

#### EDITORIALE

#### SOLVENCY II - ULTIME BATTUTE DI UN PERCORSO DURATO 10 ANNI

In data 15 aprile 2014 l'IVASS ha pubblicato gli esiti del documento in pubblica consultazione n.1/2014 recante:

- Il nuovo schema di Regolamento n. 20/2008
- Il nuovo schema di Regolamento n. 36/2011
- Lettera al mercato contenente indicazioni per l'attuazione degli orientamenti EIOPA sul sistema di *governance* (ivi inclusa la formazione attuariale), sulla valutazione prospettica dei rischi, sulla trasmissione di informazioni alle Autorità nazionali competenti e sulla procedura preliminare al fine del calcolo del requisito patrimoniale mediante modelli interni.

Tali documenti e disposizioni, in ottemperanza a quanto emanato dall'EIOPA il 31 ottobre 2013, hanno lo scopo di assicurare che le Imprese di assicurazione e di riassicurazione, assoggettate al regime di *Solvibilità II*, si preparino per tempo alla prima applicazione, prevista per il 1° gennaio 2016, e che l'attuazione del nuovo regime avvenga in maniera armonizzata tra tutti i vari stati membri. Le linee guida emanate dall'EIOPA, che hanno trovato concretizzazione nelle nuove versioni del Regolamento n. 20/2008, del Regolamento n. 36/2011 e nella lettera al mercato, contengono indicazioni circa tre principali aree tematiche: il **sistema di governance**, la **valutazione interna del profilo di rischio** dell'impresa secondo i principi *SOLVENCY II*, gli **obblighi informativi alle autorità nazionali ed al mercato** e la fase di procedura preliminare per le imprese che intendano utilizzare **modelli interni**, completi o parziali, per il calcolo del nuovo requisito patrimoniale. Prima della pubblicazione di tali disposizioni l'Istituto di Vigilanza ha incontrato i principali *stakeholders*, incluso l'Ordine degli Attuari, con i quali si è confrontata su alcuni aspetti maggiormente innovativi che l'Istituto ha introdotto al fine di valutare l'impatto e le implicazioni sui modelli gestionali ed organizzativi delle imprese. Tra i cambiamenti più rilevanti c'è sicuramente il ruolo, sempre più centrale, della funzione di *risk management* vista ormai come concreto strumento di *governance* a supporto dell'*organo amministrativo* il quale, nella nuova formulazione del Regolamento n. 20/2008, vede rafforzato il ruolo di responsabile dei controlli interni e ancora di più della gestione dei rischi. L'organo amministrativo avrà quindi il compito di determinare, con il supporto di tale funzione, il *risk appetite* dell'impresa sulla base di valutazioni di rischio di lungo periodo, con l'obiettivo di salvaguardare il patrimonio della stessa. Altra novità è l'introduzione di una Funzione Attuariale cui sono attribuiti compiti di coordinamento, di gestione e di controllo in materia di riserve tecniche nonché di valutazione delle politiche di sottoscrizione e degli accordi di riassicurazione. L'Ordine degli Attuari ritiene, come già espresso formalmente in più occasioni, anche negli incontri tenutisi sul tema, che coloro che contribuiranno a svolgere le attività di cui sopra dovranno possedere competenze adeguate per l'assolvimento dei loro compiti, in linea con quanto peraltro espressamente previsto dall'art. 48, comma 2, della direttiva *Solvency II*. In particolare il responsabile della Funzione Attuariale dovrà obbligatoriamente possedere tali competenze avendole maturate attraverso una esperienza pertinente in materia di norme professionali e di altre norme applicabili; ne consegue che l'Attuario, iscritto al relativo albo professionale, rappresenta oggi in Italia la figura professionale più idonea a svolgere tale ruolo, in quanto, sulla base del nostro ordinamento, tutelato anche dal dettato costituzionale, possiede le qualificazioni professionali adeguate. In riferimento agli adempimenti necessari per l'introduzione al nuovo regime di solvibilità, l'Istituto di Vigilanza ha fornito una *deadline* stringente e variegata:

- Le Compagnie di Assicurazione dovranno effettuare due valutazioni prospettiche del profilo di rischio dell'impresa (FLAOR, sulla base dei principi ORSA) prima del 1° gennaio 2016, corredate da relativa relazione da inoltrare all'IVASS, rispettivamente entro il 30 ottobre 2014 ed entro il 30 giugno 2015;
- Le imprese capogruppo devono comunicare ad IVASS entro il 30 giugno 2014 se intendono trasmettere una relazione sul profilo di rischio unica per tutte le imprese del gruppo. L'IVASS valuterà se consentire o meno la presentazione di un unico documento;
- Il primo *reporting* annuale, riferito ai dati 2014, deve essere trasmesso all'IVASS entro 22 settimane dalla chiusura dell'esercizio 2014 mentre il primo *reporting* trimestrale, riferito ai dati 2014, deve essere trasmesso all'IVASS entro 8 settimane dalla chiusura del terzo trimestre 2015. Per il *reporting* di gruppo le scadenze suindicate sono posticipate di 6 settimane;
- L'adeguamento, in fine, alle nuove disposizioni del Regolamento n. 20/2008 entro il 31 dicembre del 2014.

Saranno le imprese capaci di rispettare tale scadenziario? Di certo il carico di lavoro non è dei più leggeri considerando che ai sopracitati impegni le Imprese di assicurazioni dovranno aggiungere gli adempimenti *Local*, *IAS* e, per alcune, lo *Stress Test* lanciato dall'EIOPA che prevede l'invio ad IVASS dei risultati entro l'11 luglio 2014.

Ed ancora, il mercato italiano, caratterizzato per l'80% da medio-piccole imprese, è pronto a farsi carico di tutti questi nuovi e delicati impegni? Quanto varrà l'ancora vago *principio di proporzionalità*?

Molti sono ancora i dubbi da sciogliere; di certo saranno due anni impegnativi.



Per visualizzare la brochure:

[http://www.crencaassociati.it/docs/brochure\\_Crenca\\_Associati\\_ita\\_web.pdf](http://www.crencaassociati.it/docs/brochure_Crenca_Associati_ita_web.pdf)

[www.crencaassociati.it](http://www.crencaassociati.it)

[cea@crencaassociati.it](mailto:cea@crencaassociati.it)

Membro Euracs

Network Europeo di Attuari Consulenti

[www.euracs.eu](http://www.euracs.eu)

Sponsor MIB

School of Management di Trieste

[www.mib.edu](http://www.mib.edu)

Rapporti Internazionali

Addactis Worldwide

Risk & Insurance Solutions

[www.addactis.com](http://www.addactis.com)

**VITA - EVOLUZIONE DEI PRODOTTI VITA**

La tradizione delle assicurazioni data la sua origine in secoli ormai lontani e ha visto la sua crescita nel tempo in maniera funzionale alle varie fasi di espansione o di stasi della società in cui si è sviluppata. Il concetto di tradizione in senso stretto, ovvero di qualcosa che si tramanda immutato nel tempo di generazione in generazione, può essere associato all'assicurazione ed in particolare all'assicurazione sulla vita quando si pensa alla motivazione che spinse nel passato e che spinge ancora oggi ciascun individuo alla pratica assicurativa, ovvero al bisogno di tutelare i valori economici della persona umana. Fortemente correlata alle scelte della politica ed ai fenomeni sociali l'offerta del mercato delle assicurazioni vita, nel corso degli ultimi quaranta anni, ha subito una forte evoluzione. Il concetto di contratto assicurativo, il cui oggetto è quello di tutelare economicamente l'individuo da un evento attinente alla vita umana quale la morte o di garantirgli un capitale in caso di sopravvivenza ad un'epoca prefissata, lascia spazio ad una più ampia gamma di prodotti assicurativi a cui si aggiunge una nuova componente, quella finanziaria.

A partire dagli anni '70 del secolo scorso, con il recepimento delle tre direttive comunitarie, vengono abbattute le barriere legislative in materia di assicurazioni allora vigenti in Europa verso un mercato unico europeo. In un contesto normativo di forti cambiamenti si affacciano in Italia, nei primi anni '80, le prime polizze vita rivalutabili che consentono il mantenimento nel tempo del valore reale del capitale assicurato, legando le prestazioni ai rendimenti consolidati nel tempo con una valutazione a costo storico delle gestioni separate e prevedendo generalmente un tasso di rendimento minimo garantito. Lo sviluppo di tali prodotti trova terreno fertile in un contesto economico contraddistinto da un forte fenomeno inflattivo in cui emerge il limite dei prodotti caratterizzati da prestazioni stabilite al momento della stipula e fisse per l'intera durata del contratto. Ma è solo qualche anno più tardi, con la comparsa in Italia delle polizze *index* e *unit linked*, che si manifesta la vera metamorfosi del contratto assicurativo.

Con l'avvento delle polizze "finanziarie" si sviluppa sul mercato il fenomeno della bancassicurazione in cui il settore bancario e quello assicurativo si fondono verso un nuovo canale di distribuzione dei prodotti assicurativi che rappresenterà per diversi anni una delle chiavi del successo di tali prodotti. Il più stretto legame tra banca e clienti e la vasta rete di filiali saranno fattori determinanti nell'offerta.

Come in un rapporto di causa/effetto, andamento economico e normative dettano le regole del gioco domanda/offerta. In conseguenza della recente crisi finanziaria, che ha coinvolto i mercati internazionali, il grande successo delle polizze *index linked*, strettamente correlate ad indici di mercato comincia a subire un calo. Il clima di incertezza sui mercati ha infatti determinato una forte contrazione della commercializzazione di prodotti ad alto contenuto finanziario compensata da una nuova produzione di prodotti rivalutabili di ramo I con garanzie di rendimento minimo più che raddoppiate. E' il 2009 l'anno in cui si verifica l'inversione di tendenza: la crisi ha alimentato il bisogno di certezze degli italiani che guidati da un sentimento di paura cominciano a guardare al futuro cercando garanzie in grado di tutelare i propri risparmi, anche attraverso la stipula di prodotti pensionistici in grado di integrare la pensione pubblica di base.

Forte della nuova disciplina delle forme pensionistiche complementari, disciplinata dal d.lgs. N. 252/2005 e caratterizzata da particolari agevolazioni fiscali, il ramo VI osserva un forte incremento, anche alla luce dei conferimenti delle quote di TFR (Trattamento di Fine Rapporto) verso i fondi pensione gestiti e/o istituiti da Imprese di assicurazione.

Aumenta l'offerta da parte delle compagnie di prodotti pensionistici individuali (PIP) nella forma di veri e propri pacchetti previdenziali che danno possibilità al contribuente di scegliere anche tra linee di investimento garantite.

Alla luce della dinamica che ha caratterizzato fino ad oggi l'evoluzione dei prodotti vita, non ci resta che rimanere ad osservare il percorso che prenderà il mercato, soprattutto in risposta all'entrata in vigore di *Solvency II*.

La quantificazione del vasto universo di rischi che saranno oggetto di valutazione, porterà alla designazione di nuovi prodotti con garanzie per l'assicurato costruite in modo diverso?

**Laura Alonzi**



Per visualizzare la brochure:

[http://www.crencaassociati.it/docs/brochure\\_Crenca\\_Associati\\_ita\\_web.pdf](http://www.crencaassociati.it/docs/brochure_Crenca_Associati_ita_web.pdf)

[www.crencaassociati.it](http://www.crencaassociati.it)

[cea@crenceaassociati.it](mailto:cea@crenceaassociati.it)

**Membro Euracs**

Network Europeo di Attuari Consulenti

[www.euracs.eu](http://www.euracs.eu)

**Sponsor MIB**

School of Management di Trieste

[www.mib.edu](http://www.mib.edu)

**Rapporti Internazionali**

Addactis Worldwide

Risk & Insurance Solutions

[www.addactis.com](http://www.addactis.com)

**ORSA: UNA VISIONE REALE DEI PROPRI RISCHI**

Con la lettera al mercato del 15 Aprile 2014 e del nuovo testo del Regolamento n. 20 emanati da IVASS, il punto di maggiore attenzione per il mercato assicurativo è quello relativo al 2° pilastro di *Solvency II* ed alle valutazioni prospettive dei propri rischi (FLAOR). In realtà, il Regolamento n. 20 Isvap del 26 Marzo 2008 già richiedeva alle Compagnie di dotarsi di procedure interne per la valutazione dei rischi, ma i contenuti del 2° pilastro di *Solvency II* superano nettamente quelli di tale Regolamento. La criticità in particolare sta nel fatto che la normativa non fornisce indicazioni precise e dettagliate riguardo le metodologie da utilizzare nelle valutazioni, limitandosi invece a definire solamente gli obiettivi principali che le Compagnie di Assicurazione devono porsi:

- Definizione delle procedure per identificare i rischi principali ai quali è esposta l'impresa, con coinvolgimento dell'organo amministrativo
- Realizzazione dei modelli per le valutazioni prospettive dei rischi individuati in termini di fabbisogno di capitale
- Utilizzo dei risultati delle valutazioni per definire i piani aziendali.

Per cui, ai fini operativi, e con particolare riferimento alle Compagnie piccole e medie che non dispongono di procedure ben definite per mettere in relazione le valutazioni quantitative dei rischi con le decisioni strategiche, è d'obbligo porsi alcune domande:

- In che cosa consistono precisamente le valutazioni richieste?
- In che modo la compagnia può identificare e valutare i rischi?
- Quale è il livello di complessità richiesto nelle valutazioni (tenendo conto che le stesse dovranno essere fruibili e quindi comprensibili per gli organi amministrativi)?
- Tenendo conto del principio di proporzionalità, quali sono i requisiti minimi in ottica di *compliance*?

Le risposte, dati gli ampi margini lasciati alle Compagnie dal testo normativo, non sono scontate e per questo i vari attori di mercato si stanno orientando verso le soluzioni più disparate. A nostro modo di vedere però è necessario non perdere di vista il fine reale del 2° pilastro ovvero "fornire alla Compagnia stessa degli strumenti quantitativi utili per indirizzare la propria attività" colmando la distanza (spesso troppo grande) che esiste tra le aree aziendali alle quali sono affidate le valutazioni quantitative e quelle che dovrebbero poter utilizzare quei risultati per prendere le proprie decisioni.

In questa ottica, il team di *Risk Management* di Crenca & Associati ha strutturato un approccio al problema che consente di assolvere alle richieste del 2° pilastro di *Solvency II* generando risultati facilmente interpretabili e quindi utilizzabili dalle funzioni di direzione, attraverso le seguenti fasi:

1. studio della realtà peculiare dell'azienda (non potrebbe essere diversamente!)
2. implementazione di un modello di proiezione del SCR su un orizzonte temporale di 3 anni
3. identificazione delle linee di business che hanno peso maggiore in termini di rischiosità reale e in termini di assorbimento di capitale (SCR)
4. individuazione dei rischi principali tramite il coinvolgimento delle funzioni aziendali che hanno ruoli rilevanti nelle linee di business di cui al punto precedente
5. studio e implementazione di modelli quantitativi che consentano di realizzare degli *stress test* sul modello previsionale di cui al punto 1 con riferimento alle variabili di rischio individuate al punto 4.

Una procedura di questo tipo consente alla Compagnia di cogliere a pieno le richieste della nuova normativa andando però nettamente oltre la semplice *compliance* e senza spreco di risorse.

In definitiva quindi possiamo sostenere che la normativa *Solvency II* è volta ad aumentare l'attenzione delle Compagnie nei confronti della gestione dei rischi. L'obiettivo principale è quello di mettere il potenziale quantitativo delle aree di *risk management* al servizio della *governance* aziendale.

Questo obiettivo non si raggiunge aumentando la complessità dei modelli, ma definendo delle procedure interne che consentano l'identificazione dei rischi e la loro valutazione in un'ottica di condivisione ed utilizzo dei risultati. E' quindi necessario che il tutto parta da analisi reali con il massimo coinvolgimento di tutte le aree aziendali. Solo così facendo gli investimenti e le risorse che le compagnie destineranno alle attività richieste da *Solvency II* potranno produrre un valore aggiunto e non diventare invece dei semplici costi di *compliance*.

**Ivan Granito**



Per visualizzare la brochure:

<http://www.crencaassociati.it/docs/>

[www.crencaassociati.it](http://www.crencaassociati.it)

[cea@crencaassociati.it](mailto:cea@crencaassociati.it)

**Membro Euracs**

Network Europeo di Attuari Consulenti

[www.euracs.eu](http://www.euracs.eu)

**Sponsor MIB**

School of Management di Trieste

[www.mib.edu](http://www.mib.edu)

**Rapporti Internazionali**

Addactis Worldwide

Risk & Insurance Solutions

[www.addactis.com](http://www.addactis.com)

**LA SCATOLA NERA:****L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA COME SPINTA ALLO SVILUPPO DI NUOVI MODELLI RCA**

La rivoluzione telematica in ambito *automotive* e nello specifico la diffusione di meccanismi elettronici che registrano l'attività del veicolo, comunemente chiamati scatola nera, ha subito nell'ultimo decennio una corsa inarrestabile, facendo sì che l'Italia diventasse leader mondiale del settore.

È proprio grazie alla diffusione di tali strumenti che gli Attuari attraverso le loro conoscenze tecnico statistiche sono in grado di realizzare un'innovazione nel *Pricing* dei prodotti RC-AUTO, sviluppando nuovi modelli matematici basati non solo sulla sinistrosità osservata ma anche su altre informazioni raccolte dalla scatola nera, quali lo stile di guida e l'utilizzo quotidiano del veicolo, che permetterebbero così di costruire tariffe non solo sempre più personalizzate, ma anche di sviluppare strutture tariffarie sempre più innovative.

In ambito *Reserving* le informazioni raccolte dalla scatola nera relative alla potenza dell'urto, alla dinamica del sinistro e alla velocità del veicolo, sarebbero invece un efficace strumento nella determinazione e nel contenimento del risarcimento del danno, anche al fine di poter classificare un sinistro come potenzialmente fraudolento.

Infine, la tracciabilità consentita dalla scatola nera, porterebbe benefici anche agli andamenti tecnici con una riduzione delle denunce di sinistri IBNR e della frequenza sinistri con ripercussione quindi sul rapporto "S/P", fornendo anche in questo caso le basi per nuovi approcci metodologici nella determinazione delle riserve sinistri.

In questo contesto di forte crescita e cambiamento, la Commissione Europea ha adottato un programma sulla sicurezza stradale volto a dimezzare le vittime per incidenti. Tra i punti focali, a partire dal 2015, l'obbligatorietà su tutte le autovetture di nuova immatricolazione del sistema *eCall*, grazie al quale sarà possibile lanciare un segnale d'allarme ad un numero unico di emergenza, ogni qualvolta un incidente d'auto superi una determinata soglia d'impatto, con conseguente possibilità di agganciare servizi assimilabili a quelli offerti dalla scatola nera.

Le Compagnie quindi, da subito, devono adeguare i loro modelli di tariffazione al fine di essere pronte ad ottimizzare la gestione di un numero sempre maggiore di veicoli in portafoglio con tale dispositivo.

Il progresso tecnologico in questo settore è dunque in continua evoluzione, gli Attuari sanno come misurare e gestire in modo ancor più preciso i rischi, non resta dunque che sperare in una regolamentazione più rigorosa e puntuale.

**Roberta Ricci**

**IL VOSTRO PUNTO DI VISTA**

Se vuole suggerirci un argomento che a Suo avviso potrebbe essere interessante da trattare nella prossima *Newsletter*, oppure ha piacere di proporci un Suo articolo per partecipare attivamente a questo nostro progetto, può scriverci all'indirizzo:

[prisma@cea-kriel.it](mailto:prisma@cea-kriel.it)

**RAPPORTI INTERNAZIONALI**

**Crenca & Associati** comunica che dal 10 giugno 2014 **Actuaris**, con cui da tempo ha stipulato un accordo commerciale per la distribuzione in Italia di Software per *Solvency II*, calcolo delle riserve, *pricing*, modellizzazione, *fast close*, *reporting* normativo, integrazione di dati, è diventata **ADDACTIS Worldwide**.

**CRENCA & ASSOCIATI****Sede Amministrativa e operativa**

00185 – Roma - Via di S. Croce in Gerusalemme, 63  
Tel. +39 06 77250252 Fax +39 06 77591283

**Sede operativa**

20124 – Milano - Viale Sondrio, 3  
Tel. +39 02 5457472 Fax +39 02 93650704

**Sede Legale**

0182 – Roma - Via Pordenone, 2

**INFORMATIVA AI SENSI DELL'ART. 13 DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 196 DEL 2003**

Questa informativa viene fornita ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 (di seguito Codice privacy), dettato in materia di "protezione dei dati personali". Secondo la legge indicata, tale trattamento sarà improntato ai principi di correttezza, liceità e trasparenza e di tutela della riservatezza e dei diritti dell'interessato. Ai sensi dell'art. 13 del Codice privacy, Crenca & Associati e Kriel S.r.l. Unipersonale, che hanno sede legale a Roma in via Pordenone 2, sede amministrativa e operativa a Roma in via di S. Croce in Gerusalemme 63 e sede operativa a Milano in Viale Sondrio, 3 Titolari del trattamento, forniscono quindi le seguenti informazioni: 1. i dati sono stati comunicati dallo stesso interessato; 2. il trattamento ha per finalità l'invio di e-mail di informazione normativa e tecnica, inviti a seminari, convegni, presentazioni, momenti di confronto o dibattiti; 3. il trattamento sarà effettuato con strumenti automatizzati e manuali; 4. il conferimento dei dati è facoltativo ed un eventuale rifiuto non permetterà in futuro di dar seguito all'invio di nuove comunicazioni e informazioni relative agli eventi organizzati; 5. gli incaricati che operano in Crenca & Associati ed in Kriel S.r.l. Unipersonale potranno venire a conoscenza dei dati personali dell'interessato esclusivamente per le finalità su menzionate; 6. i dati non saranno diffusi. Informiamo infine, che potranno essere esercitati i diritti contemplati dall'art. 7 del Codice privacy, tra cui quello di ottenere dai Titolari la conferma dell'esistenza o meno di propri dati personali e di consentirgliene, nel caso, la messa a disposizione. Si potrà pertanto chiedere di avere conoscenza dell'origine dei dati nonché della logica e delle finalità del trattamento; di ottenere la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, nonché l'aggiornamento, la rettifica o, se vi è interesse, l'integrazione dei dati stessi; di opporsi, per motivi legittimi, al trattamento.

Se desidera non ricevere più questa newsletter può inviarcene una e-mail all'indirizzo [newsletter@cea-kriel.it](mailto:newsletter@cea-kriel.it), specificando nell'oggetto "Unsubscribe".