

Sviluppi nell'assicurazione vita su finanza e principi contabili: una opportunità per gli attuari

Roberto Manzato
ANIA - Direttore Vita

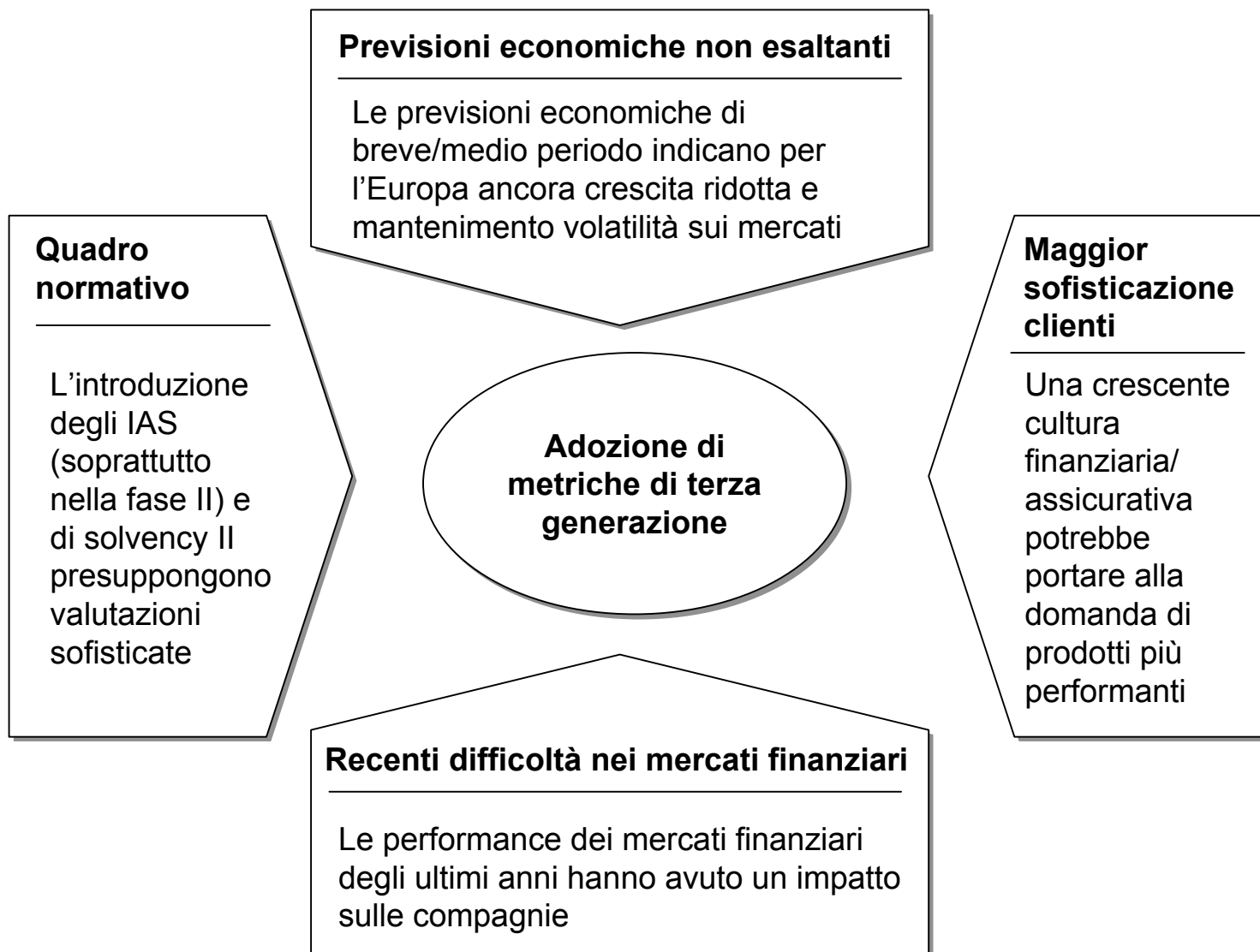


VII Congresso nazionale degli attuari
Verona, 9 novembre 2004

MESSAGGI CHIAVE

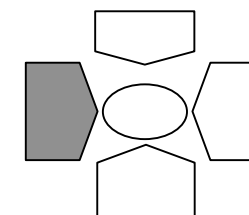
- Ci sono svariate forze sul mercato - quali il quadro normativo con l'introduzione degli IAS e Solvency II, previsioni economiche non esaltanti, maggiore sofisticazione della domanda e le recenti difficoltà sui mercati finanziari – che hanno determinato l'adozione di misure di performance di terza generazione
- L'adozione di tali misure rappresenta una grossa opportunità per la professione attuariale in quanto si basano su complesse modellistiche economico- finanziarie. Il loro efficace utilizzo però non risiede solamente nei modelli ma soprattutto nell'accettazione culturale di una gestione aziendale basata su tali misure il che richiede processi e sistemi aziendali ben rodati
- L'attuario per cogliere fino in fondo questa opportunità non dovrà solamente essere valido tecnicamente, perché questo è un requisito minimo per accedere alla “stanza dei bottoni”, ma dovrà saper comunicare, interfacciarsi e comprendere buona parte delle funzioni aziendali

FORZE DI MERCATO HANNO SPINTO L'ADOZIONE DI MISURE DI PERFORMANCE DI "TERZA GENERAZIONE"



QUADRO NORMATIVO

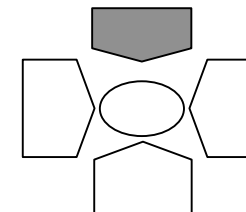
Elemento	Descrizione
IFRS e IAS	<ul style="list-style-type: none"> • Valutazione degli asset e liability al loro fair value, nella fase II, con possibile introduzione di modellistica sofisticata
Solvency II	<ul style="list-style-type: none"> • Possibile introduzione di concetti tipo risk based capital e di modelli ALM interni alle compagnie che tengono conto nella valutazione di solvibilità della effettiva esposizione al rischio della compagnia (considerando anche asset allocation, livello garanzie offerte, mix prodotti ecc...)



Principali impatti gestionali/operativi

- Necessità di dotarsi di sistemi “certificabili” di ALM e di processi valutativi adeguati
- Pianificazione attenta e controllo dei rischi per “ingabbiare” volatilità degli earnings
- Necessità di forte coordinamento fra vari funzioni aziendali (finanza, attuariato, pianificazione e controllo, amministrazione ...)

ANCHE SE IL PEGGIO SEMBRA PASSATO LE PREVISIONI ECONOMICHE NON SONO ESALTANTI



Contesto generale

Persistente volatilità dei mercati azionari

Bassi rendimenti obbligazionari

Aumento rischio controparte

Consumi famiglie in contrazione

Riforme previdenziali e del welfare lente e ostacolate dal quadro economico e dalla conflittualità tra le parti sociali

Contesto specifico assicurativo

Ancora ritorni contenuti dalla finanza

“Hard Market” riassicurativo

Richiesta di maggior trasparenza sui caricamenti polizze vita

Potenziale vulnerabilità in alcuni Rami Danni (RC prodotti, terrorismo, eventi naturali, ecc...)

MAGGIORE SOFISTICAZIONE DEI CLIENTI

Un cliente sofisticato potrebbe scegliere sulla base dei rendimenti attesi normalizzati e dei costi le diverse opportunità di investimento che prevedono comunque una diversificazione

Scelta 1 – Risparmio gestito/ assicurativo “bilanciato”

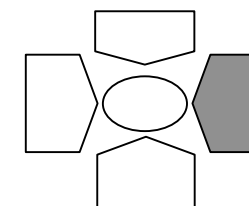
Asset class	Rendimento Atteso	Asset Allocation
Obbligazioni	4,5%	50,0%
Azioni	8,5%	50,0%
Rendimento lordo atteso	6,5%	

Commissione media annua su patrimonio ~ 120-200 bps

Scelta 2 – Risparmio amministrato “bilanciato”

Asset class	Rendimento Atteso	Asset Allocation
ETF obbligazionario	4,5%	50,0%
ETF azionario	8,5%	50,0%
Rendimento lordo atteso	6,5%	

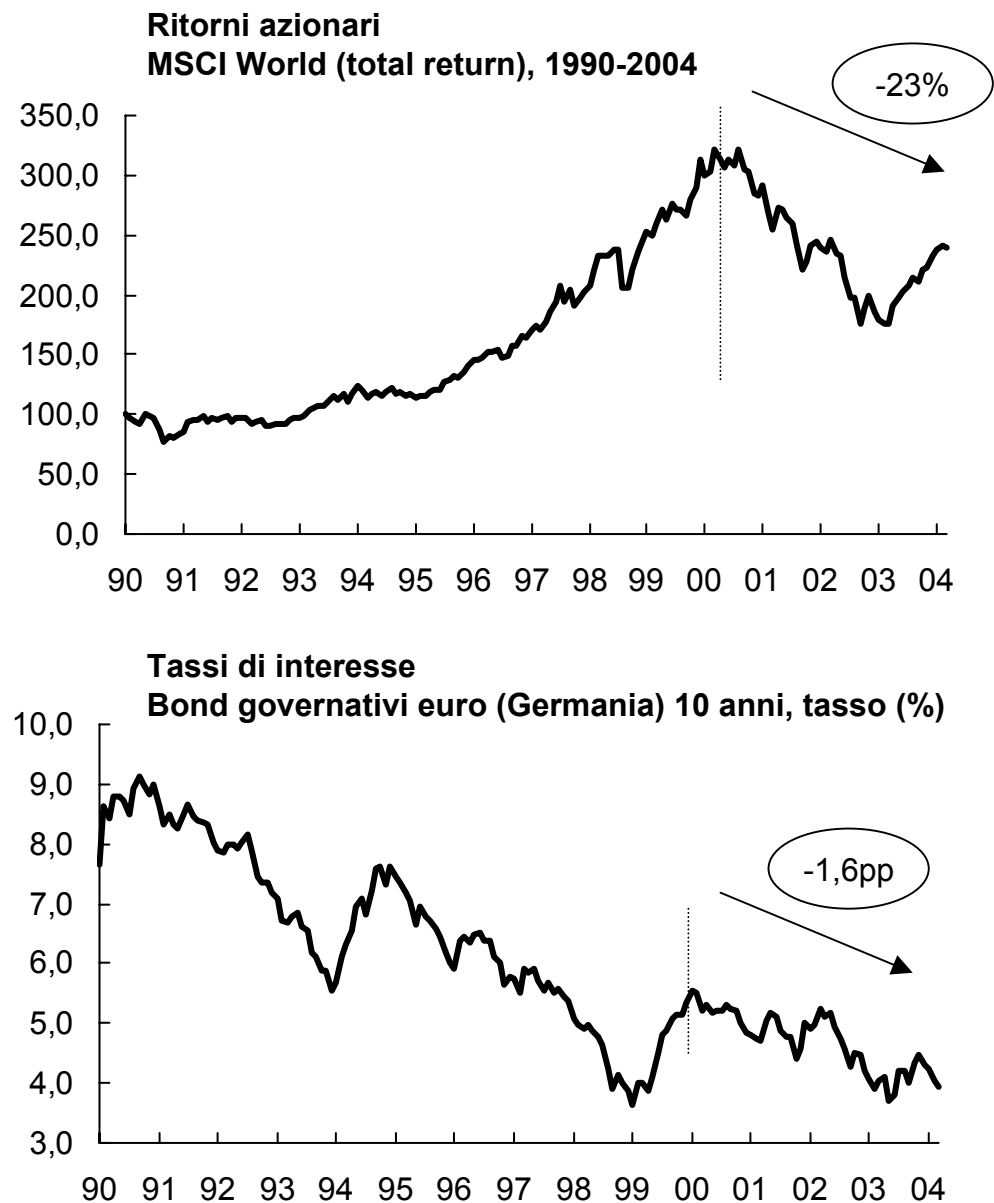
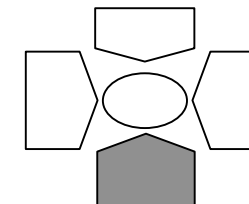
Commissione media annua su patrimonio ~ 40-70 bps



Bisogna dimostrare al cliente che la differenza di costo è dovuta a:

- reale capacità consulenziale sulla scelta dei prodotti;
- bontà del prodotto in termini di garanzie offerte, capacità di “alfa-delivering”, ecc...

LE PERFORMANCE DEI MERCATI FINANZIARI HANNO MESSO IN DIFFICOLTÀ IL SETTORE ASSICURATIVO



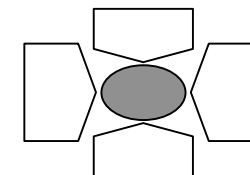
Parte dei cuscinetti di capitale nel panorama assicurativo europeo sono stati erosi

Alcuni casi di insolvenza e comunque di sottocapitalizzazione

Maggiore pressione sulla redditività "industriale"

Necessità di un più attento ALM

Maggiore costo nel Ramo Vita delle garanzie di rendimento minimo



IL MERCATO HA CAPITO LA NECESSITA' DI ADOTTARE METRICHE DI TERZA GENERAZIONE

	1 ^a generazione	2 ^a generazione	3 ^a generazione
Ritorno	<ul style="list-style-type: none"> • Premi emessi • Combined ratio • Ritorno contabile sugli investimenti • Ritorno su embedded value (solo Ramo Vita) 		<ul style="list-style-type: none"> • Economic value • Link coerenti fra ritorno e capitale • Ampia modellistica di ALM
Capitale	Patrimonio netto e margine di sovibilità	Risk-adjusted capital complessivo	
Focus del management	<ul style="list-style-type: none"> • Crescita • Profitto contabile 	<ul style="list-style-type: none"> • Profitto contabile • Capacità di assunzione dei rischi 	<ul style="list-style-type: none"> • Profitto economico “cash-flow based” • Creazione di valore economico del business assicurativo • Creazione addizionale di valore economico dagli investimenti
Difetti	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun aggiustamento per il rischio • Visione sul singolo periodo contabile (eccetto per il Vita) • Valori contabili 	<ul style="list-style-type: none"> • Link non sempre coerenti fra ritorno e risk capital • Visione su singolo periodo contabile (eccetto per il Vita) • Valori contabili 	<ul style="list-style-type: none"> • Approccio sofisticato • Necessità di riconciliazione tra risultati contabili ed economici

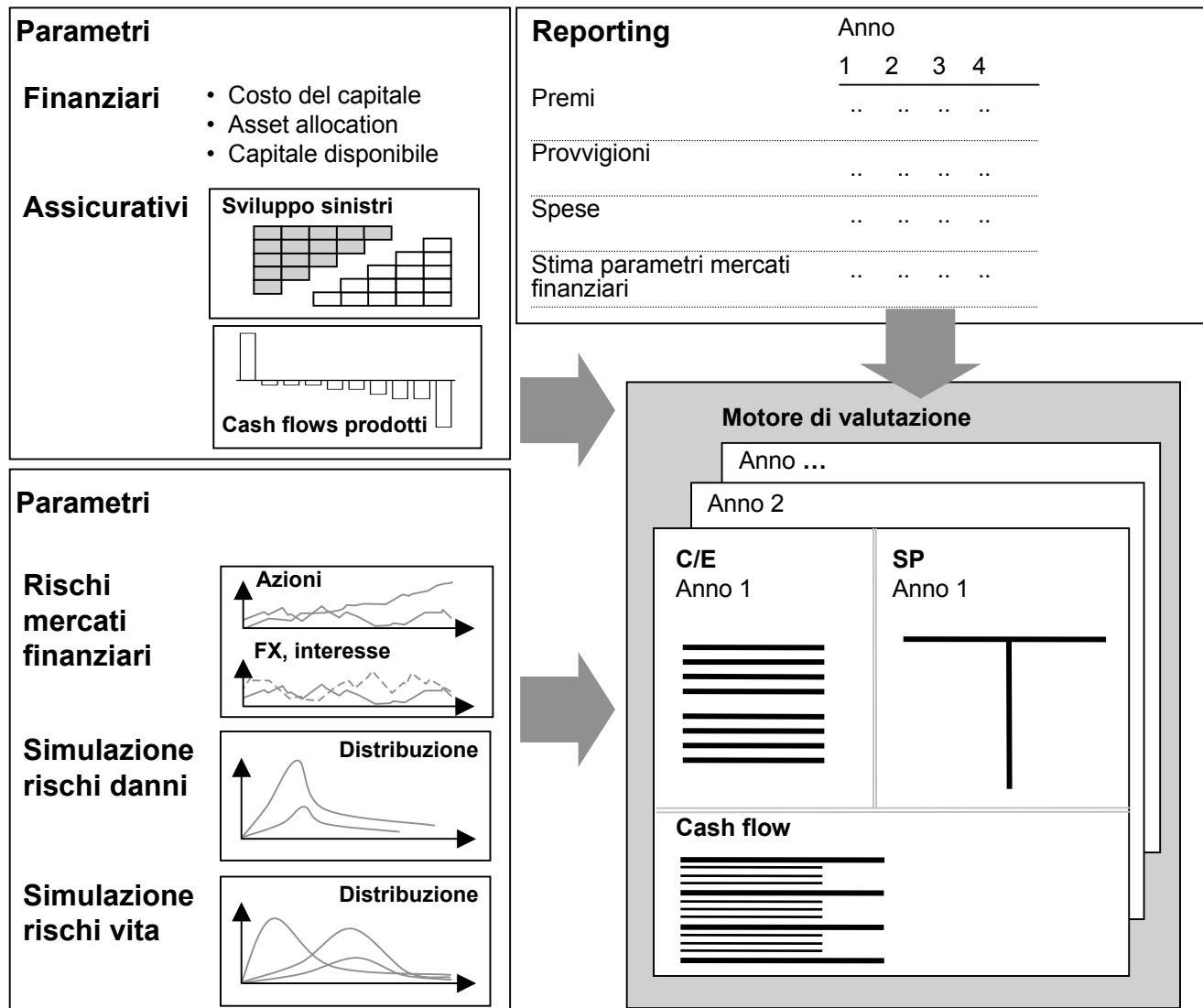
MESSAGGI CHIAVE

- Ci sono svariate forze sul mercato - quali il quadro normativo con l'introduzione degli IAS e Solvency II, previsioni economiche non esaltanti, maggiore sofisticazione della domanda e le recenti difficoltà sui mercati finanziari – che hanno determinato l'adozione di misure di performance di terza generazione


- L'adozione di tali misure rappresenta una grossa opportunità per la professione attuariale in quanto si basano su complesse modellistiche economico- finanziarie. Il loro efficace utilizzo però non risiede solamente nei modelli ma soprattutto nell'accettazione culturale di una gestione aziendale basata su tali misure il che richiede processi e sistemi aziendali ben rodati

- L'attuario per cogliere fino in fondo questa opportunità non dovrà solamente essere valido tecnicamente, perché questo è un requisito minimo per accedere alla “stanza dei bottoni”, ma dovrà saper comunicare, interfacciarsi e comprendere buona parte delle funzioni aziendali

LE METRICHE DI TERZA GENERAZIONE RICHIEDONO UNA MODELLISTICA COMPLESSA



MA LA MODELLISTICA NON BASTA PER UN EFFICACE UTILIZZO AZIENDALE DI TALI METRICHE

 Focus degli attuari



MESSAGGI CHIAVE

- Ci sono svariate forze sul mercato - quali il quadro normativo con l'introduzione degli IAS e Solvency II, previsioni economiche non esaltanti, maggiore sofisticazione della domanda e le recenti difficoltà sui mercati finanziari – che hanno determinato l'adozione di misure di performance di terza generazione
 - L'adozione di tali misure rappresenta una grossa opportunità per la professione attuariale in quanto si basano su complesse modellistiche economico- finanziarie. Il loro efficace utilizzo però non risiede solamente nei modelli ma soprattutto nell'accettazione culturale di una gestione aziendale basata su tali misure il che richiede processi e sistemi aziendali ben rodati
- L'attuario per cogliere fino in fondo questa opportunità non dovrà solamente essere valido tecnicamente, perché questo è un requisito minimo per accedere alla “stanza dei bottoni”, ma dovrà saper comunicare, interfacciarsi e comprendere buona parte delle funzioni aziendali

LA SFIDA DELLA PROFESSIONE ATTUARIALE SARA' QUELLA DI COMUNICARE E INTERFACCIARSI CON LE VARIE FUNZIONI AZIENDALI FACENDO CADERE CERTI MITI ...

Da

Focalizzato solo sui dettagli

Linguaggio specialistico e complesso

Internato nella torre d'avorio

Esperto di assicurazione vita

... a

Visione complessiva del business

Linguaggio divulgativo e semplice

Raccordo indispensabile fra le varie funzioni

Esperto di assicurazione vita e finanza

Anche se il ruolo dell'attuario anglosassone è stato recentemente messo in discussione il motto "*making financial sense of the future*" rappresenta ancora un modello a cui ambire