



L'Attuario nella gestione dei rischi  
per le imprese e per la collettività

# PROSPETTIVE E CONTENUTI DEI NUOVI PRODOTTI VITA

*... dalle avversità a nuove opportunità ...*

*Germano Donadio - Bologna 16 giugno 2016*

... dalle avversità a nuove opportunità ...

• *IL MERCATO VITA NEGLI ULTIMI 50 ANNI*

Dati in milioni di Euro

ANNO	Coefficiente ISTAT	Premi Contabilizzati (1)	Incidenza Premi su PIL	Riserve Tecniche (2)	Anzianità di Portafoglio
1960	25,647	1.161	0,4%	5.876	5,1
1970	17,907	2.453	0,4%	14.012	5,7
1980	5,081	2.275	0,2%	13.924	6,1
1990	1,925	8.627	0,6%	39.047	4,5
2000	1,325	52.714	3,3%	223.870	4,2
2010	1,077	97.052	5,8%	446.120	4,6
2014	0,994	109.855	6,8%	511.851	4,7

(1) Importi in Euro e rivalutazione monetaria ISTAT al 2016. Nel 1990 il 60% dei premi veniva acquisito dal canale tradizionale; nel 2000 la quota acquisita dalle Banche e dai Promotori Finanziari sale al 64% (76% nel 2010, il 79% nel 2014)

(2) Nel 2010 il 26% delle riserve tecniche si riferiscono al Ramo III e VI (22% nel 2014)

## ... dalle avversità a nuove opportunità ...

---

- *Dopo le esperienze delle **polizze adeguabili** (incrementi annuali entro il limite del 3% annuo), nella seconda metà degli anni '70, si sono diffuse le **polizze con media ed alta indicizzazione***
- *A fronte di tali polizze le compagnie acquistavano **titoli specifici** emessi da enti pubblici, indicizzati annualmente al 50% dell'inflazione*
- *Solo a partire dagli inizi degli **anni '80** vengono realizzati i nuovi prodotti assicurativi le cui prestazioni sono legate ai risultati finanziari di specifiche "**Gestioni**" contabilmente "**Separate**" dalle altre attività*
  - *In tali gestioni confluiscono **prevalentemente titoli di stato** considerando, quale risultato finanziario, unicamente cedole, rimborsi e proventi/perdite derivanti da vendita*
  - *Queste gestioni presentano **principi di mutualità tra le diverse generazioni** di investitori offrendo, nel contempo, stabilità ai mercati dei titoli obbligazionari*

## ... dalle avversità a nuove opportunità ...

---

- *I **prodotti rivalutabili** hanno consentito alle imprese vita di **aumentare** considerevolmente la propria **quota di mercato**, anche grazie all'interesse dei nuovi operatori (Banche e Promotori Finanziari)*
- *Gli operatori finanziari, **fino al 2008**, hanno **privilegiato** il collocamento delle polizze **index linked**, in quanto questi prodotti prevedevano livelli minimi di assorbimento del capitale (a fine 2007 il 37% delle riserve tecniche vita si riferivano ai prodotti di Ramo III)*
- *Successivamente, anche a seguito della volatilità dei mercati, lo sviluppo del vita ha privilegiato le **forme rivalutabili** che, tuttavia, con la nuova normativa **Solvency II** risultano **penalizzate** rispetto ai "prodotti finanziari" unit linked*
- *Solvency II richiede di **valutare** con attenzione **le garanzie assicurative e finanziarie**, individuando strumenti finanziari idonei a consentire rendimenti nel medio-lungo periodo da riconoscere alle diverse generazioni di assicurati*

## ... dalle avversità a nuove opportunità ...

---

- *Il **futuro** del mercato vita è, quindi, continuare a **fornire garanzie assicurative e finanziarie, individuando nuovi strumenti di investimento** che presentino elementi necessari per la stabilità dei mercati finanziari*
- *Le Compagnie vita, con l'obiettivo di stabilizzare i rendimenti per le diverse generazioni di assicurati, dovrebbero poter costituire "**riserve di stabilità finanziaria**" conseguenti alla vendita di titoli in portafoglio, **secondo specifiche regole emanate dagli Organi di Vigilanza***

## ... dalle avversità a nuove opportunità ...

*Esistono, inoltre, ulteriori possibilità di crescita per il ramo vita legate alle nuove esigenze assicurative: «rispondere adeguatamente all'invecchiamento della popolazione ed alla concentrazione di ricchezza»*



## ... dalle avversità a nuove opportunità ...

..... *E le nuove modalità di collocamento per clientela digitalmente evoluta !*

Scenari Gli investitori della Silicon Valley si sono buttati da tempo sui servizi della moneta online. Finanziamenti record. E la Fed studia nuove regole

# FinTech Sportelli, organizzatevi O il web vi «ruberà» 200 miliardi

Tra Europa e Usa gli istituti classici rischiano di perdere in 7 anni il 17% del fatturato  
Apple, Android, PayPal & C: con i pagamenti virtuali hanno già cambiato il mondo

## Trasformazione digitale, generazione Y e futuro dei servizi finanziari

*Da un'indagine Akamai, i desideri delle nuove generazioni ed i suggerimenti alle istituzioni finanziarie con le strategie migliori per conquistarle*

**Akamai** – azienda statunitense tra le maggiori a livello mondiale nella fornitura di piattaforme per la distribuzione di contenuti via internet – ha commissionato all'istituto **Taylor Nelson Sofres (TNS)** una ricerca finalizzata a identificare le informazioni chiave sulle web experience dei consumatori nel settore dei servizi finanziari e dell'e-commerce per quanto riguarda aspetti come aspettative di caricamento delle pagine, preferenze di dispositivo e reazioni a web experience insoddisfacenti. Il libro bianco **“Trasformazione digitale, generazione Y e futuro dei servizi finanziari”** (2015), redatto sulla base dei risultati del sondaggio, si concentra sulle caratteristiche e le esigenze di questa prossima generazione di clienti dei servizi finanziari.

---

*Grazie per l'attenzione*