



Crenca & Associati
Consulenza attuariale e di Risk Management

Kriel srl
CORPORATE CONSULTING SERVICES



Prisma

Editoriale

GLI ASSICURATORI TORNINO A FARE GLI ASSICURATORI

Con grande piacere ho recuperato per questo editoriale di primavera un titolo, ma direi ancor prima un incitamento, che ho ascoltato da più oratori, oltre che da me stesso, e in più di una occasione in questi anni. Eppure nonostante tutti questi appelli spesso questo avvertimento, che richiama gli operatori del settore ad occuparsi prioritariamente del loro business, è andato disperso.

Esaminando in generale il mercato nel ramo Vita ci si è persi in questo anno in mille rivoli di prodotti finanziari, o in molti casi di prodotti assicurativi camuffati da finanziari, con i risultati che abbiamo visto, in particolare per quanto attiene le polizze *unit-linked* e *index-linked*. Si sperava che l'introduzione del primo step del *fair value* potesse far meditare gli assicuratori italiani rilanciando le coperture di rischio. Invece, anche a causa del "salvataggio" dei contratti di ramo I a tasso tecnico 0% a prestazione rivalutabile (tipicamente miste e vite intere a premio unico e premio unico ricorrente) ai quali, pur essendo riconosciuti come prodotti di investimento, si applicano ancora i principi contabili locali senza quindi il trasferimento nella classe dei prodotti finanziari veri e propri (principio contabile internazionale IAS39), non si è assistito in modo rilevante a un'auspicabile inversione di tendenza.

Peraltro su tale aspetto si possono svolgere altre due considerazioni. La prima è che i prodotti di rischio evidenziano mediamente dei margini di redditività in termini relativi decisamente superiori sia ai prodotti rivalutabili spiccatamente finanziari che rispetto ai contratti *index-linked* e *unit-linked*; la seconda è che dietro questa politica c'è il rischio, già presente peraltro, che la Compagnia di Assicurazioni sulla Vita venga confusa con una entità finanziaria (Banca, SGR, ecc.) perdendo la propria identità di Società che copre rischi facendosene carico, venendo quindi meno il ruolo dell'assicuratore. Tutto ciò si è manifestato in maniera più rilevante nei prodotti tipo *unit-linked* ed *index-linked* laddove il rischio nella maggioranza dei casi è a totale carico dell'assicurato e di fatto il ruolo della Compagnia di Assicurazioni sulla Vita è quello dell'intermediario mettendo in gioco di fatto su se stessa il solo rischio reputazionale (scattato peraltro in questi mesi soprattutto per le polizze *index-linked*).

Nei rami Danni invece l'aspetto assicurativo è necessariamente e fisiologicamente prevalso, ma si è assistito in questi anni ad una minore attenzione agli equilibri tecnici andando spesso più alla ricerca del fatturato piuttosto che della redditività. In tal senso la tariffazione poco tecnica soprattutto in alcuni rami ne è stata una chiara testimonianza.

Ad oggi il ramo Vita sembra dare qualche segno di risveglio "assicurativo" con l'innesto di nuove coperture di rischio nei listini delle Compagnie ed anche con un maggior peso di tali coperture nei prodotti con una più elevata componente finanziaria, ma anche in generale con un miglior equilibrio nei prodotti assicurativi tra componente finanziaria e componente di rischio. D'altronde nessuno disconosce alle Compagnie di Assicurazioni sulla Vita il ruolo di investitore istituzionale in quanto peraltro caratterizzate da un ciclo economico invertito (prima si incassano i premi e poi si pagano le prestazioni/sinistri e questo vale anche per le Compagnie Danni) e quindi la componente finanziaria, nella gestione come nei prodotti, ha certamente un suo ruolo; la questione è solo l'utilizzo che ne viene fatto che deve essere equilibrato e anche funzionale e strumentale rispetto all'altro non indifferente elemento che è la copertura dei rischi.

Nei rami Danni si osserva ormai da qualche tempo un certo interesse all'equilibrio tecnico e quindi alla ricerca prioritaria del saldo tecnico positivo. Indicatori in tal senso vengono dai test di redditività sulle tariffe e dall'aumentato numero di tariffe tecniche basate su solide basi statistiche ed in questo, oltre che nei processi di riservazione e di risk management, il ruolo dell'attuario sta assumendo sempre più una sua chiara fisionomia. Auspicabile sarebbe poi l'introduzione dell'Attuario Incaricato in parte o in tutti gli altri rami danni.

Speriamo che tutto ciò indichi una strada nuova, laddove non sia più necessario ricordare agli assicuratori nei convegni o altrove che devono tornare a fare gli "assicuratori"!!

Da ultimo una notizia che ci riguarda. Dal 1 febbraio u.s. la nostra sede di Milano, come preannunciato, ha un suo Coordinatore, il Dott. Giampaolo Bastoni che, unitamente alla presenza di un collega attuario, l'hanno resa pienamente operativa. Ciò rappresenta per tutti noi, ma anche per la nostra clientela, esistente e potenziale, un sicuro e costante punto di riferimento.

Giampaolo Crenca
Principal Actuary
Crenca & Associati

Flash

LE ASSICURAZIONI CONTRO LA CALAMITÀ NATURALI IN ITALIA

Lo scopo primario di un'assicurazione è la protezione ed è per questo che quando ci si trova di fronte ad eventi dannosi difficilmente sostenibili dal singolo molti pensano: "e se avessimo avuto un'assicurazione?", "ma quanto costerà assicurarsi contro un terremoto, un'alluvione, ecc.?"

Il tipo di assicurazione che risponde a tali esigenze è l'assicurazione contro le calamità naturali, poco diffusa ma di grande valore sociale.

I NOSTRI PROSSIMI EVENTI

**IL NOSTRO UFFICIO STUDI
PRESENTA**

**il 26 maggio 2009 a Milano
il 27 maggio 2009 a Roma**

**in collaborazione con
LOBANET**

**"UN SISTEMA ESPERTO DI RISK
MANAGEMENT PER LA GOVERNANCE
NELLO SCENARIO
ASSICURATIVO E AZIENDALE"**

BUFFET LUNCH

**in collaborazione con
ONPLUS**

**"LA GESTIONE AMMINISTRATIVA
DEI FONDI PENSIONE APERTI:
ANALISI DELLE PROBLEMATICHE
E SOLUZIONI OPERATIVE"**

**I nostri seminari sono gratuiti,
per partecipare è sufficiente
inviare un' e-mail all'indirizzo:
eventi@cea-kriel.it**

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



Scarica la [brochure](#)
Crenca & Associati

cea@crenceaassociati.it

www.crencaassociati.it

Membro Euracs
Network Europeo di Attuari Consulenti

Sponsor Mib
School of Management di Trieste



Scarica la [brochure](#)
Kriel

kriel@kriel.it

www.kriel.it



Provider
Servizi Integrati per il Noleggio Professionale

www.rentalnetwork.it

La poca diffusione è anche dovuta all'onerosità dei costi sopportati dal singolo cittadino. Se tali polizze avessero un costo contenuto è presumibile pensare che ogni proprietario di un'abitazione sarebbe disposto a stipularla.

Certo, con dei premi contenuti, gli eventuali risarcimenti possono essere sostenuti dalle Compagnie di Assicurazioni solo in presenza di collettività numerose di assicurati (in Italia dal 1997 al 2003 si sono spesi circa 9,4 miliardi di euro per i danni ad abitazioni civili).

Ed è proprio in questi giorni che si torna a parlare di obbligatorietà di polizza contro le calamità naturali. Tutti sembrano ben disposti a trovare una soluzione ma il primo progetto di legge italiano risale al 1993 e l'Italia è uno dei paesi a più alto pericolo di rischi catastrofali (terremoti, alluvioni, fenomeni vulcanici, inondazioni, siccità).

Negli altri paesi europei la situazione è ben diversa.

In Francia vige il principio dell'obbligatorietà: privati e imprese devono stipulare una polizza antincendio sugli immobili, che contiene una clausola contro le calamità naturali con le Compagnie di Assicurazioni private, che inoltre possono riassicurarsi con un Ente pubblico.

Anche in Spagna vige il principio della obbligatorietà della copertura assicurativa, ma a sottoscrivere le garanzie vi è un ente statale.

In Germania e Regno Unito non ci sono leggi che prevedano l'obbligatorietà di coperture assicurative, ma molte polizze antincendio sono estese a coperture catastrofali.

In Italia siamo di fronte a due problemi, se da un lato vi è una certa riluttanza da parte del cittadino a stipulare un'assicurazione, dall'altro vi è anche poca disponibilità da parte delle assicurazioni (non è così facile trovare sul mercato una polizza incendio con l'estensione ad eventi catastrofali).

Speriamo solo che dopo tutto il parlare di questi giorni si arrivi ad una soluzione e anche l'Italia possa essere d'esempio in campo assicurativo come lo sono altri paesi europei.

Simona Volpe
Senior Actuary
Crenca & Associati

FONDI PENSIONE PER I FIGLI A CARICO: PERCHÉ NO?

“Per i contributi versati nell'interesse delle persone indicate nell'articolo 12 del TUIR,(...) spetta al soggetto nei confronti del quale dette persone sono a carico la deduzione per l'ammontare non dedotto dalle persone stesse, fermo restando l'importo complessivamente stabilito (...)” (5.164,57 euro).

Sarebbe davvero interessante capire quanti sinora hanno effettivamente sfruttato questa possibilità concessa dal Decreto n. 252/2005, ma non sono state ancora elaborate statistiche sufficienti per studiare ed analizzare la fattispecie.

Del resto, l'articolo 8 comma 5 del D.lgs 252/2005 non sembrerebbe lasciare spazio a possibili interpretazioni.

Una volta raggiunta la propria autonomia reddituale, i figli potrebbero continuare a versare nel Fondo Pensione avvalendosi da quel momento in poi in prima persona della deducibilità fiscale.

Ciò consentirebbe ai giovani di poter entrare nel mondo del lavoro, avendo da parte già un montante per la previdenza complementare e ai genitori, o a chi se ne fa carico, di avvalersi della deducibilità fiscale, contrariamente a quanto consentito dagli attuali tradizionali piani di risparmio destinati ai figli.

Perché quindi non sfruttare questa doppia opportunità e utilizzarla come leva per rilanciare ulteriormente la previdenza complementare?

Massimiliano Giacchè
Junior Actuary
Crenca & Associati

LA FORZA DELLE GESTIONI SEPARATE

Nei mesi scorsi la stampa ha posto in rilievo quanto questi strumenti rappresentino un'isola felice per quei clienti che desiderano sicurezza del capitale investito, rendimento minimo garantito e garanzie sostanziali sui propri capitali. Le gestioni separate offrono una garanzia estesa a tutte le somme ad esse conferite e non si fermano a quanto garantito ai titolari di conti e depositi bancari (garanzia fino a 103 mila euro dei quali 20 mila immediatamente esigibili in caso di default, il resto a sei/nove mesi nell'ambito della procedura di liquidazione coatta della banca).

Contemporaneamente c'è da sottolineare come la corsa dei risparmiatori verso i BOT abbia causato un crollo dei loro rendimenti ai livelli del 2005. Cade anche il rendimento offerto dai BTP a 10 anni. Per ottenere una cedola intorno al 4% bisogna vincolare i risparmi per periodi lunghi (con la conseguenza che esigenze di liquidità possono fare i conti con una svalutazione del valore del titolo disinvestito prima della scadenza).

Si svela anche il rischio che si nasconde dietro ai pronti contro termine. Un richiamo per le allodole per assicurare liquidità ad un tasso inferiore dell'Euribor ma praticamente senza alcuna garanzia per il risparmiatore. I pct infatti sono esclusi dalla tutela del fondo interbancario per i depositanti.

Tra i lati positivi delle gestioni separate quindi vi è sicuramente il rendimento minimo garantito nonchè il consolidamento dei risultati. Le performance realizzate restano acquisite per sempre dall'investitore. Inoltre i prodotti vita valorizzano gli investimenti obbligazionari al valore storico, riuscendo così ad offrire rendimenti pari e talvolta superiori a quelli dei Btp. Poco dunque, ma sicuro.

Cristina Buricelli
HDI Assicurazioni S.p.A.

Approfondimento

LA VALUTAZIONE STRATEGICA DEGLI ASSET INTANGIBILI NELLA CREAZIONE DI VALORE DELL'IMPRESA E PER IL SUO VANTAGGIO COMPETITIVO

Il momento storico che la nostra economia sta attraversando, caratterizzata da incertezza e perdita di fiducia e da una

riduzione della ricchezza prodotta, impone alle aziende di riconsiderare il loro modo di fare business.

Il valore di un'impresa non è dato solo dagli asset tecnici e dal patrimonio netto, ma da un complesso di fattori che quasi sempre non trova visibilità nei documenti contabili: un prezioso patrimonio formato dai cosiddetti "asset intangibili", che sono alla base della cultura e dei processi di produzione d'impresa. Per riscoprire quindi le radici di un rinnovato successo dei sistemi aziendali, è di importanza crescente per il management aziendale, sviluppare e utilizzare nuove misure di *accountability* che muovano da una nuova valutazione del capitale di cui dispone l'impresa.

Cosa sono gli asset intangibili?

Sono tutti quei fattori che non compaiono nel bilancio tradizionale, ma che sono di importanza cruciale per il successo presente e futuro di un'azienda poiché incidono fortemente sul vantaggio competitivo attuale e soprattutto permettono di anticiparne l'evoluzione, vale a dire la capacità di crescere e creare valore nel tempo.

Essi attengono a tre fondamentali dimensioni aziendali:

- il **Capitale Umano**, che comprende *le persone, le competenze e i valori dell'impresa*. Poiché le organizzazioni apprendono attraverso gli individui che imparano, è fondamentale valorizzarne le abilità e il loro potenziale. Indicatori specifici per monitorare questa dimensione potranno dunque essere individuati nel volume di investimenti destinati alla formazione del personale; il turnover del personale e la sua soddisfazione; la scolarità aziendale etc.;
- 1- il **Capitale Organizzativo**, che *comprende i processi, le procedure, i marchi, i sistemi di banche dati*. Essi vanno continuamente potenziati e affinati dal momento che solo l'organizzazione può trasformare in rendimento il sapere specialistico detenuto dal capitale umano dell'azienda. A dare misura di questa dimensione potranno essere utilizzati indicatori che evidenzino il numero di nuovi marchi e brevetti aziendali; la percentuale di personale amministrativo; gli investimenti in sistemi di IT; la percentuale di fatturato provenienti da nuovi prodotti e servizi etc.;
- 2- Il **Capitale Relazionale**, che si riferisce ai network e al sistema di stakeholder aziendale (clienti, fornitori ecc.), ma anche ai rapporti, alle partnership e alle sinergie che l'azienda sa creare e alimentare. Il sistema relazionale di un'azienda rappresenta anch'essa una forma di capitale nel momento in cui queste stesse relazioni vengono utilizzate per sostenere e diffondere la creazione di conoscenza e sapere collettivo. Questa dimensione potrà essere rilevata valutando l'indice di soddisfazione del cliente; l'immagine esterna dell'azienda; la percentuale di clienti fedeli; la percentuale di nuovi clienti etc.

Sul tema della rendicontazione sociale degli intangibili nel maggio 2008 il Gruppo BILANCIO SOCIALE ha pubblicato un documento di ricerca (G.B.S., *Documento di ricerca n.8 - La rendicontazione sociale degli intangibili*, GIUFFRÈ, 2008). Coordinato da Mario Viviani (presidente di REFE), il gruppo di lavoro ha analizzato l'importanza degli intangibili per il posizionamento strategico dell'impresa e per la buona riuscita del business.

L'esito della ricerca ha posto in evidenza come **per sviluppare un'elevata capacità competitiva** oggi più che mai è necessario un management capace di presidiare tutti i fattori della *value chain* al fine di valutare i propri capitali intangibili. A tal fine, è importante:

- monitorare i processi di costruzione/distruzione di valore aziendale;
- comunicare tale valore sia internamente sia esternamente (nel mercato);
- misurare la futura capacità competitiva dell'azienda;
- utilizzare risorse nascoste;
- anticipare, attraverso la misurazione di questa *performance*, alcuni aspetti prima che vengano alla luce nei report finanziari.

Perché questo processo si realizzi **aziende è richiesto di:**

1. Aumentare la consapevolezza del valore e dell'importanza dei capitali intangibili
2. Sviluppare e utilizzare pratiche e indicatori per valutare questi capitali
3. Iniziare ad usare i capitali intangibili come leva finanziaria

Ne consegue che il modello interpretativo che lega gli intangibili alla *value chain* **consente all'impresa di conseguire dei benefici**, sia in ordine alla relazione interna che a quella esterna. Va sottolineato, a tal proposito, che gli asset intangibili non hanno un impatto diretto sui risultati finanziari, ma creano alcune relazioni causa-effetto che producono, su questi, una ricaduta positiva indiretta.

Infatti, un programma di formazione destinato al capitale umano dell'azienda porterà, con ragionevole certezza, una maggior qualità del servizio e/o ad una miglior qualità dei prodotti. Avrà di conseguenza ricadute positive in termini di fiducia del cliente e sua relativa fidelizzazione; fattore, quest'ultimo che permetterà di favorire la possibilità di intercettare nuovi clienti.

L'acquisizione di consapevolezza, la valorizzazione e lo sviluppo di competenze gestionali e relazionali nei componenti dell'organizzazione, porterà come conseguenza un rafforzamento dell'immagine e della reputazione dell'impresa nei confronti degli stakeholder e dei gruppi di opinione locale, ottenendo l'obiettivo di aggiungere una relativa crescita del capitale sociale dell'azienda.

Stefano Rizzo

Refe - Strategie di Sviluppo Responsabile

Focus sui Regolamenti ISVAP

DOCUMENTO IN CONSULTAZIONE ISVAP N. 32 - IN ARRIVO LE PARI OPPORTUNITA' ANCHE NELLE COMPAGNIE ASSICURATIVE

Dal 6 Febbraio 2009 è in Pubblica Consultazione il **Regolamento ISVAP n. 32/2009** recante disposizioni in materia di parità di trattamento tra uomini e donne nell'accesso ai servizi assicurativi.

Il Regolamento è redatto in base all'articolo 55 quater del Codice delle pari opportunità, introdotto dal D.Lgs. n. 196/2007 (art. 1), al fine di recepire la direttiva 2004/113/CE. Si applicherà alle sole imprese autorizzate all'esercizio dell'attività assicurativa in Italia, mentre quelle con sede legale nel territorio di altro Stato membro adotteranno la "*deroga al principio di parità di trattamento*" secondo l'ordinamento di appartenenza.

L'articolo 5 della direttiva permette differenziazioni tariffarie e prestazioni legate al fattore sesso, purché siano giustificate dall'utilizzo di **dati attuariali e statistici pertinenti e accurati**, che rilevino l'incidenza sul rischio dell'appartenenza all'uno o all'altro sesso.

La normativa vieta esplicitamente di differenziare i costi con riferimento alla gravidanza e alla maternità.

L'articolo 5 del Regolamento attribuisce il compito di verificare tali dati all'Attuario Incaricato "VITA" e "RC Auto", mentre l'art. 7 sancisce che per i rami danni diversi dalla RC auto, per i quali non è prevista la figura dell'attuario incaricato, le imprese assegnino il compito ad un Attuario iscritto all'Albo professionale.

Tale verifica deve essere comprovata mediante il rilascio di una dichiarazione e una nota metodologica da parte dell'Attuario. Le tariffe già commercializzate al momento dell'entrata in vigore del Regolamento non rientrano nell'ambito della applicazione a meno che per esse, ovviamente, non intervenga una modifica tariffaria.

L'Impresa entro il 31 luglio di ogni anno trasmette all'ISVAP una comunicazione riepilogativa delle informazioni sulle tariffe dei rami vita e dei rami danni, redatta in conformità all'allegato 2 del Regolamento e sottoscritta dal legale rappresentante, per le sole tariffe differenziate rispetto alla variabile sesso commercializzate nel precedente esercizio nonché a quelle per cui è cessata la distribuzione nel medesimo periodo.

L'ISVAP ha il compito di verificare l'affidabilità dei dati attuariali e statistici assunti per le distinzioni Uomo/Donna e di raccogliere, pubblicare ed aggiornare i dati relativi all'utilizzo del sesso quale fattore attuariale determinante nel mercato assicurativo.

Il Regolamento si prefigge anche l'obiettivo di affinare la "trasparenza" dell'informativa resa al momento della stipulazione del contratto istruendo il contraente in merito alla tipologia di tariffa adottata. In tale ottica prevede l'obbligo di evidenziare nel contratto l'applicazione o meno della differenziazione in base al fattore sesso. Tale evidenza deve essere riportata anche sul sito internet della Compagnia attraverso un elenco dei prodotti e relative garanzie per le quali viene praticata una differenziazione dei premi o delle prestazioni in base al suddetto fattore.

Molteplici e varie sono le osservazioni inviate all'ISVAP in merito a tale documento in consultazione; in particolare risulta non chiara la motivazione per cui l'Impresa dovrebbe informare la clientela dell'utilizzo nella costruzione dei premi e delle prestazioni del solo parametro di tariffazione "Sesso". Infatti ci si interroga per quale motivo allora non si dovrebbe richiamare l'attenzione del cliente anche su tutti gli altri criteri di tariffazione del rischio (età, condizione di salute, provincia di residenza, ecc.)? Solamente il fattore Sesso è "determinante" per la costruzione tariffaria?

La normativa comunitaria peraltro richiede unicamente il rispetto di una differenziazione avvenuta sulla base di dati pertinenti e accurati, sottoposti a verifiche statistiche/attuariali attestate da professionisti e sotto il controllo dell'Autorità di Vigilanza, e non esige di esplicitare nulla nelle condizioni contrattuali, meglio ancora sarebbe nelle note informative!

L'interesse principale del cliente, una volta fornite tutte le informazioni necessarie per quotare il suo rischio, è avere la sicurezza che i criteri di tariffazione utilizzati siano fondati sulle regole in materia di esercizio dell'attività assicurativa e conoscere il costo del prodotto assicurativo. A ciò si aggiunga che per l'Impresa realizzare tali ulteriori obblighi di informativa alla clientela, a fronte di risultati non significativi in termini di trasparenza, implica appesantimenti operativi e costi aggiuntivi, che finirebbero per gravare proprio a carico della stessa clientela.

In riferimento alla pubblicazione dei "dati relativi all'utilizzo del sesso quale fattore attuariale determinante", ci si interroga sulla relativa interpretazione. Alle imprese è richiesto di comunicare all'Isvap se la fonte dei dati è desunta da rilevazioni di mercato, esperienza aziendale, esperienze internazionali o da altre fonti, senza ulteriori specificazioni? Il dubbio sorge perché diversamente si potrebbe correre il rischio di divulgare dati aziendali riservati e alla base della determinazione del *pricing* dei prodotti commercializzati. Tutto ciò non potrebbe comportare una problema di "concorrenza"?

Comunque la sensazione è che se non si apporteranno alcune modifiche o chiarimenti l'impatto di questo Regolamento sui sistemi sarà notevole, soprattutto su quelli informativi, diversamente da quanto ipotizzato nella lettera di presentazione del documento da parte dell'ISVAP. Tra le varie richieste infatti vi è proprio la necessità di prevedere una tempistica di entrata in vigore del Regolamento adeguata (ad esempio, 180 giorni dopo la sua pubblicazione). Comunque non rimane che aspettare la versione definitiva per verificare quali e quante osservazioni verranno recepite.

Daria Altobelli
Partner Actuary
Crenca & Associati

MODIFICHE E INTEGRAZIONI AL REGOLAMENTO ISVAP N. 21/2008

Le novità introdotte dall'ISVAP con l'emanazione del **Documento di Consultazione n.34**, tradottosi in **Provvedimento ISVAP n. 2696 del 27 aprile 2009**, erano volte a integrare ed armonizzare gli aspetti relativi alla previdenza complementare già disciplinati con il Regolamento n.21 del 28 marzo 2008, concernente i Principi Attuariali e le Regole Applicative per la determinazione delle tariffe e delle riserve tecniche dei rami vita.

La normativa precedentemente in vigore prevedeva che le compagnie di assicurazioni che offrivano prodotti di ramo VI e Piani Individuali Pensionistici (PIP), dovevano sottostare al tasso massimo garantibile, che secondo la metodologia di calcolo fissata dall'ISVAP con il regolamento n.21/2008, è pari al 2,50%. Tale tasso è stato superato nel 2008 dal tasso di rivalutazione del TFR previsto dall'art. 2120 del c.c.

Con la pubblicazione del documento di consultazione n. 34 (la consultazione è terminata il 23 marzo 2009) recante modifiche ed integrazioni al Regolamento n.21 del 28 marzo 2008, l'ISVAP aveva disposto una deroga sui tassi massimi garantibili, richiamando a tale scopo i criteri di rivalutazione del TFR individuati dall'art. 2120 del codice civile (1,5% più il 75% del tasso d'inflazione). L'applicabilità di tale deroga era limitata ai soli flussi di TFR conferiti sia in forma tacita che volontaria. Le imprese, potevano così garantire sui conferimenti del TFR, in deroga all'art. 13 del Regolamento n.21/2008, un rendimento non superiore a quello che si sarebbe ottenuto applicando il tasso di rivalutazione di cui all'art.2120 del c.c. Il ricorso alla deroga dei tassi massimi garantibili era concesso con cadenza temporale comunque non superiore a cinque anni, che con l'emanazione del provvedimento è stato diminuito a tre. Al termine di tale periodo le imprese hanno l'obbligo di rivedere la garanzia finanziaria prestata in relazione alle condizioni di mercato e alla redditività degli attivi, tenendo conto anche di margini prudenziali volti a fronteggiare l'alea del rischio finanziario. In particolare, con il Provvedimento emanato il 27 aprile 2009, a differenza di quanto previsto dal Documento in consultazione, l'ISVAP dispone che la misura di rivalutazione garantita potrà essere superiore al rendimento degli attivi a copertura delle riserve tecniche i quali devono essere individuati in coerenza con la durata media degli impegni, con i flussi prospettici delle quote di TFR conferite e con le prestazioni attese.

Inoltre, il documento in consultazione, confermato anche dal Provvedimento ISVAP, disponeva che le imprese che si avvalgono della deroga devono trasmettere una relazione dettagliata, sottoscritta da un responsabile dell'impresa, nella quale siano descritte le strategie finanziarie volte a replicare la garanzia offerta. Tali analisi devono comunque essere effettuate sia nel caso in cui le mutate condizioni di mercato richiedano una revisione sostanziale della strategia

originariamente adottata, sia nel caso in cui l'impresa, dopo la scadenza del quinquennio, decida di continuare ad avvalersi della deroga.

Tra le varie osservazioni che erano state fatte nel periodo di consultazione da vari operatori del settore, troviamo la poca chiarezza sulla sfera di applicazione della deroga e cioè se la sua applicazione andava ricondotta esclusivamente ai contratti/convenzioni di gestione che erano stati stipulati successivamente all'entrata in vigore del Documento oppure, in via estensiva, anche a quelli già sottoscritti. Il Provvedimento pubblicato dall'ISVAP non sembrerebbe aver indicato nulla di esplicito in tal senso.

L'altra osservazione condivisa da molti operatori aveva riguardato il flusso contributivo interessato dalla deroga. Nel Documento si evinceva che la nuova norma era applicabile esclusivamente alle quote di TFR conferite alla previdenza complementare, e quindi il "nuovo minimo garantito" non riguardava il contributo del lavoratore né il contributo del datore di lavoro. A differenza della precedente tale osservazione è stata recepita dal legislatore, che ha provveduto ad estendere la norma anche a quest'ultime tipologie di contributi. Infatti, questa diversità di trattamento creava notevoli complicazioni sia a livello gestionale che a livello di reportistica da inviare all'aderente/cliente, che nella maggior parte dei casi ha già notevoli difficoltà ad inquadrare a pieno il complesso quadro previdenziale. Altro aspetto non chiarito neanche dal Provvedimento è che non vi è nessun specifico riferimento sulle modalità di calcolo della rivalutazione minima garantita, aspetto che necessiterebbe di ulteriori specifiche tenendo conto che, secondo quanto disposto dall'art. 2120 del c.c. in materia di rivalutazione del TFR, la quota di TFR maturata nel singolo anno inizia a rivalutarsi a partire dall'anno successivo.

L'Istituto di Vigilanza ha comunque svolto un importante lavoro di perfezionamento del quadro normativo relativo alla determinazione delle tariffe e delle riserve tecniche del ramo vita, in questo caso analizzando gli aspetti inerenti alla previdenza complementare con disposizioni volte a parificare la garanzia offerta da tutti i soggetti operanti nel settore.

Ora le compagnie che vorranno disporre delle deroghe dovranno adoperarsi, mercati e abilità dei gestori permettendo, per garantire ai propri aderenti rendimenti almeno in linea, se non superiori, a quelli che avrebbero percepito se avessero lasciato il proprio TFR in azienda.

Mario Ziantoni
Senior Actuary
Crenca & Associati

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

20122 – Milano
Corso di Porta Romana, 63
Tel. +39 02 5457472 Fax +39 02 93650704

Sede Legale

00182 – Roma
Via Pordenone, 2

Kriel

Sede Amministrativa e operativa

00185 – Roma
Via di S. Croce in Gerusalemme, 63
Tel. +39 06 77591089 Fax +39 06 233234361

Sede operativa

20122 – Milano
Corso di Porta Romana, 63
Tel. +39 02 5457472 Fax +39 02 93650704

Sede Legale

00182 – 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., 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 corso di Porta Romana 63, 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. 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 email all'indirizzo newsletter@cca-kriel.it, specificando nell'oggetto "Unsubscribe".