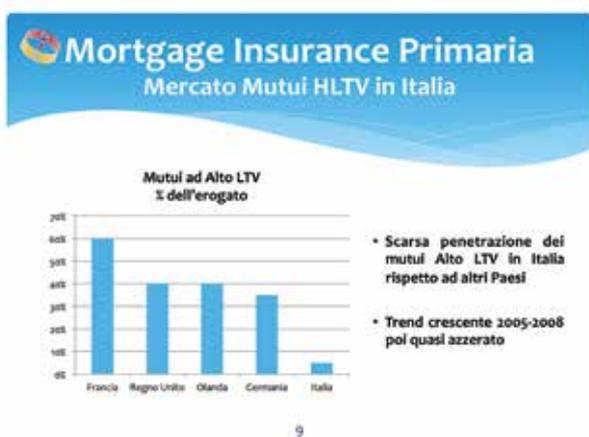
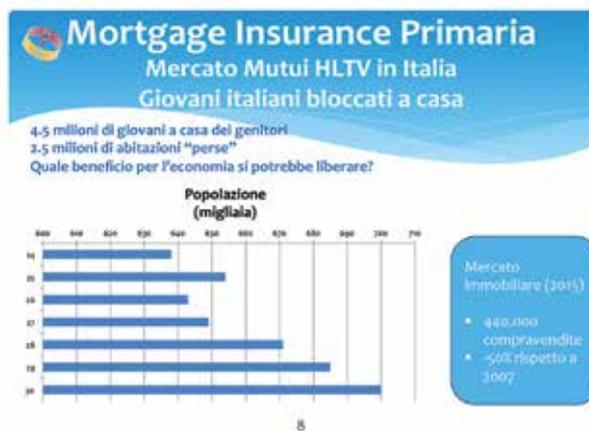


SIG. MARCO ZIMBALATTI
MANAGER TREATY DEPARTMENT - R.I.B.,
REINSURANCE INTERNATIONAL BROKERS S.P.A., MILANO



Buongiorno a tutti anche da parte mia e ringrazio la R.I.B. per l'opportunità di poter presentare questo prodotto.



La Mortgage Insurance Primaria è un'assicurazione sui prestiti ipotecari destinati all'edilizia residenziale che offre alle banche e agli investitori una protezione contro l'insolvenza del mutuatario. La Mortgage Insurance Primaria riguarda principalmente i mutui così detti ad "High Loan to Value", ovvero i mutui nei quali la percentuale di erogato è superiore all'80% del valore dell'immobile.

Prima di trattare nel dettaglio le caratteristiche e i benefici di questa copertura descriverò brevemente, con l'ausilio di alcuni grafici, la situazione generale del mercato dei mutui in Italia e in particolare quello dei mutui ad alto loan to value rispetto ad altri paesi europei.

Il primo grafico riporta l'età media nella quale i giovani italiani lasciano l'abitazione dei genitori rispetto al resto dell'Europa. Come si può notare, rispetto a paesi quali la Germania e il Regno Unito vi è un gap di circa 6 anni (24 anni vs 30 anni in Italia). L'allora ministro Padoa Schioppa nel 2009 aveva provocatoriamente dichiarato "Mandiamo i bamboccioni fuori di casa". In Italia gli alloggi ci sono, ma evidentemente

manca il prodotto adatto ad un target della popolazione che si confronta con l'attuale crisi economica, il precariato e una disponibilità limitata nell'accesso a un tipo di credito poco diffuso.

Sono circa 4,5 milioni i giovani che vivono a casa con i genitori. Se concentriamo la nostra analisi nelle fasce di età fra 28 e 30 anni, ovvero i giovani che dovrebbero aver maturato una certa indipendenza economica, si possono stimare circa 2,5 milioni di abitazioni "perse". Confrontando questa stima con l'attuale numero di compravendite complessive effettivamente registrate di 440mila, si rileva quale potenziale beneficio per l'economia di potrebbe generare. Da segnalare che l'attuale numero di compravendite è inferiore del 50% rispetto al 2007, a conferma della crisi che il settore immobiliare ha affrontato negli ultimi anni.

Nella tabella che segue è riportata l'incidenza dei mutui ad alto LTV% dell'erogato. Si può notare come per paesi quali la Germania e il Regno Unito la percentuale di incidenza sia direttamente proporzionale all'età nella quale i giovani lasciano l'abitazione dei genitori; in Italia l'incidenza è circa del 4%, quindi 1/10 di quella di Germania e Regno Unito. Quindi scarsa penetrazione dei mutui ad alto LTV in Italia rispetto ad altri Paesi, un trend crescente 2005-2008, poi quasi azzerato.

Il successivo grafico mostra la distribuzione dei mutui per fasce di erogazione. Come si può notare, l'incidenza dei mutui HLV, in verde nel grafico, ha raggiunto l'apice fra il 2007 e il 2008 con una percentuale del 10% del totale. Negli anni a seguire, seppur in diminuzione, la percentuale è stata sostanzialmente stabile fino ad assestarsi all'attuale 4%. Da considerare che il 7,5% delle richieste di mutuo fatte online sono per mutui con LTV compreso tra 80-100%. La domanda quindi non manca, mentre soltanto il 4% viene realmente erogato.

Nella tabella a seguire è riportato un confronto del Mercato immobiliare italiano fra il 2014 e il 2015.

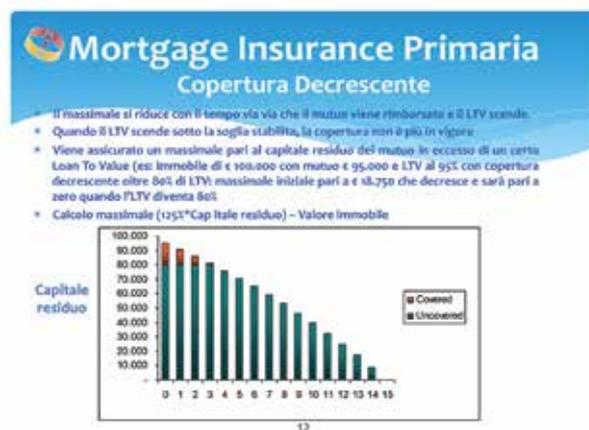
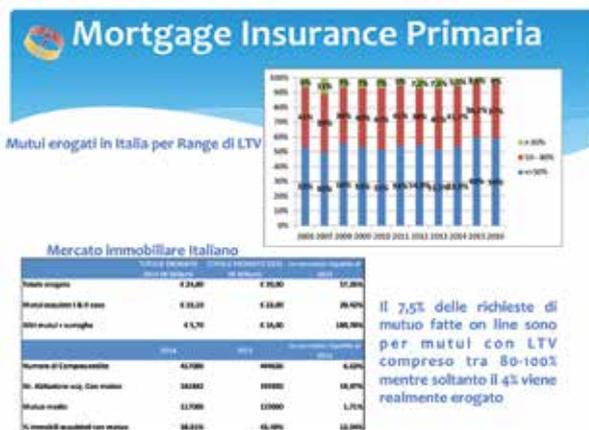
Il totale erogato nel 2014 è stato di 24,90 miliardi di euro, mentre nel 2015 è salito a 39 miliardi, con un significativo incremento di poco superiore al 57%. Tuttavia è opportuno analizzare più nel dettaglio questi dati in quanto la mera valutazione numerica della percentuale di incremento è un elemento distorsivo dell'effettiva realtà nel mercato dei mutui in Italia.

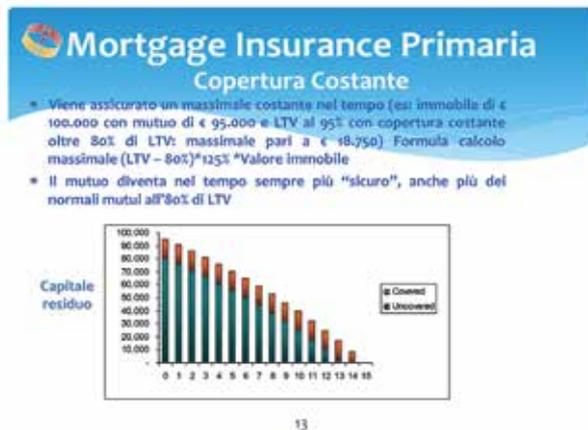
I mutui per l'acquisto di prima e seconda casa sono passati da 19,10 miliardi di euro del 2014 a 23 miliardi del 2015, con un incremento del 20,42%.

Altri mutui più surroghe (la surroga del mutuo è la procedura grazie alla quale si trasferisce il mutuo dalla banca con cui il contratto di mutuo è in essere ad altro istituto) sono passati da 5,70 miliardi del 2014 a 16 miliardi del 2015 con un incremento del 180%. Appare, quindi, evidente che solo una parte dell'incremento del 57% pocanzi rilevato sia effettivamente riferito all'erogazione di nuovi mutui.

Vi sono comunque rilevanzze incoraggianti che riguardano l'incremento delle compravendite immobiliari (+6,63% del 2015 rispetto al 2014), così come cresce il numero di abitazioni acquistate con mutuo (+19,47%) e la percentuale di immobili acquistati con mutuo (+12,04%); è invece sostanzialmente stabile il valore del mutuo medio richiesto (118mila euro). Infatti fra il 2014 e il 2015 lo scostamento è stato inferiore al 2%.

Entrando nello specifico della copertura assicurativa, le tipologie di copertura





sono tre. In tutti i casi viene rimborsato l'importo minore tra la perdita effettiva e il massimale.

1. Copertura Decrescente: il massimale è pari alla porzione di capitale ancora da rimborsare in eccesso di un certo LTV soglia.
2. Copertura Costante: il massimale è pari al valore della porzione di mutuo in eccesso del LTV base al momento dell'erogazione; il suo importo rimane costante nel tempo.



3. Copertura Proporzionale: il massimale è una frazione costante del capitale ancora da rimborsare.

Caratteristiche principali di ciascuna copertura:

A. Copertura Decrescente: il massimale si riduce con il tempo via via che il mutuo viene rimborsato

e il LTV scende. Quando il LTV scende sotto la soglia stabilita, la copertura non è più in vigore.

B. Copertura Costante: viene assicurato un massimale costante nel tempo. Il mutuo



diventa nel tempo sempre più "sicuro" in quanto il massimale rimane costante rispetto al valore residuo del mutuo che decresce.

C. Copertura Proporzionale: viene assicurato un massimale costante in percentuale del capitale residuo.

Il massimale di polizza viene sempre determinato con una formula specifica, ovvero: $125\% * \text{Capitale residuo} - \text{Valore immobile}$. A seconda della formula di copertura scelta il massimale nel corso della durata di polizza si ridurrà progressivamente o sarà costante per la durata della copertura.

La copertura presenta una flessibilità gestionale in funzione dell'interesse dell'Assicurato di prevedere un pagamento unico o rateale per ciascun anno:

A. Premio Unico: viene pagato alla stipula di ogni mutuo, in un'unica soluzione calcolata in base all'importo erogato. Presenta maggiore semplicità amministrativa.

B. Premio Annuo: viene pagato annualmente durante la vita del mutuo, è calcolato in funzione del capitale residuo e non è rimborsabile. L'Assicuratore si assume il rischio di default e di interruzione del pagamento del premio in caso di rimborso anticipato dei mutui.

I benefici della Mortgage Insurance Primaria sono i seguenti:

- facilita l'erogazione di mutui ad alto LTV riducendone il rischio;
- mantiene la fondiarietà del credito e riduce il capitale di vigilanza;
- riduce le perdite dovute all'insolvenza del mutuatario;
- facilita lo sviluppo di nuovi prodotti.

Di seguito è dettagliato un possibile esempio di come la Mortgage Insurance Primaria mitigherebbe la perdita della Banca in caso di insolvenza del mutuatario. Tralascio i dettagli numerici dell'esempio, ma appare evidente come il beneficio sia assolutamente rilevante.

Nel ringraziarvi per l'attenzione ripasso la parola a Stefano che descriverà la Mortgage Insurance Strutturata.

DOTT. STEFANO CURIONI

Mortgage Insurance Strutturata

Benefici per le banche – controllo dei margini di guadagno contro le perdite del credito, riduzione del capitale richiesto, incremento della capacità di erogazione, mitigazione del rischio del credito dovuti agli stress test del secondo Pilastro, immediata riduzione degli accantonamenti.

Due tipi di soluzioni:

- 1) Portafogli di mutui esistenti: si trasferisce il rischio del credito e si riduce il capitale necessario.
- 2) Erogazioni future: si controlla il rischio del credito, si riducono i requisiti di capitale e si fornisce ulteriori capacità facilitando così lo sviluppo di nuovi prodotti.

Capacità significativa per ogni singola operazione.

Cartolarizzazione Sintetica

- Portafoglio diviso in Tranche (Senior, Mezzanine, Junior) con vari livelli di rischio di credito.
- Copertura della Junior Tranche da parte dell'Assicuratore di Mortgage Insurance.
- Rimborso delle perdite sulla base di "perdita accertata" o entro il 24esimo mese (regole CRD) sulla base di "perdita stimata" con meccanismo di rettifica perdite, e certezza nel pagamento dell'indennizzo.
- Casistica dell'indennizzo (Insolvenza del mutuatario).
- Necessità di una controparte con un rating minimo (circa A) per avere un beneficio sul capitale da allocare.
- Tranche "sizing" in linea con il modello di rischio interno della banca
- Applicabile a portafogli in essere o a nuove erogazioni

La Mortgage Insurance Strutturata è relativa alle cartolarizzazioni sintetiche. Anche se utilizzata in diverse paesi europei, in Italia non è ancora utilizzata, dato che non è mai stata presentata alla Banca d'Italia alcuna cartolarizzazione sintetica. L'obiettivo è in questo caso quello di fornire alle banche la possibilità di ricorrere allo strumento assicurativo nella gestione delle cartolarizzazioni. Per cartolarizzazione si intende la totalità del portafoglio dei mutui di una banca che viene trasferito sul mercato per generare liquidità. L'effettuazione di questa operazione presuppone che la cartolarizzazione venga suddivisa in sezioni (tranche): Senior, Mezzanine e Junior (mutui più rischiosi). La Mortgage Insurance Strutturata interviene offrendo una copertura assicurativa alla tranche junior assicurando i singoli mutui che la compongono. Importante sottolineare che, anche grazie alle normative in essere, se la cartolarizzazione dovesse essere gestita fin dall'inizio dalla banca di concerto con l'assicuratore si potrebbe riuscire, magari attraverso la vendita delle sezioni non assicurate (Senior e Mezzanine), a ridurre moltissimo il capitale di vigilanza che la banca deve impegnare (fino a un massimo dell'80% in particolari situazioni).

RIDUZIONE DEL CAPITALE

Struttura della transazione:

- Cartolarizzazione già effettuata o in programma
- La Banca vende la tranche senior e compra protezione di Mortgage Insurance su eventuali perdite di capitale sulla Junior Note, pagando un premio annuo.
- La tranche Senior ha risk weight zero, la tranche junior prende il risk weight dell'Assicuratore di Mortgage Insurance – normalmente Risk Weight combinato «100»
- Risparmio di capitale circa 80%

Oppure

- Struttura analogo dove la banca non vende ma trattiene la tranche Senior, con risk weight al zero: risparmio di capitale possibile ma inferiore.

Ci possono essere diversi tipi di Mortgage Insurance Strutturata, per esempio si può prestare una copertura proporzionale pura andando ad offrire alla banca i vantaggi dell'assicurazione e del risparmio sul capitale, o si può prestare una copertura in eccesso, implicitamente limitando l'efficacia del prodotto assicurativo al vantaggio del risparmio di capitale.

L'obiettivo degli assicuratori del credito, soprattutto nel mercato italiano, è in ultima analisi quello di permettere alle banche di approcciare con più fiducia questi segmenti di mercato, perché una maggiore articolazione dell'offerta potrebbe stimolare la domanda e, quindi, essere un utile strumento per una maggiore crescita economica.