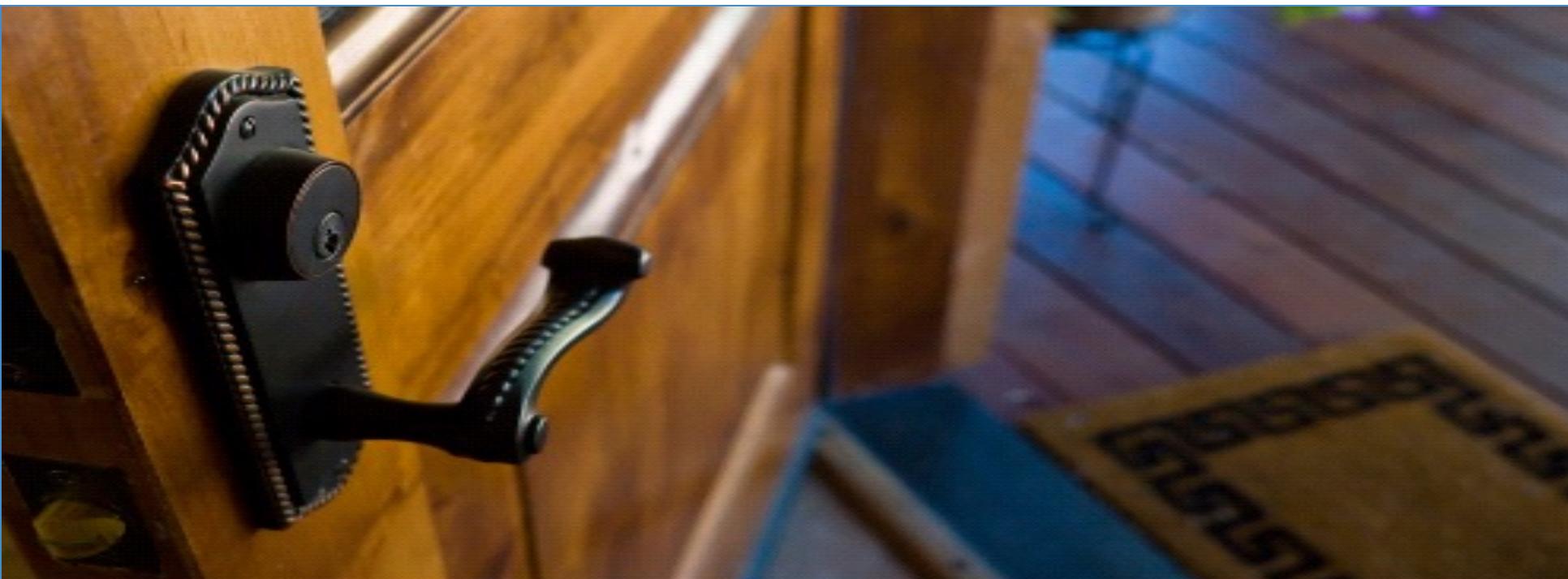


Credito al credito 2014

**I nostri 10 anni di esperienza nel mercato dei mutui
con la Mortgage Insurance**

Genworth 

Novembre 2014

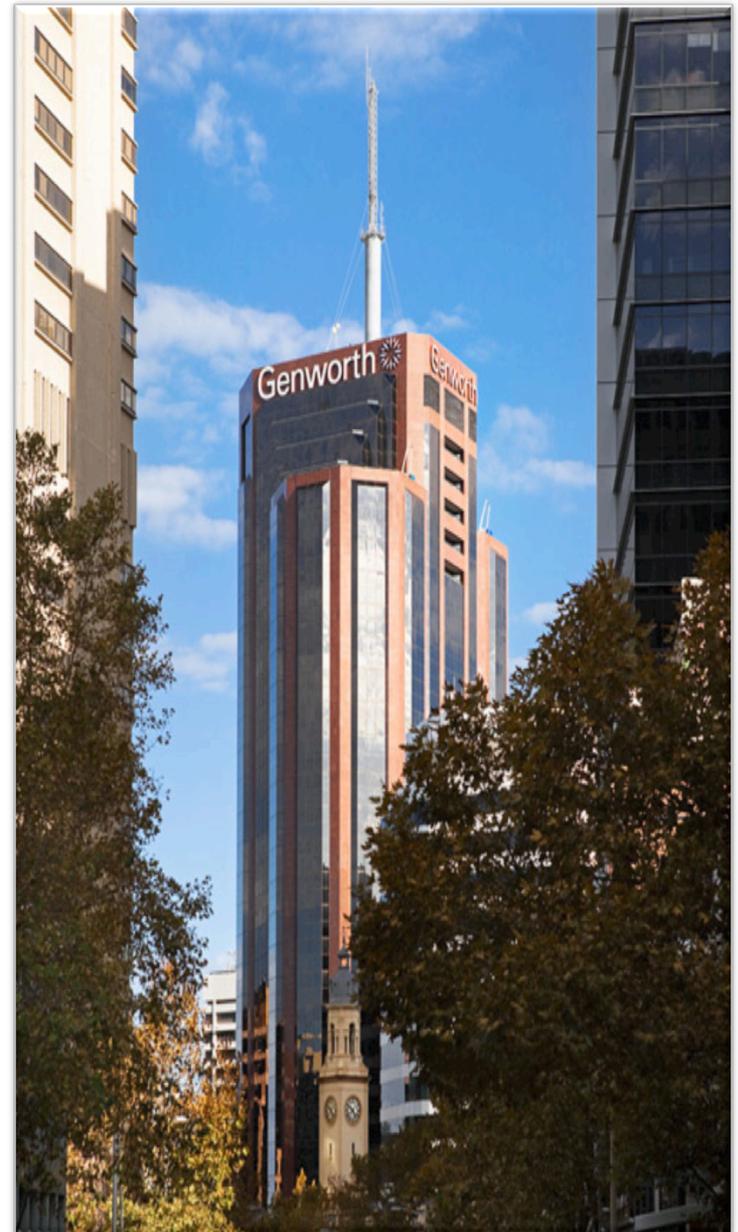


Chi è Genworth

- ✓ Una compagnia assicurativa internazionale ed indipendente, fondata nel 1871
- ✓ Public Company quotata al NYSE dal 2004 a seguito dell'IPO di General Electric
- ✓ Parte del "Fortune 500"
- ✓ Società leader nella sicurezza finanziaria globale, specializzata nella Mortgage Insurance e nei prodotti Lifestyle Protection:
 - ✓ Fatturato di oltre 620 MM di €
 - ✓ Patrimonio di 1.6 Mld di €
 - ✓ Presenza in più di 25 paesi, in Europa dal 1972 e in Italia dal 1996
 - ✓ Oltre 15 milioni di clienti
 - ✓ Oltre 6.000 dipendenti
 - ✓ Distribuzione tramite reti terze (banche, finanziarie e compagnie assicurative)

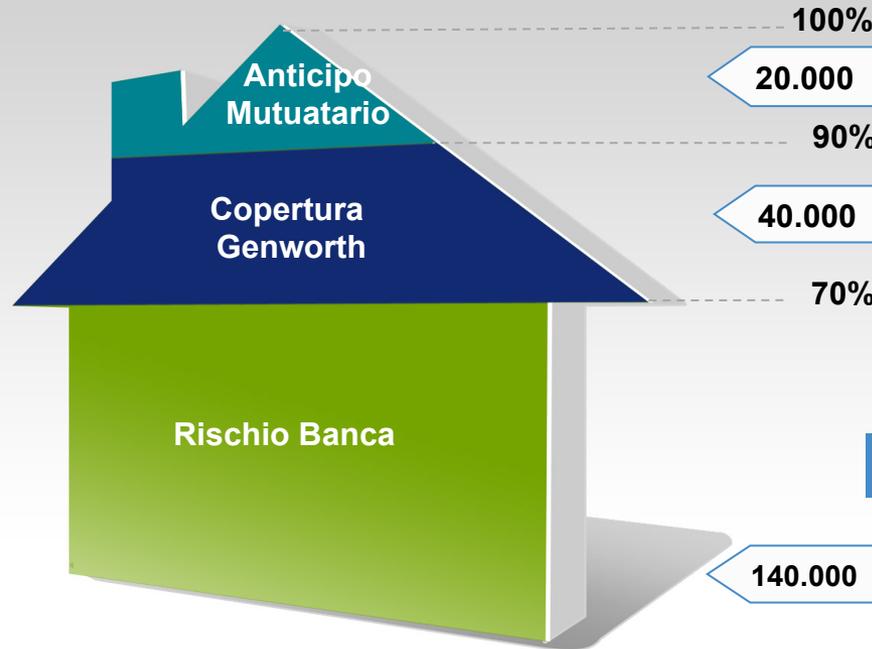
Una delle maggiori compagnie assicurative indipendenti ed internazionali

La prima ad aver introdotto la Mortgage Insurance nel 2002 in Italia



La Mortgage Insurance: i benefici

Esempio – 90% LTV



Valutazione*	200.000
Debito residuo	170.000
Interessi	7.500
Altre Spese	8.000
Vendita dell'Immobile	150.000
Perdita Totale	35.500
Indennizzo	35.500
Perdita Netta della Banca	0

Massimale Assicurato: 40.000

- ✓ Fornisce un alto livello di protezione : MI è una garanzia **a prima richiesta** e **copre la prima perdita**
- ✓ Mantiene la **fondiarietà** dei mutui assicurati sopra l'80% di LTV
- ✓ Riduce i requisiti di capitale regolamentare e le Perdite Attese per effetto della **minor LGD**
- ✓ **Riduce l'impatto delle svalutazioni** in caso di mutui in incaglio e/o in sofferenza
- ✓ Fornisce un **potenziale credit enhancement** nelle operazioni di cartolarizzazione

* Si intende il minore tra Prezzo di Acquisto e Perizia

6 buoni motivi per proteggersi con la MI

Esternalizzazione del rischio di credito

La Mortgage Insurance (MI) è un'assicurazione del credito che offre una garanzia a prima richiesta, diretta, esplicita, incondizionata ed irrevocabile, che copre sempre la prima perdita. Essa può essere strutturata secondo le esigenze del cliente e permette un effettivo contenimento del rischio di credito

Abbatte l'Exposure At Default sui crediti deteriorati

In relazione ai crediti in default, la MI è una garanzia personale ai sensi della Circ. Bankitalia 263/2006 e successive modifiche, rientra nelle garanzie utilizzabili per abbattere la Loss Given Default e quindi l'EAD dei crediti in default come da Circ. Bankitalia 284/2013

Valenza sociale in linea con politiche governative nel settore dei mutui

Agevolando l'accesso al mercato dei mutui anche per le categorie tradizionalmente più svantaggiate la MI riveste una valenza sociale, in linea con le relative politiche governative vigenti (Fondo di Garanzia Prima Casa e 'Plafond Casa' CDP-ABI), permettendo agli istituti di credito assicurati di 'allineare' le loro offerte rispetto ad esse

Apertura a target specifici

La MI permette di servire anche specifici target di clientela che non sono tradizionalmente inclusi nell'offerta di credito (es: lavoratori atipici)

Incentivo a politiche di credito più virtuose

La presenza di un prodotto ad elevato LTV a catalogo evita il ricorso contemporaneo a più forme di finanziamento di lungo e di breve termine per soddisfare il bisogno di casa (es. Mutuo all'80% di LTV + prestito personale per finanziare l'acquisto dei mobili)

Opportunità di crescita

La MI è uno strumento per crescere prudenzialmente nel mercato dei mutui residenziali

Sfatiamo i luoghi comuni

LUOGHI COMUNI	LA REALTA'
La MI promuove il sovraindebitamento	<i>Il sovraindebitamento è misurato con il rispetto del Rapporto Rata Reddito, che non potrà mai superare la soglia di sostenibilità</i>
Elevato Loan To Value equivale a Sub-prime	<i>Genworth ha assicurato e continua ad assicurare solo mutuatari "prime"</i>
La MI non protegge il consumatore	<i>Banca e Compagnia adottano regole creditizie condivise per allineare i rispettivi interessi e per disincentivare il sovraindebitamento e servire target finanziariamente meritevoli che non dispongono oggi di un adeguato anticipo</i>
Gli assicuratori non pagano i sinistri	<i>Oltre 245 MM di € di indennizzi pagati dal 2007 in Europa</i>
MI = CPI	<i>Mentre una CPI protegge l'assicurato in casi di eventi sfavorevoli alla propria persona che rendono difficoltoso il rimborso del debito contratto, la MI è un'assicurazione del credito che protegge la banca dal rischio di inadempienza del mutuatario per qualsiasi ragione</i>

La crescita senza controllo 2005-2008

Mercato

- Bassi tassi di interesse
- Ciclo immobiliare positivo
- Alta domanda di acquisto

Operatori Finanziari

- Liquidità in eccesso
- Acquisizione quote di mercato
- Elevati target di redditività
- Nuove categorie di clienti
- Rischio non prezzato adeguatamente

Clienti

- Scarsa comprensione/selezione dei prodotti
- Scarsa consulenza sul processo di acquisto di un mutuo
- Sovraindebitamento

La tempesta perfetta...su banche e clienti 2008



- Operatori finanziari carenti di liquidità
- Condizioni restrittive dell'offerta
- Uscita dal mercato italiano di operatori bancari e provider di mortgage insurance



- Riduzione del credito
- Diminuzione delle compravendite
- Maggiori difficoltà di rimborso

Categorie più colpite

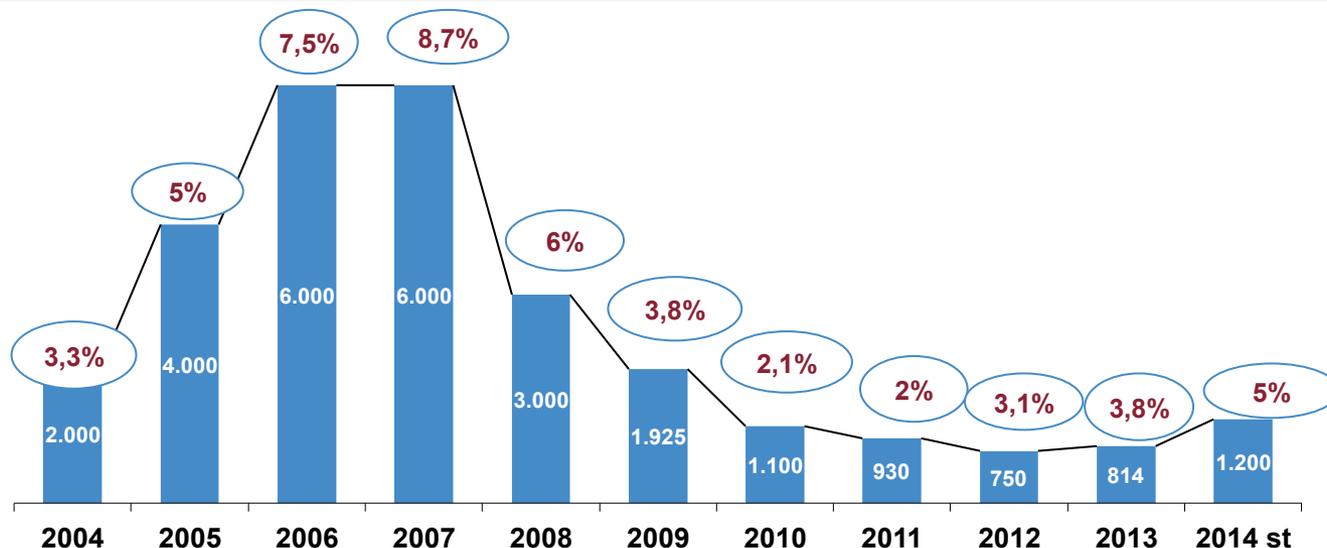
- Giovani
- Autonomi
- Atipici

Condizioni

- Importo medio erogato in diminuzione
- Diminuzione del LTV medio
- Drastica riduzione delle durate
- Aumento degli spread

Stretta del credito e mercato dell'elevato LTV

Erogazioni mutui con LTV > 80% - Stima (€ milioni) (% delle erogazioni)



✓ Il mercato dei mutui residenziali è ritornato ad essere un ambito di interesse da parte delle banche italiane. Il 2014 non sarà ancora l'anno della svolta, ma sia il mercato del credito che quello immobiliare mostrano segnali incoraggianti per il prossimo futuro.

✓ Come assicuratori di mutui residenziali, ed in particolare di mutui ad elevato LTV, abbiamo risentito della crisi del settore

✓ Se ancora stiamo operando in questo difficile contesto è perchè abbiamo lavorato prudentemente e consentito ai nostri partner di crescere nel mercato dei mutui senza compromettere la qualità del credito.

Per le banche che operano sul segmento elevato LTV il prodotto rappresenta un vantaggio competitivo

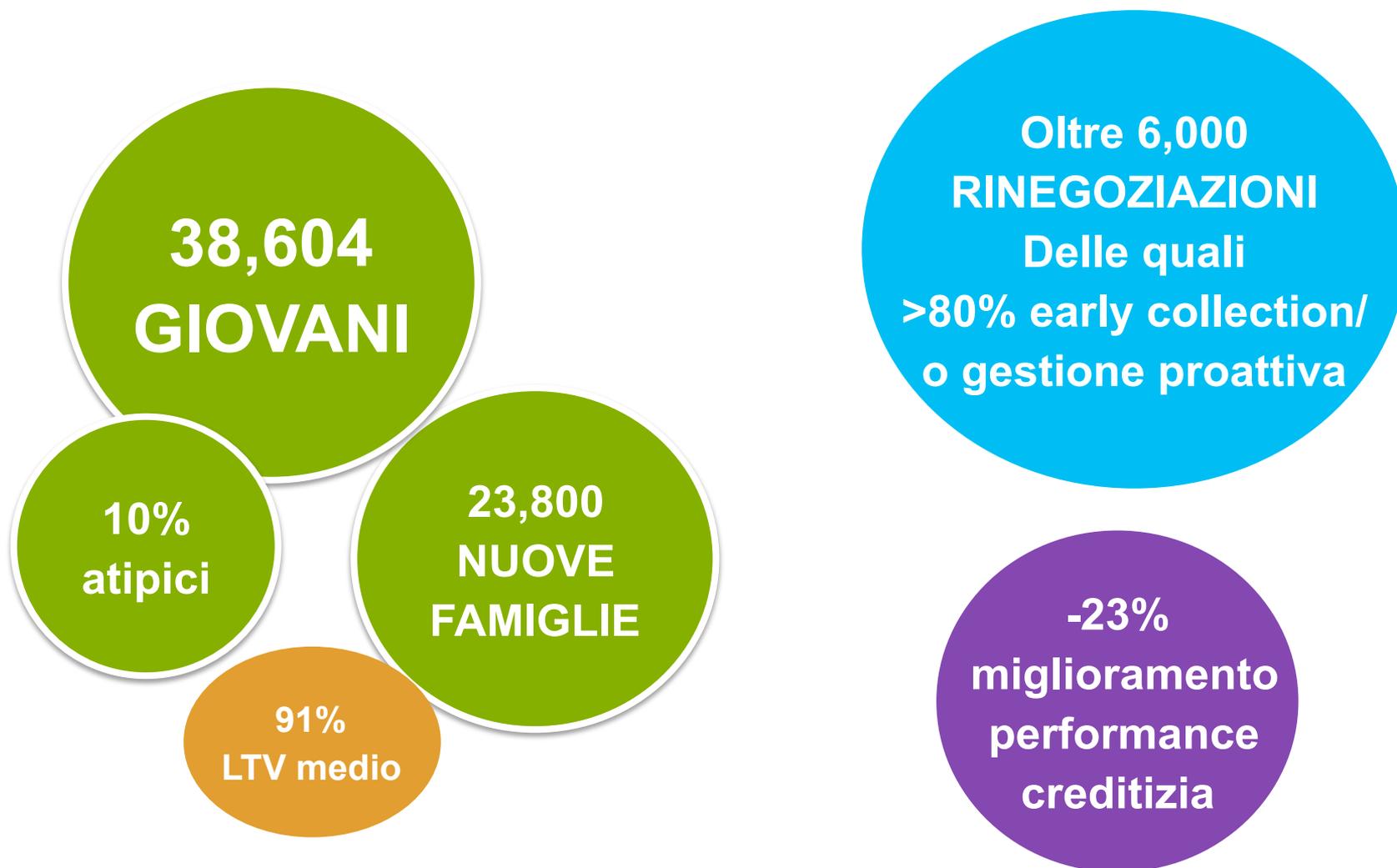
Fonte: Elaborazioni Genworth Financial su dati Banca d'Italia, Databank e Assofin

...il mercato ci ha dato ragione

Rispetto a ciò che sostenevamo nel 2007 sul presidio dei processi chiave siamo orgogliosi di poter dire che il mercato è andato nella direzione da noi auspicata

Processi chiave da noi individuati	Il mercato oggi	Mortgage Credit Directive
Distribuzione	<i>Maggiore selettività e competenza della rete distributiva. Risultati misurati su volumi ma anche sulla qualità del credito</i>	
Istruttoria	<i>Le attività di istruttoria, di gestione del rischio e di potere di delibera sono centralizzate e gestite tramite sistemi informatizzati che permettono un monitoraggio costante delle informazioni a diversi livelli</i>	✓
Regole creditizie	<i>Regole creditizie specifiche per target di clienti e prodotti</i>	
Valutazione dell'immobile	<i>Perizia obbligatoria indipendente</i>	✓
Recupero del credito	<i>Processo veloce e proattivo già nelle fasi iniziali dell'insolvenza. Obiettivo è l'avvio anticipato del recupero salvaguardando la redditività della banca e la relazione con il cliente</i>	✓

Orgogliosi dei nostri risultati



Ieri, oggi e domani

- Crescita senza controllo

IERI



- Controllo senza crescita

OGGI



- Crescita con controllo

DOMANI



La crescita senza controllo è una visione miope di breve periodo come dimostra la nostra esperienza



- La Mortgage Insurance fornisce un efficace trasferimento del rischio e consente di erogare credito anche nei momenti di crisi
- E' una soluzione anti-ciclica che garantisce stabilità al sistema

