

Ordine degli Attuari

Position Paper

IFRS17 - Fair Value Approach

giugno 2021

1. Obiettivo del documento

Il documento esplora l'applicazione del *fair value approach* (di seguito FVA) alla data di transizione, cercando di fornire una risposta sul perché esso porti alla costituzione del *Contractual Service Margin* (CSM) anche per portafogli di contratti che sono solitamente considerati onerosi, invece di una *Loss Component* (LC).

2. Principio IFRS17

C20

Nell'applicazione del FVA, un'impresa deve determinare il CSM o la LC della *Liability for Remaining Coverage* (LRC) valutati a partire dalla data di transizione e determinati come differenza tra il *fair value* di un gruppo di contratti assicurativi e il *fulfilment cash flow* (FCF) misurati a tale data [1].

Nel determinare tale *fair value*, l'impresa non deve applicare il paragrafo 47 dell'IFRS 13 Fair Value Measurement (relativo al trattamento del valore di riscatto) [2]

C21

Nell'applicare il *fair value approach*, un'impresa può applicare il paragrafo C22 per determinare:

- (a) come identificare i gruppi di contratti assicurativi, applicando i paragrafi 14-24 [3];
- (b) se un contratto assicurativo soddisfa la definizione di contratto assicurativo con caratteristiche di partecipazione diretta, applicando i paragrafi B101-B109 [3b];
e
- (c) come identificare i flussi di cassa discrezionali per i contratti assicurativi senza caratteristiche di partecipazione diretta, applicando i paragrafi B98-B100 [3c].

C22

Un'impresa può scegliere di determinare gli aspetti del paragrafo C21 utilizzando:

- (a) informazioni ragionevoli e sostenibili su ciò che l'impresa avrebbe determinato alla luce dei termini del contratto e delle condizioni di mercato alla data di avvio o di rilevazione iniziale, a seconda dei casi; o
- (b) informazioni ragionevoli e sostenibili, disponibili alla data di transizione [1].

C23

Nell'applicare l'approccio del *fair value*, un'impresa non è tenuta ad applicare il paragrafo 22 e può includere in un gruppo contratti emessi a più di un anno di distanza [4]. Un'impresa deve dividere i gruppi per contratti emessi entro un anno (o meno) solo se dispone di informazioni ragionevoli e sostenibili per fare tale divisione.

Indipendentemente dal fatto che un'impresa applichi o meno il paragrafo 22 (coorti annuali), è consentito utilizzare per la rilevazione iniziale di un gruppo specificato nei paragrafi B72(b)-B72(e)(ii) e per la rilevazione dei sinistri accaduti e denunciati specificati nel paragrafo B72(e)(iii) la curva di sconto corrente in vigore alla data di transizione [5] anziché la curva relativa alla data di rilevazione iniziale o alla data di accadimento dei sinistri.

C24

Nell'applicare il *fair value approach*, se un'impresa sceglie di disaggregare i proventi e gli oneri finanziari assicurativi tra il conto economico e il conto OCI (*other*

comprehensive income), è consentito determinare l'importo cumulato dei proventi e/o degli oneri finanziari assicurativi rilevati nel conto OCI al momento della data di transizione:

- (a) in modo retrospettivo, ma solo se si dispone di informazioni ragionevoli e sostenibili per farlo; o
- (b) come valore zero, a meno che non si applichi (c); e
- (c) per i contratti assicurativi con caratteristiche di partecipazione diretta - a cui si applica il paragrafo B134 - come l'importo cumulato rilevato nel conto OCI delle variazioni di valore degli elementi finanziari sottostanti (*underlying items*) la passività assicurativa.

3. Fair value

IFRS13 definisce "*fair value*" il prezzo che un soggetto vuole ricevere per vendere un attivo, o deve pagare per trasferire una passività, in una transazione informata e consapevole fra operatori del mercato alla data di misurazione.

Siamo interessati alle tre seguenti caratteristiche:

1. Il prezzo cioè il prezzo di trasferimento;
2. Il trasferimento delle passività, vale a dire le riserve tecniche;
3. La data di misurazione, ossia il 1° gennaio 2022 nel caso in cui la data di transizione di sia il 1° gennaio 2023.

4. Metodologia

[1] L'approccio del FVA dovrebbe essere basato sui margini ottenibili quando si valuta il new business. Il CSM derivato da tale approccio è pari alla differenza tra il *fair value* e la somma del valore attuale dei flussi di cassa futuri (in breve PVFCF) e del *Risk Adjustment* (in breve RA) rilevati all'1/1/2022, data di transizione.

[3] I portafogli soggetti a FVA sono composti da contratti simili, applicando i paragrafi 14-24, senza tuttavia [4] la necessità di frazionamento in coorti annuali.

[3b], [3c] Nel fare ciò, occorre prestare attenzione all'identificazione dei contratti con partecipazione diretta agli utili, ammissibili per il *variable fee approach* (brevemente VFA) e agli altri contratti con caratteristiche di partecipazione agli utili (anche se non diretta).

[1], [5] I dati e le informazioni sottostanti, come i tassi di sconto, potrebbero essere quelli in vigore alla data di transizione piuttosto che alla data di prima rilevazione dei contratti.

Pertanto, per i contratti valutati con il *general model* (brevemente GM), sarà necessario determinare il tasso di sconto *locked-in*, utilizzato per la capitalizzazione (*unwinding*) degli interessi sul CSM e il rilascio del CSM dovuto alle variazioni del FCF relativo al servizio futuro, alla data di transizione invece della data di riconoscimento iniziale.

[2] Nella determinazione del *fair value*, l'impresa applica i requisiti dell'IFRS 13 escludendo il requisito del valore minimo di deposito. Ciò significa che le passività dei contratti assicurativi possono essere valutate a un importo inferiore al valore di riscatto attualizzato (*no floor* della componente di deposito).

I contratti misurati secondo il VFA, le cui attività e passività sono state classificate al *fair value through Other Comprehensive Income* piuttosto che al *fair value through Profits and Losses*, potrebbero calcolare l'importo cumulativo degli interessi maturati sui flussi di cassa di adempimento alla data di transizione (cioè l'"*insurance finance expense*") come importo cumulativo riconosciuto in OCI dalle corrispondenti voci sottostanti, a condizione che l'Impresa detenga gli elementi sottostanti [6].

5. Margini raggiunti nella determinazione del prezzo del nuovo business

La metodologia del *fair value* potrebbe essere applicata in modo non omogeneo sul mercato poiché deve essere coerente con il modo in cui la singola impresa determina i profitti al netto del costo del capitale (margini) al momento del lancio dei nuovi prodotti assicurativi.

Utilizzando un approccio metodologico condiviso nella UE (dove è applicabile Solvency II), il *fair value* potrebbe essere quindi ottenuto misurando

- (a) **il costo della costituzione delle riserve tecniche valutate secondo Solvency II più**
- (b) **il rendimento totale del capitale che un operatore di mercato si aspetterebbe di ottenere.**

5a. Costo della costituzione delle riserve tecniche

La componente principale di tale voce è rappresentata dalla migliore stima Solvency II (BEL) a cui viene sommato a_2 il costo di costituzione e rilascio del *Risk Margin* (RM).

Le BEL di Solvency II devono essere modificate per riflettere i limiti contrattuali, se sussistono differenze applicabili per il portafoglio di contratti oggetto di valutazione.

Il costo di costituzione e di rilascio del RM è ottenuto come differenza tra il RM puntuale alla data di valutazione e il valore attuale del suo rilascio annuale secondo un'ottica di run-off. Tale importo dovrebbe risultare positivo a meno che i tassi di sconto non siano significativamente negativi per un lungo arco di tempo.

Tuttavia, tale valore attuale è valutato mediante tassi di sconto aggiustati con il tasso del costo del capitale, se quest'ultimo viene applicato nel *profit testing* dei prodotti.

Sussistono poi altre due componenti:

In caso di applicazione delle riserve tecniche transitorie, deve essere detratta la differenza tra il valore transitorio e il valore attuale del suo rilascio annuale (a_3).

Nel caso in cui vengano utilizzate ipotesi economiche *real-world* nella determinazione della tariffa (*profit test*), allora lo *spread margin* (a_4) che si genera deve essere detratto. Lo *spread margin* è proporzionale al reddito atteso aggiuntivo degli investimenti in un'ottica di run-off, in eccesso rispetto al corrispondente reddito atteso risk-free.

In pratica, per i contratti con caratteristiche di partecipazione discrezionale, lo *spread margin* è calcolato mediante differenza fra due run,

1. il primo ottenuto proiettando la migliore stima sotto ipotesi economiche real-world e misurando il corrispondente valore attuale dei profitti futuri
2. il secondo ottenuto mediante una valutazione dei profitti futuri coerenti con i tassi risk-free Eioa + *volatility adjustment* (o Matching Adjustment se utilizzato per le valutazioni Solvency II).

Il risultato potrebbe essere irrilevante se le garanzie finanziarie sono basse e l'eccesso di rendimento degli attivi sottostanti è interamente allocato agli assicurati attraverso la clausola contrattuale di rivalutazione (rivalutazioni eccedenti i minimi garantiti).

5b. Rendimento del capitale

Il rendimento del capitale richiesto da un operatore di mercato (b1) si ottiene moltiplicando il minimo ritorno del capitale – atteso dagli azionisti - per il valore attuale (Present Value o PV) del requisito di capitale (Solvency Capital Required o SCR) in run-off.

L'SCR è lo stesso risultato ottenuto o dalla formula standard o dal modello interno, considerando sia il beneficio di diversificazione – inclusa quella per l'appartenenza ad un Gruppo più ampio – sia, al contrario, il correttivo per l'avversione al rischio ("*risk appetite*" definita a livello di Gruppo per coerenza, se qualunque).

Il tasso di sconto dovrebbe includere il tasso del costo del capitale per coerenza.

L'SCR tiene conto di tutti i rischi a cui è esposto il portafoglio.

Il minimo ritorno del capitale è lo stesso utilizzato per la determinazione del prezzo di prodotti simili alla data di transizione. Potrebbe essere compreso indicativamente tra il 5% e l'8% al momento della transizione.

6. CSM alla transizione

Il CSM alla data di transizione "t" potrebbe essere mostrato come il risultato della seguente equazione:

$$CSM_t = (BEL - PVFCF) + (b1 - RA) + [a2 - (a3 + a4)] \quad [A]$$

Per comprendere il motivo per cui appare >0 in molte applicazioni, indipendentemente dal fatto che il portafoglio sia redditizio o oneroso, esaminiamo i 3 diversi termini dell'equazione:

Il primo termine esprime la differenza tra due migliori stime, ovvero la best estimate in SII rispetto al PVFVF in IFRS17.

Dato che utilizzano gli stessi limiti contrattuali, le differenze chiave rendono il SII BEL più alto dell'IFRS17 PVFCF.

Le differenze chiave sono:

- Il tasso di sconto che è probabile che sia più accentuato nell'IFRS17 rispetto al SII. Questo è vero in caso di utilizzo di Top – down in IFRS17 così come in caso di bottom – up: sebbene il bottom up possa condividere la stessa curva di base priva di rischio con SII, è probabile che il suo premio di liquidità sia superiore all'aggiustamento di volatilità di SII.
- Il perimetro delle spese ricorrenti in IFRS17 PVFCF è limitato rispetto a quelle di perimetro in SII BEL.

Il secondo termine esprime il costo del capitale rispetto all'IFRS17 Risk Adjustment

(RA).

Il RA viene calcolato utilizzando l'inferenza statistica e richiede l'impostazione del livello di confidenza a discrezione dell'Impresa.

Rispetto al SII Risk Margin (margine di rischio), le principali differenze tra il RA al netto della riassicurazione e il margine di rischio sono principalmente quattro:

1. L'orizzonte temporale di RA è il run – off dei contratti in cui ciascun rischio di sottoscrizione potrebbe manifestarsi solo 1 volta; Il margine di rischio presuppone invece che il rischio venga osservato entro un orizzonte temporale di 1 anno laddove ciascuno di essi potrebbe verificarsi ogni anno ripetutamente in run – off.
2. A differenza del Risk Margin, il RA non viene moltiplicato per il Cost of Capital Rate.
3. Il RA premia la profondità del dato storico e la sua qualità, quindi i rischi sono calibrati meglio (cioè a favore) rispetto alla Formula Standard
4. RA premia la diversificazione dovuta a più assicurati (indipendenti) mentre il margine di rischio dipende esclusivamente dai volumi cui si è esposti come riserve e capitale sotto rischio.

Nonostante tali differenze, si può assumere che l'Impresa possa calibrare il livello di confidenza per RA in modo tale (comunque inferiore al 99,5%) da corrispondere all'incirca al margine di rischio SII, anche se possono emergere differenze in qualsiasi periodo di rendicontazione successiva.

Ciò detto, possiamo dunque continuare l'analisi confrontando il costo del capitale con il margine di rischio (invece che con il RA).

Ci sono tre differenze chiave (fattori):

- Il costo del capitale e il margine di rischio condividono più o meno il livello del (tasso del) costo del capitale: al momento dal 5% all'8% il primo, al 6% il secondo. Pertanto, l'impatto netto dipende materialmente dalla scelta del tasso di costo del capitale al momento della transizione, mentre ci si attende il 6% invariato.
- il perimetro è più ampio per il costo del capitale poiché il primo tiene conto dei rischi di mercato. Questo secondo fattore rende il costo del capitale superiore al margine di rischio.
- Il tasso di sconto è più aggressivo nel costo del capitale in quanto tiene conto del tasso del costo del capitale.

Il risultato del costo del capitale è quindi leggermente inferiore al margine di rischio se questo viene moltiplicato per la proporzione dell'intero SCR rispetto ai rischi di sottoscrizione più il rischio di controparte più il rischio operativo. Quindi, questo terzo fattore rende il costo del capitale inferiore al margine di rischio.

Riteniamo che, dopo aver considerato il saldo di queste componenti, è probabile che l'esito di (b1-RA) sia più frequentemente > 0 sebbene possa essere < 0 per altri portafogli.

Il terzo termine è meno materiale degli altri.

Il più importante è (a4) che a sua volta dipende dall'eventuale utilizzo del margine di spread.

Il margine di spread è irrilevante per i contratti le cui garanzie finanziarie sono basse perché l'eventuale eccedenza di rendimento del fondo è allocata agli assicurati sotto forma di rivalutazione eccedente la garanzia finanziaria.

Tuttavia, il vecchio portafoglio nel perimetro di FVA potrebbe includere attività contratti

assicurativi con importanti garanzie, che vanno dal 3% al 4%.

Nel caso in cui tali contratti di assicurazione contengano importanti volumi di riserve, nonostante nelle attuali ipotesi economiche i rendimenti reali raramente superano il 4%, ciò sarebbe sufficiente a ridurre il costo delle garanzie, quindi la componente (a4) potrebbe diventare importante e materiale al punto da azzerare l'importo totale del CSM e con il conseguente riconoscimento di una Loss Component.

Il Proprio Merito Creditizio

Prima di concludere, vale la pena notare che l'IFRS13 consente di considerare l'"own credit standing", ovvero il rischio di inadempimento, ovvero il rischio che l'obbligazione non venga adempiuta dal venditore della passività.

In tal modo, la migliore stima utilizzata nell'equazione [A] viene ridotta della probabilità equivalente di insolvenza, con conseguente riduzione del CSM, a parità di tutte le altre. La miglior stima di Solvency II non tiene conto del proprio merito creditizio per cui la sua introduzione nella procedura di valutazione merita di essere attentamente verificata in anticipo.

7. Contratti cui ci si aspetta di applicare il FVA

Ci aspettiamo che i contratti emessi fino agli anni '90 possano rientrare nella FVA. Ciò è dovuto alle scarse informazioni che l'Impresa ha conservato per tali vecchi affari, con particolare attenzione ai flussi di cassa annuali passati e al contributo ai profitti e alle perdite dell'Impresa.

Mentre l'approccio retrospettivo modificato (MRA) è un approccio "retrospettivo per definizione", al contrario il Fair Value è un approccio prospettico in cui non è necessaria la conoscenza dei flussi di cassa passati.

Pertanto, laddove l'approccio retrospettivo modificato non è fattibile, il FVA è la scelta giusta.

Il vecchio portafoglio è composto principalmente da contratti rivalutabili nati a metà degli anni '80 e da unit linked vendute da assicuratori dalla metà degli anni '90.

Le polizze temporanee caso morte erano molto diffuse in quegli anni, tuttavia la loro durata è tipicamente più breve, tanto che la maggior parte di esse è già scaduta.

La maggior parte dei vecchi contratti rivalutabili è esposta a rischi finanziari (garanzie minime comprese tra il 3% e il 4%) e parte di essi anche a rischi di longevità.

Le garanzie finanziarie sono state tipicamente applicate come tassi tecnici; come tali, sono periodicamente consolidate e concesse fino a scadenza o morte e anche in caso di riscatto, seppure in tale caso con applicazione di pochi oneri.

In altri casi, le garanzie finanziarie sono state fornite ai clienti assicurati tramite rivalutazioni ricorrenti garantite, anziché tramite tassi tecnici. Se questo è il caso, i vecchi contratti hanno mantenuto la caratteristica di consolidare annualmente tali garanzie finanziarie.

Le caratteristiche di partecipazione discrezionale sono rappresentate da bonus periodici che, pur non concessi anticipatamente, non possono essere ritirati una volta riconosciuti ai clienti assicurati. Dipendono dal risultato finanziario più recente delle attività sottostanti, esclusi gli utili e le perdite non realizzati.

Tali contratti rivalutabili furono considerati redditizi nel momento in cui furono lanciati,

poiché i rendimenti finanziari delle attività sottostanti erano stati oltre il 6% - 7% per molto tempo fino all'anno 1997.

Le opzioni di rendita garantita si basavano frequentemente sugli esiti del censimento 1971, ritenuto adeguato fino alla fine degli anni '80 e, comunque, vi era evidenza statistica che solo pochi assicurati optassero per la rendita vitalizia al termine del periodo di cumulo.

Con l'attuale visione, quei vecchi contratti rivalutabili sono considerati onerosi e le loro riserve tecniche sono spesso supportate da riserve aggiuntive nel GAAP locale da molto tempo.

L'applicazione dell'approccio retrospettivo modificato (MRA) o retrospettivo completo (FRA) ai sensi dell'IFRS17 comporterebbe facilmente una componente di perdita. Nel caso in cui fossero inclusi in un portafoglio più giovane più ampio (non oneroso con il senno di poi), contribuirebbero sicuramente a far crollare il CSM complessivo.

Tuttavia, l'eventuale mancanza di evidenze storiche e di dati statistici sui flussi di cassa effettivi annuali passati rende lo sforzo di MRA troppo ardua da realizzare e quindi la scelta di FVA diventa più appropriata.