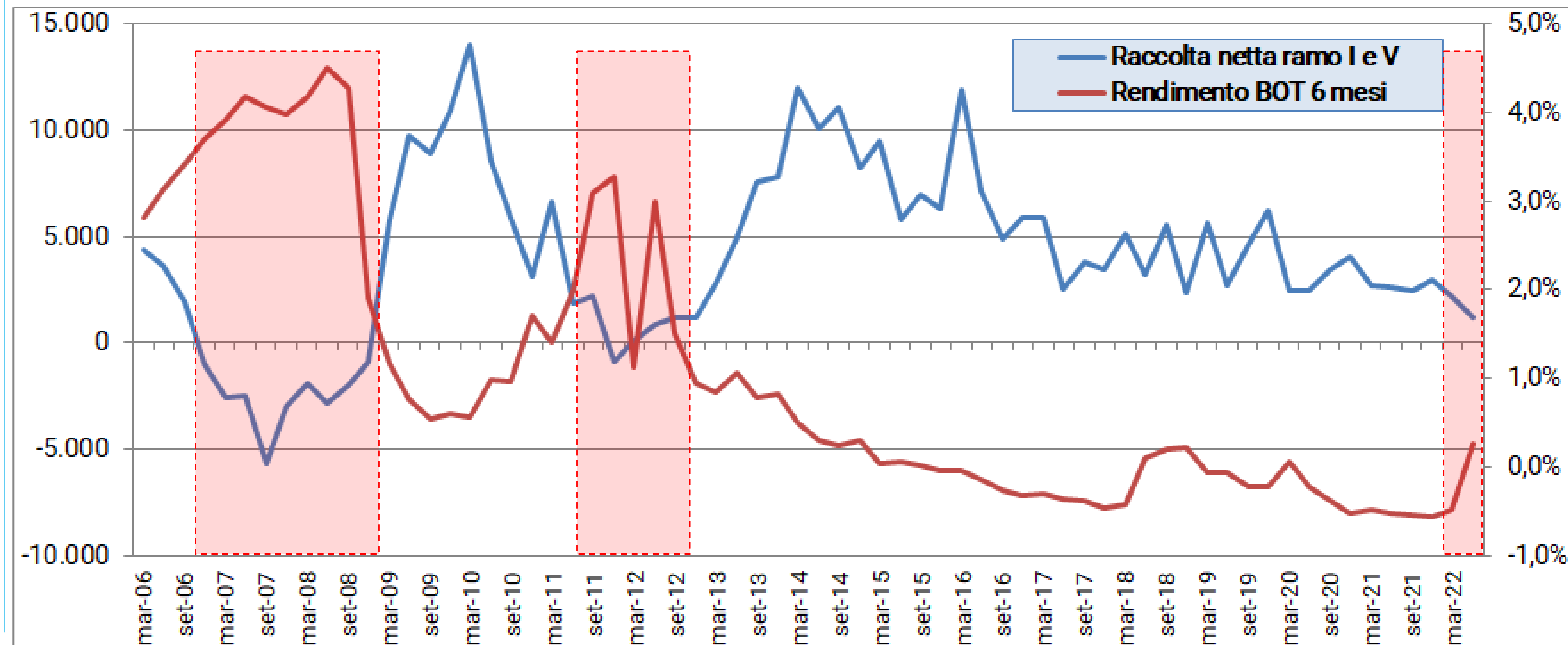
# I riflessi sul contesto assicurativo



- I prodotti di risparmio assicurativo garantito offrono rendimenti «smoothed», più alti dei tassi di mercato se questi ultimi sono bassi, inferiori quando si verificano rialzi, almeno nella fase iniziale...
- Occorrerà verificare nei prossimi mesi quale sarà l'effetto del rialzo in atto...

In passato, per esempio nelle crisi del 2008 e del 2011, al rialzo dei tassi d'interesse dei titoli governativi, fece seguito una diminuzione della raccolta netta del risparmio assicurativo garantito. D'altra parte, la domanda di prodotti garantiti, di norma «porto sicuro» nelle fasi turbolente, resta comunque significativa e si tratterà di vedere come l'offerta di questi prodotti si riorienterà...

Raccolta netta trimestrale prodotti ramo I e V e rendimento BOT 6m



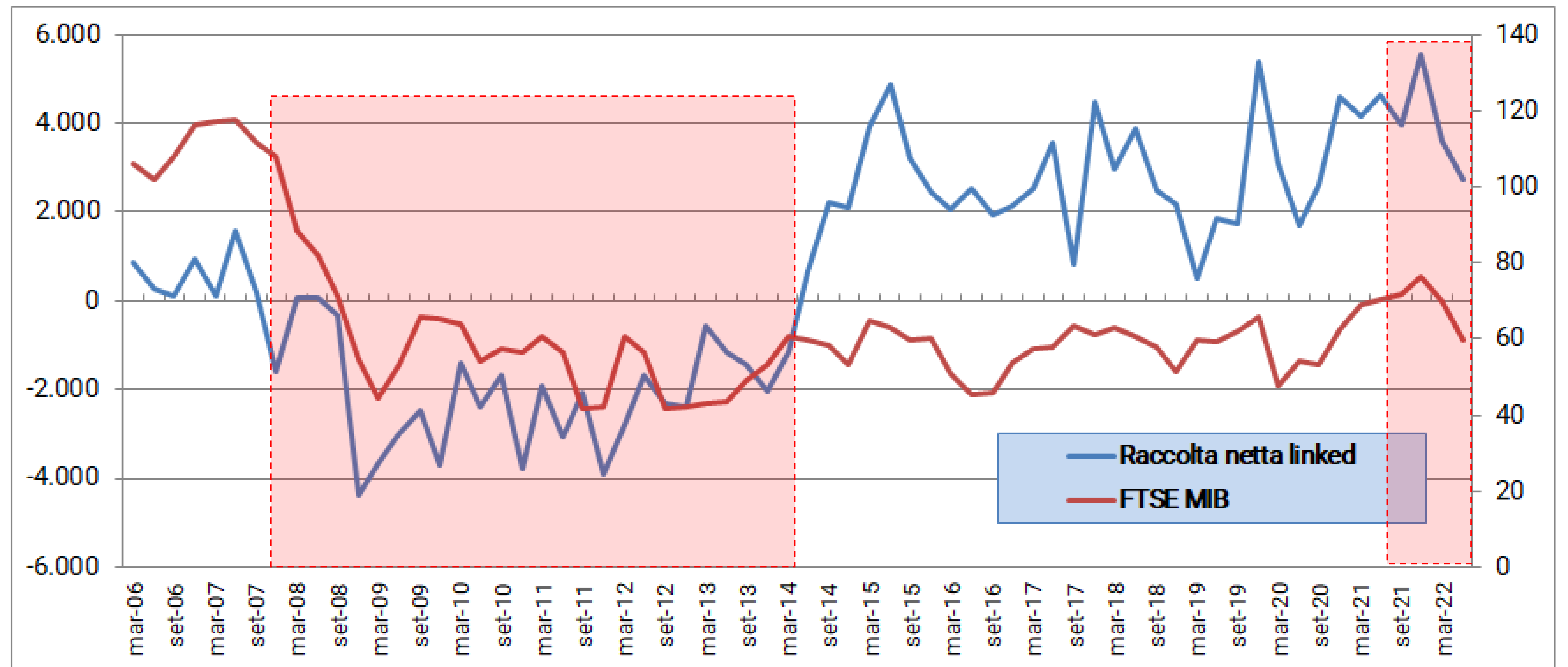
# I riflessi sul contesto assicurativo (2)



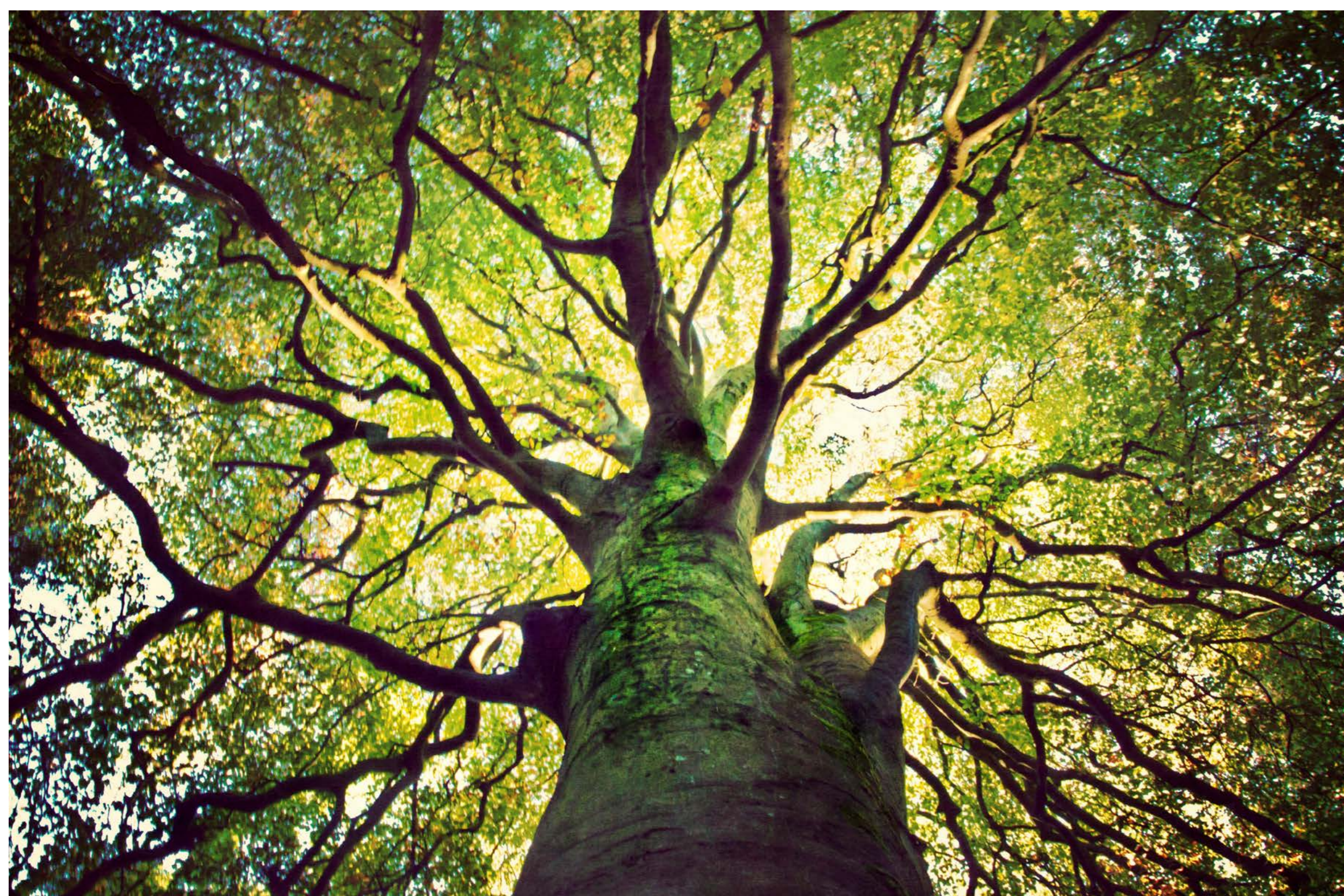
- I prodotti di risparmio assicurativo garantito offrono rendimenti «smoothed», più alti dei tassi di mercato se questi ultimi sono bassi, inferiori quando si verificano rialzi, almeno nella fase iniziale...
- Occorrerà verificare nei prossimi mesi quale sarà l'effetto del rialzo in atto...

Per la componente linked, le fasi negative dei mercati, in passato, sono risultate correlate con periodi di raccolta netta negativa. Negli ultimi due trimestri la raccolta netta è ancora positiva, ma con un trend decrescente, in linea con l'andamento dei prezzi di borsa. Per la ripresa occorrerà presumibilmente attendere il ripristino di un contesto meno incerto ...

Raccolta netta vita trimestrale dei prodotti linked e indice FTSE MIB



# New business Vita per ramo (agosto 2022)



Il new business soffre la fase negativa dei mercati, che frena i prodotti linked, e dal rialzo repentino dei tassi, che rende meno competitivi i prodotti garantiti...

Da inizio anno la nuova produzione è in calo (58,3 mld, meno 15,7% sul 2021), soprattutto a causa della componente linked (-22,3%) e delle imprese UE (-30,3%), anch'esse concentrate sul ramo III...

## New business

RAMO/PRODOTTO	Raccolta nel mese			Raccolta da inizio anno		
	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21
Vita - ramo I	2.496.546	65,6%	-8,5%	32.401.082	64,1%	-6,8%
Capitalizzazioni - ramo V	36.345	1,0%	144,0%	340.136	0,7%	-8,7%
Linked - ramo III	1.263.963	33,2%	-36,0%	17.698.874	35,0%	-22,3%
- di cui: unit-linked	1.263.963	33,2%	-36,0%	17.698.874	35,0%	-22,3%
- di cui: index-linked	-	0,0%	n.d.	-	0,0%	n.d.
Malattia - ramo IV	1.583	0,0%	-11,6%	33.638	0,1%	0,4%
Fondi pens. aperti - ramo VI	8.246	0,2%	-0,6%	80.095	0,2%	-2,5%
<b>Imprese italiane-extra UE</b>	<b>3.806.683</b>	<b>100,0%</b>	<b>-19,5%</b>	<b>50.553.825</b>	<b>100,0%</b>	<b>-12,9%</b>
Imprese UE*	703.695		-49,2%	7.775.309		-30,3%
<b>Totale</b>	<b>4.510.378</b>		<b>-26,2%</b>	<b>58.329.134</b>		<b>-15,7%</b>

Fonte: ANIA

# New business Vita per prodotto (agosto 2022)



I prodotti multiramo continuano a costituire la maggiorparte della raccolta di nuovi premi, ma nell'ultimo mese la quota si è ridotta a favore dei «monoramo» (solo ramo I o ramo III), risultati in lieve aumento

Da inizio anno i prodotti «multiramo» (al cui interno il ramo I è in media 2/3 del totale) coprono il 57% del new business; praticamente, gli unici prodotti in aumento sono le forme di puro rischio (caso morte, LTC), +21,4% da inizio anno

## New business

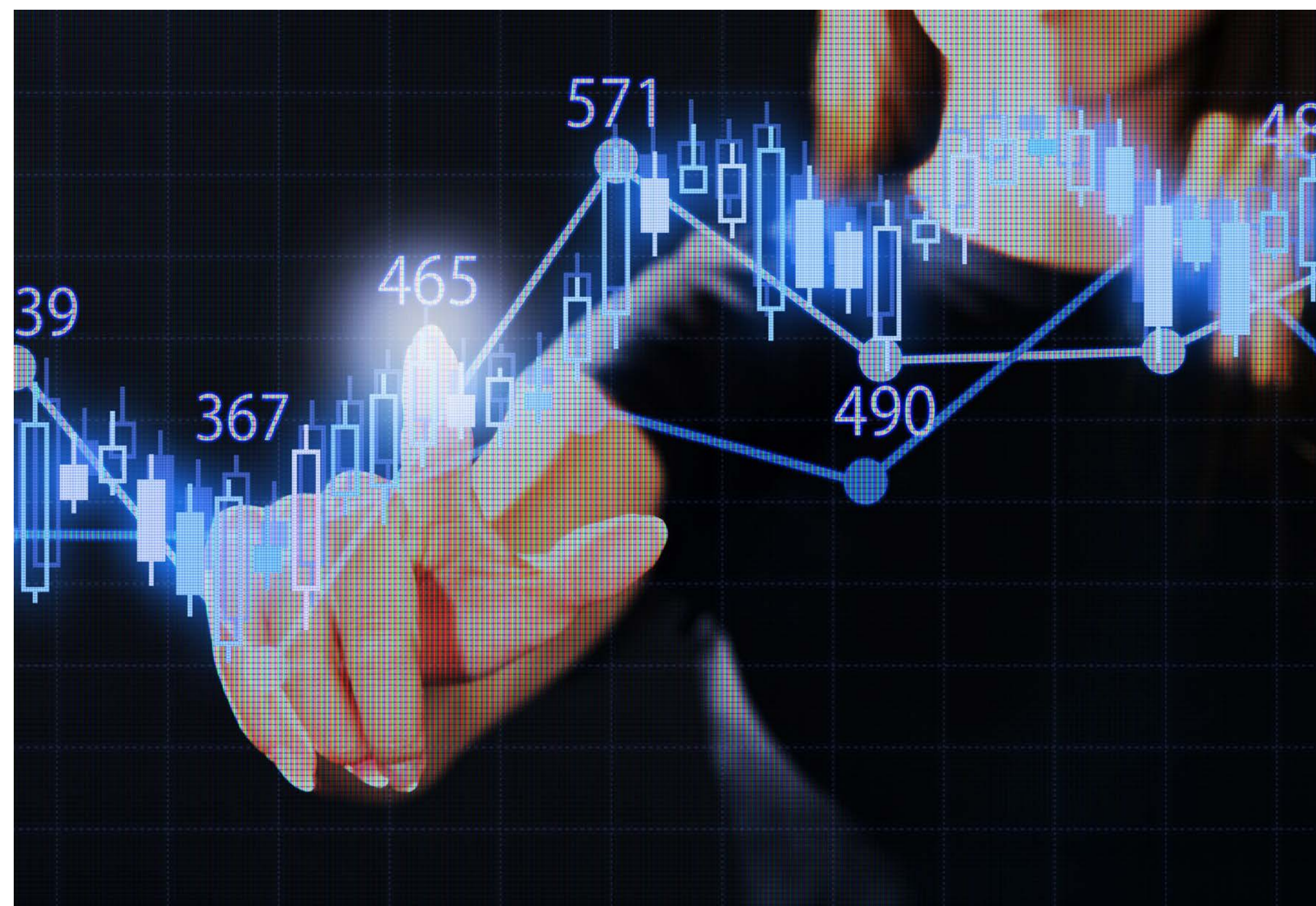
### Raccolta nel mese

### Raccolta da inizio anno

TIPOLOGIA DI PRODOTTO	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21
Forme pensionistiche individuali	82.825	2,2%	-7,3%	811.709	1,6%	-9,2%
- di cui PIP multiramo	35.745	0,9%	-5,7%	354.641	0,7%	-9,3%
Forme di puro rischio	43.358	1,1%	12,6%	557.833	1,1%	21,4%
- di cui NON ABBINATE a mutui	17.416	0,5%	25,8%	240.758	0,5%	18,7%
Prod. Multiramo (escl. previd./PIR)	1.833.240	48,2%	-34,0%	28.691.494	56,8%	-8,5%
- ramo I	1.165.780	30,6%	-32,4%	19.116.700	37,8%	-5,5%
- ramo III	667.460	17,5%	-36,5%	9.574.794	18,9%	-13,8%
PIR (Piani Individ. di Risparmio)	7.666	0,2%	-71,6%	359.837	0,7%	75,1%
- di cui PIR multiramo	4.069	0,1%	190,2%	183.437	0,4%	908,2%
Altre forme	1.839.594	48,3%	2,4%	20.132.952	39,8%	-19,9%
<b>Imprese italiane-extra UE</b>	<b>3.806.683</b>	<b>100,0%</b>	<b>-19,5%</b>	<b>50.553.825</b>	<b>100,0%</b>	<b>-12,9%</b>

Fonte: ANIA

# New business Vita per canale (agosto 2022)



Tra i canali, quello bancario / postale sta mostrando negli ultimi mesi la maggiore resilienza alle difficoltà del contesto, con i minori livelli di perdita.

Il new business tramite il canale bancario e postale resta superiore ai 2/3 del totale ed è il canale più «resiliente» alla fase critica, limitando il calo da inizio anno al 7,8. Tiene anche la vendita diretta, su volumi più bassi. I consulenti finanziari, che intermediano una componente linked maggiore, registrano invece un calo rilevante ...

New business CANALE DISTRIBUTIVO	Raccolta nel mese			Raccolta da inizio anno		
	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 22/21
Sportelli bancari e postali	2.562.271	67,3%	-12,7%	34.119.239	67,5%	-7,8%
Agenti	392.987	10,3%	-23,3%	5.764.842	11,4%	-19,5%
Vendita diretta	179.414	4,7%	-27,1%	2.258.756	4,5%	-6,5%
Consulenti finanziari abilitati	586.728	15,4%	-33,9%	7.494.576	14,8%	-27,8%
Vendita diretta a distanza e Broker	85.283	2,2%	-41,2%	916.412	1,8%	-12,6%
<b>Imprese italiane-extra UE</b>	<b>3.806.683</b>	<b>100,0%</b>	<b>-19,5%</b>	<b>50.553.825</b>	<b>100,0%</b>	<b>-12,9%</b>

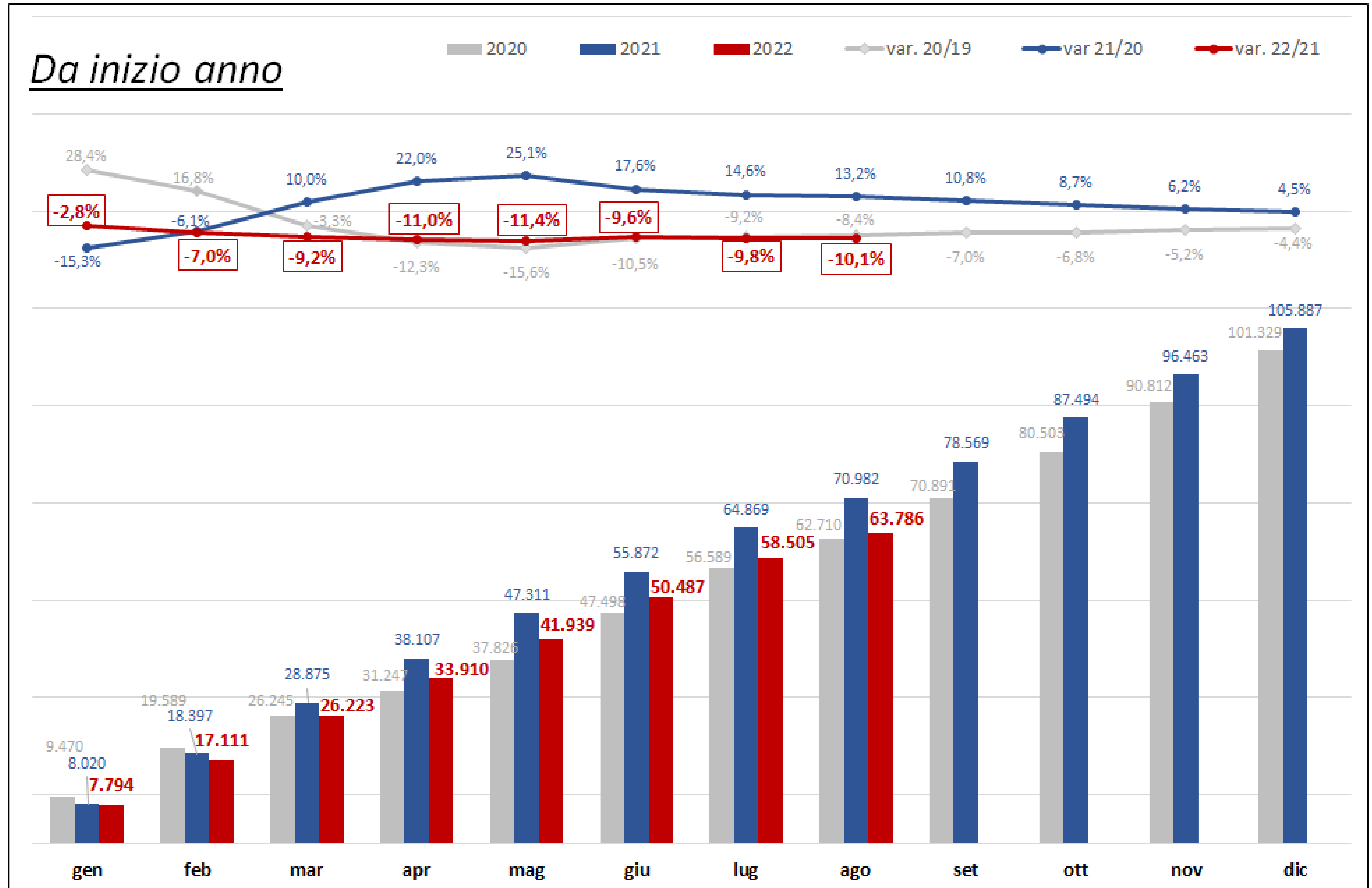
Fonte: ANIA

# Raccolta Vita (agosto 2021)



Da inizio anno la raccolta complessiva, inclusi i premi derivanti da contratti già in essere, si stima aver raggiunto 63,8 mld (-10,1%), di poco superiore ai 62,7 mld del 2020, anno influenzato però dalla pandemia.

## Premi contabilizzati vita 2022 e var. %

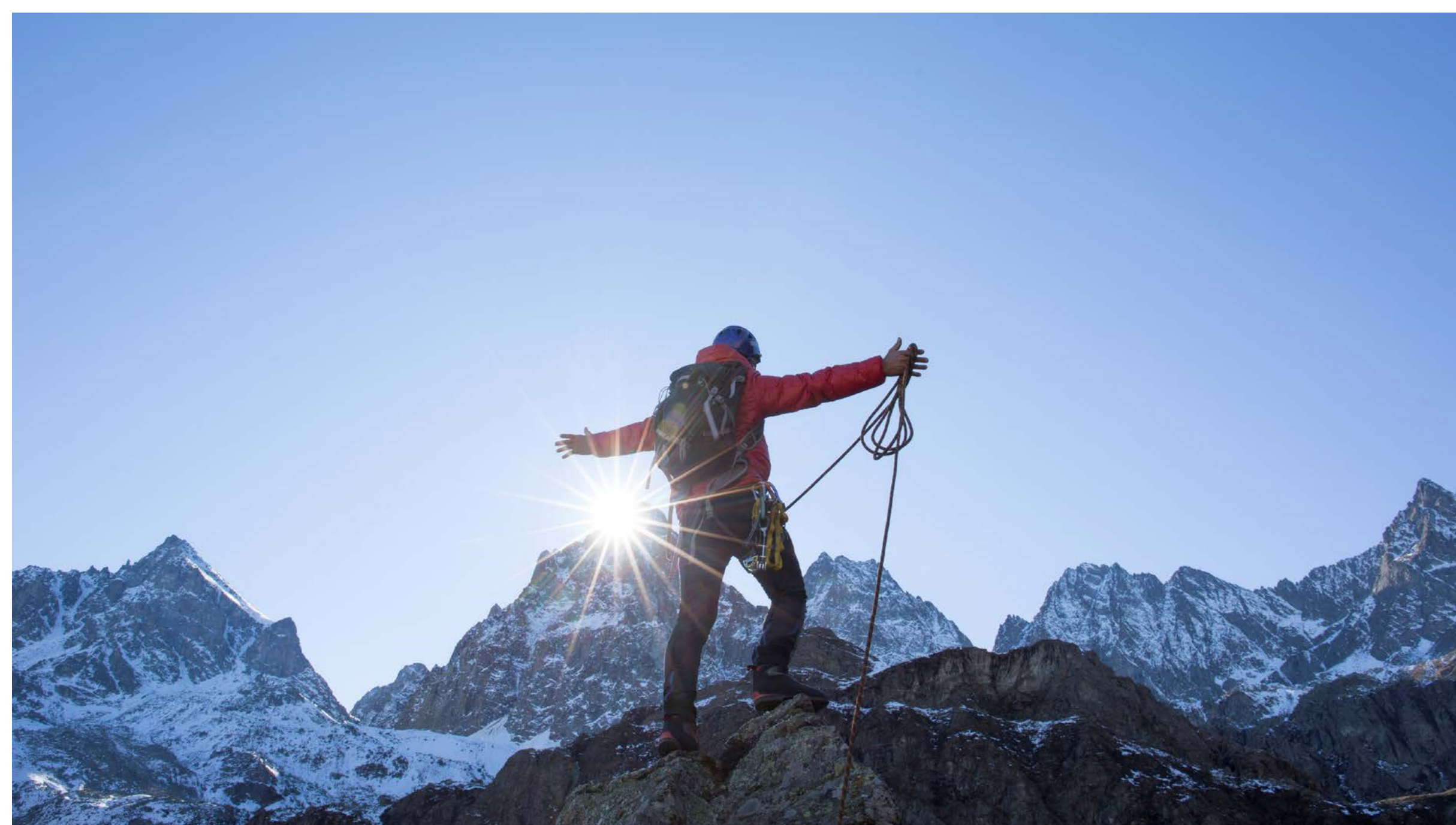


# Contenuti



- Il business Vita tra:
  - ✓ tendenze di lungo termine
  - ✓ i trend più recenti
- **Prospettive e sfide del settore**

# Prospettive e sfide del settore vita

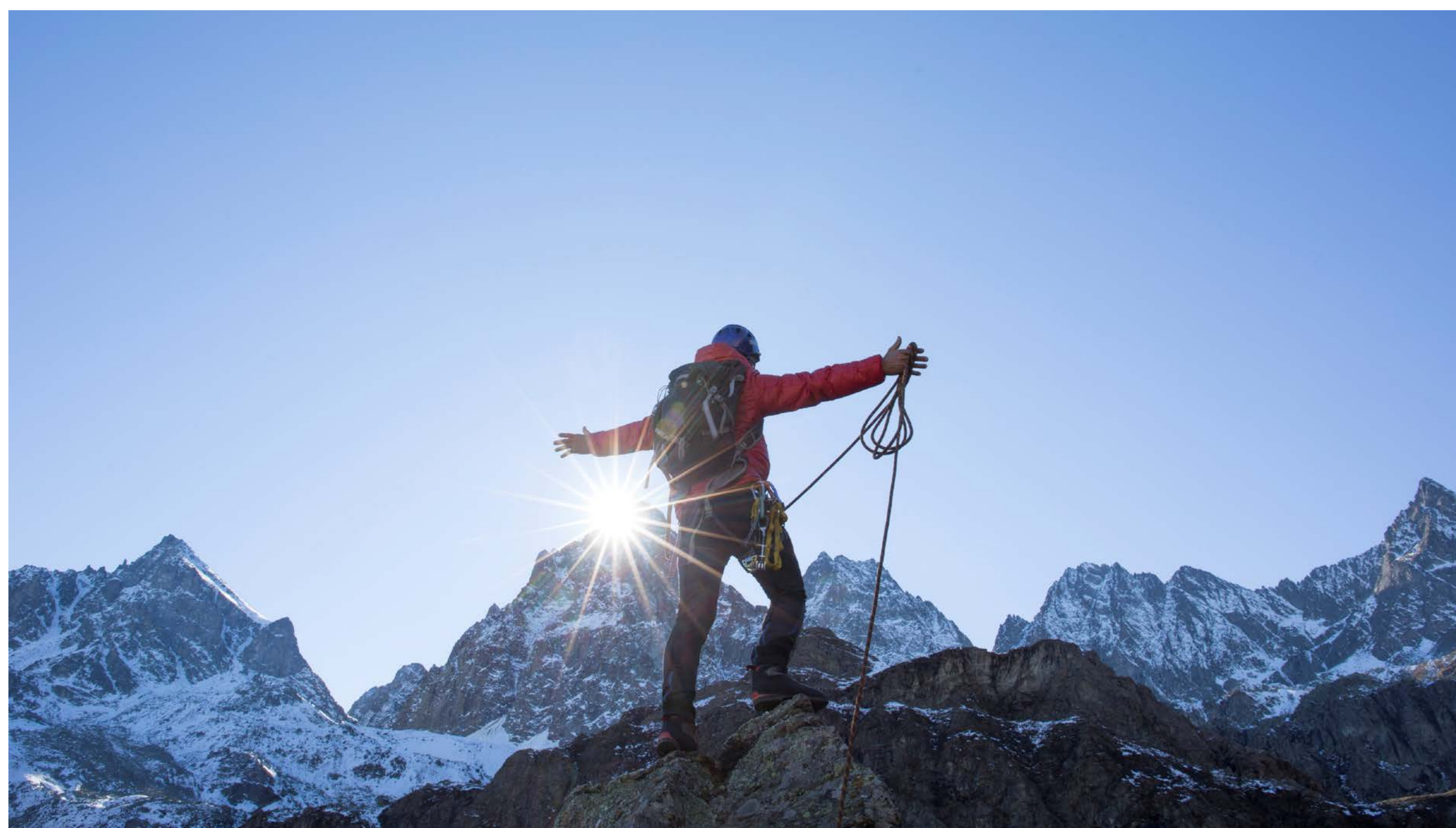


Come sempre, l'ambito vita è ad alta intensità di aggiornamenti normativi e delle caratteristiche dell'offerta, in continua evoluzione anche per far fronte alle contingenze di mercato e ai bisogni emergenti...





# Prospettive e sfide: la riforma IVASS dei prodotti vita



IVASS ha pubblicato a inizio anno la bozza di nuove norme sui prodotti linked, anche se è possibile che vi sia un secondo passaggio ...

## Doc. 3 nuove norme sui prodotti linked

- ### Principali contenuti
- Norme analoghe a quelle Bankitalia sugli OICVM
  - Divieti e vincoli (commissioni in caso di OICR «di gruppo», FIA, strutture master-feeder, ecc.)
  - Estensione delle norme alle imprese in LPS
  - Norme non distinte per clienti «professionali»

## Doc. 1 proposte su innovazione prodotti

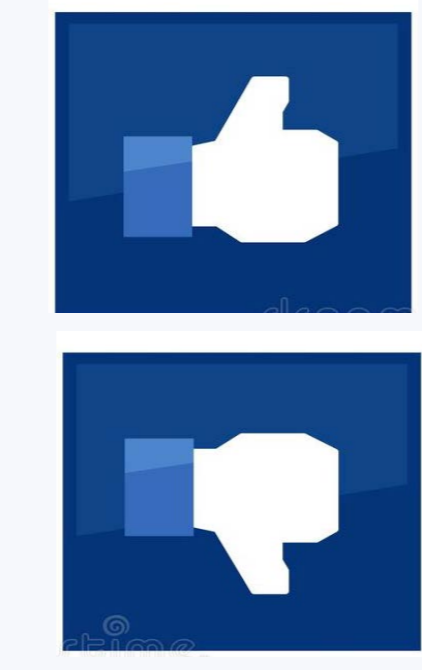
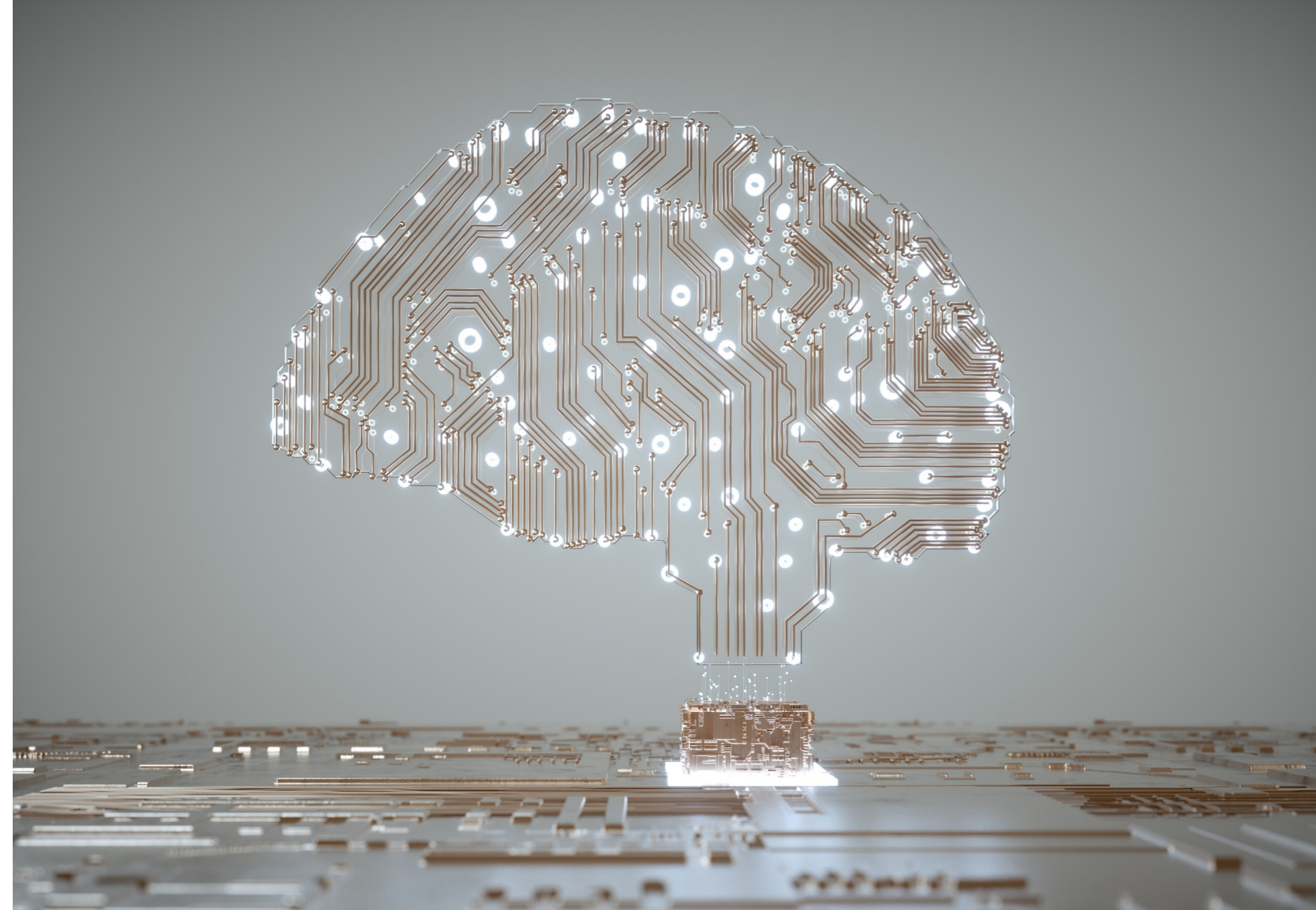
- Eventuale estensione del fondo utili ai contratti in essere
- Eventuale regolamentazione del rischio demografico che caratterizzi i prodotti linked

### Posizione ANIA

- L'assetto sembra determinare norme più stringenti di quanto consentito dal quadro europeo;
- L'industria vorrebbe un approccio più sostanziale (più vincoli su processi gestionali che su asset class, più trasparenza e meno divieti), per avvicinare le norme nazionali a quanto consentito in altri settori o paesi UE e per far fronte al contesto dei mercati.

- L'estensione è stata chiesta da tempo, l'ulteriore rinvio è un'occasione persa, speriamo si possa procedere;
- È bene lasciare al mercato graduare la significatività della copertura in funzione delle esigenze del target market, come da norme sulla POG;

# Altre possibili linee evolutive



Altre spinte allo sviluppo dei prodotti e al loro adattamento al contesto in evoluzione arriveranno dalla revisione delle norme europee sono nell'ambito della protezione finanziaria e assicurativa, nei servizi a valore aggiunto che giustifichino il «value for money» e nella sostenibilità

## LINEE EVOLUTIVE

### Revisione delle norme europee

- La «Retail Investment Strategy» rivedrà l'assetto normativo europeo (MiFID, IDD, PRIIPs)
- L'industria dovrà «as usual» fare sentire la sua voce per difendere i propri modelli di business e coniugare tutela del consumatore e condizioni per operare con efficienza

### Protezione finanziaria e assicurativa

- La pandemia ha sensibilizzato verso bisogni già esistenti (caso morte, LTC) e c'è un trend di maggiore qualificazione assicurativa anche nei prodotti d'investimento
- Con la crisi finanziaria c'è più domanda di protezione dei risparmi più vulnerabili, non solo tramite il risparmio assicurativo garantito

### Servizi a valore aggiunto e sostenibilità

- Con le norme sulla POG, è cresciuta l'attenzione della vigilanza sul rapporto «qualità/prezzo dei prodotti»
- È in atto una grande trasformazione dell'offerta «green», che dopo una fase transitoria dovrà ora dimostrare l'effettivo orientamento alla sostenibilità.

# Conclusioni



L'incertezza dei mercati finanziari e l'intensità della nuova regolamentazione esercitano sul settore vita pressioni che, al momento, hanno sospeso l'indirizzo di progressiva crescita che si era osservata negli ultimi anni...

Pur in un contesto ricco di sfide, resta fermo che l'industria assicurativa, superata la fase di contingenza, mantiene l'opportunità di far valere le sue prerogative di protezione assicurativa e finanziaria del risparmio delle famiglie, avendo come bacino di riferimento la quota attualmente accantonata dalle famiglie in modo infruttifero, per orientarla verso obiettivi di lungo termine o di copertura dei bisogni.

# Panelist e contenuto degli interventi



**Luigi Di Falco - ANIA**  
Co-chair della sessione  
Intervento introduttivo

**Daniela D'Andrea - Swiss Re**  
Garanzie aggiuntive alle polizze unit linked

**Roberto Girelli - Helvetia Vita**  
LTC: prime esperienze e sviluppi futuri

**Angela Bracci - ABI**  
Co-chair della sessione  
Le principali evoluzioni normative

**Carlo Luison - BDO Italia**  
**Alessandro Castelli - Credit Agricole Assurance**  
Gestire l'integrazione trasversale dei fattori ESG attraverso buone pratiche di governance

**Simone D'Ippolito - Credem**  
**Luca Giamo - Banca Generali**  
Modelli distributivi: approcci alla consulenza e alla sostenibilità