

Workshop Crenca & Associati

La tariffa, cuore pulsante delle Compagnie: contesto attuale e considerazioni in prospettiva per l'ambito Vita

Milano, 27 Novembre 2017

Dottor Enrico Verderio

Responsabile Funzione Attuariale Intesa Sanpaolo Vita

La straordinarietà del contesto in cui operiamo oggi ¹

❑ Significativa evoluzione del quadro normativo e regolamentare:

- nuovo regime di solvibilità (1^a applicazione Solvency II dal 2016 e già in fase di revisione)
- nuovo regime di trasparenza (PRIIPS, IDD dal 2018)
- prossima introduzione di nuovi principi contabili internazionali di bilancio (dal 2021)
- revisione in atto della regolamentazione nazionale in tema di gestioni separate (dal 2018)

❑ Contesto di mercato straordinario:

- perdurare di bassi tassi di interesse
 - rischio sempre latente di incremento dello spread per i titoli di stato periferici (italiani in primis)
-

□ Solvency II:

- Profittabilità risk adjusted
- Da misura di redditività pura a misure di redditività & rischio
- Orientamento su prodotti *capital light*
- Costo delle garanzie e delle opzioni
- Standard Formula con possibili calibrazioni penalizzanti o tali da non riflettere adeguatamente specifici rischi della compagnia

□ PRIIPS / IDD:

- Arricchimento informativa precontrattuale e comparabilità con altri prodotti / strumenti finanziari
 - Evidenza ai clienti degli indicatori di rischio e di performance anche per i prodotti rivalutabili
 - Identificazione target market clientela
-

❑ Nuovi principi contabili di bilancio:

- Prossimo abbandono dei principi *local gaap*?
- Maggiore (ma non totale) uniformità con i principi di valutazione della solvibilità (utile aggiustato per il rischio)
- Cambierà il timing di rilascio degli utili
- I prodotti di oggi determineranno i conti economici di domani

❑ Nuova regolamentazione gestioni separate (documento in consultazione IVASS 4/2017):

- Possibilità di costituire un Fondo utili per i nuovi contratti: opportunità e limiti
- Trattamento degli strumenti derivati

❑ Possibilità a breve per i prodotti rivalutabili di riconoscere garanzie inferiori al 100% del capitale investito?

Possibili leve strategiche

- Product mix
 - Il ruolo sempre più strategico dell'ALM
 - Altre possibili leve di azione
-

Product mix

- ❑ Esigenza di product mix più equilibrato rispetto alla prevalenza di prodotti tradizionali rivalutabili a prescindere da Solvency II → unit (protette), multiramo, protezione, previdenza
 - ❑ Prodotti in chiave Welfare come elemento di caratterizzazione in futuro delle compagnie di assicurazione?
 - ❑ Obiettivo di stabilità dei ricavi futuri e di una sempre maggiore diversificazione dei rischi
 - ❑ Necessità di integrazione delle valutazioni di rischio nella pianificazione strategica e nei processi decisionali sul business
 - ❑ Possibili azioni di riduzione dei rischi assicurativi del portafoglio polizze (tramite soluzioni riassicurative tradizionali e non tradizionali)
 - ❑ Per i prodotti rivalutabili: esigenza di adottare livelli e tipologie di garanzie ed opzioni sostenibili e adeguatamente prezzate
-

Il ruolo sempre più strategico dell'ALM

- ❑ Individuazione di asset allocation strategica ottimale in funzione delle passività (*liability driven asset allocation*), considerati anche l'obiettivo di redditività delle Gestioni, l'appetito per il rischio ed il rispetto del principio di prudenza
 - ❑ Diversificazione degli investimenti con congruo profilo rischio/rendimento (individuazione di portafogli ottimali che minimizzino i rischi per un dato obiettivo di redditività)
 - ❑ Valutazione di investimenti alternativi anche a fronte di una maggiore «illiquidità»
 - ❑ Strategie di hedging
 - ❑ Politiche di priorità di acquisto e vendita in funzione degli obiettivi prefissati
 - ❑ Analisi tempo-varianti e in scenari di stress
 - ❑ Adeguamento alla nuova regolamentazione (es. Fondo Utili) che sulle gestioni preesistenti renderà ancora più complesso il piano di valutazione
-

Altre possibili leve di azione

- ❑ Profilazione, analisi e segmentazione della clientela (tramite tecniche di Big Data Analytics) anche a fini di tariffazione
 - ❑ Efficientamento dei processi gestionali anche per contenere il livello dei costi (con impatto anche a livello di tariffazione)
 - ❑ Potenziamento del livello di servizio come elemento qualificante
 - ❑ Azioni commerciali e possibile diversificazione dei canali distributivi
-