

# 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 <sup>1</sup>

---

## ❑ Significativa evoluzione del quadro normativo e regolamentare:

- nuovo regime di solvibilità (1<sup>a</sup> 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
-