

# NEWSLETTER

ASSICURAZIONI VITA E DANNI

SVILUPPO DI PRODOTTI  
GARANTITI 1

IMPLEMENTAZIONE DI  
UN SISTEMA DI RISK APPETITE 2

REPORTING PILLAR III 4

PREDICTIVE MODELLING 6

PRIMI RISULTATI DEL QIS  
SULLA DIRETTIVA IORP 8



## BENVENUTI ALL'EDIZIONE ESTIVA 2013 DELLA NEWSLETTER ITALIANA DI MILLIMAN.

L'incertezza che permane sulla realizzazione di Solvency II è oggi maggiore rispetto al passato, tuttavia le compagnie di assicurazione non possono stare ferme ed aspettare di vedere cosa succede, mentre il loro business plan piano peggiora.

In condizioni di difficoltà economica la ricerca di redditività e di interessanti innovazioni di prodotto deve continuare.

In questa edizione presentiamo alcune idee sulla Predictive Analytics - una tecnica innovativa che può aiutare le compagnie danni a migliorare il pricing e cercare una maggiore redditività. Questo può aiutare sia nella gestione dell'RCA sia nel migliorare l'approccio agli altri rami. E' da ricordare che i premi assicurativi-escludendo l'auto e il vita-sono l'1% del PIL in Italia, molto più bassi rispetto al 2,3% della Francia, il 2,5% del Regno Unito o il 2,7% della Germania. Questo dimostra che c'è ancora spazio di crescita.

Abbiamo anche discusso alcune idee per la progettazione di nuovi prodotti vita. I punti più controversi nello sviluppo di Solvency II sono concentrati sul 1° pilastro. Molti commentatori si aspettano però che alcuni aspetti del 2° e 3° pilastro siano anticipati, attraverso misure provvisorie.

Pensando a questo, abbiamo inserito anche un articolo sul processo di definizione del Risk appetite (Pillar 2) e sul reporting (Pillar 3). Questi sono elementi fondamentali, in cui la competenza tecnica è molto importante, sia per implementare correttamente il sistema che per comprenderne il reporting.

Come sempre siamo a disposizione per discutere di questo ed altri temi caldi.

Buona estate,

Ed Morgan  
[ed.morgan@milliman.com](mailto:ed.morgan@milliman.com)



# SVILUPPO DI PRODOTTI GARANTITI

Aldo Balestreri e Ed Morgan

**P**er molto tempo il mercato delle polizze vita è stato dominato dai prodotti collegati a Gestioni Separate. Nonostante l'evoluzione dell'offerta negli ultimi 20 anni, le caratteristiche fondamentali di questi prodotti sono rimaste immutate, continuando ad offrire tassi garantiti nel lungo periodo, investimenti principalmente in obbligazioni governative e rendimenti retrocessi al momento del riscatto o alla scadenza.

Questo modello ha funzionato egregiamente in un periodo di tassi di interesse alti - che ha consentito di produrre buoni rendimenti nominali - permettendo alle compagnie di utilizzare plus/minus latenti come 'cuscino' per ridurre il rischio di riscatto. Ha inoltre dato agli assicurati la fiducia necessaria per investire in questa tipologia di polizze, con la tranquillità di poter accedere ai propri risparmi in un qualsiasi momento ne avessero bisogno o perdessero fiducia nella compagnia assicurativa.

Numerosi fattori stanno intaccando questa situazione, primo tra tutti il basso livello del tasso privo di rischio, che rende difficile l'offerta di tassi garantiti appetibili (perlomeno utilizzando metodologie di pricing basate sul tasso risk free). Ovviamente la platea è in parte sensibile al fatto di vivere un momento di bassa inflazione/bassi tassi, ma l'aspettativa sui rendimenti continua ad essere condizionata dal tasso nominale che può essere ottenuto.

Lo spread sui titoli di stato italiani ha creato inoltre rischio e volatilità per gli assicuratori, in particolare quelli internazionali, ed allo stesso tempo il dilemma se accettare il maggior rendimento dei BTP e il maggior rischio associato, o se investire in titoli come quelli tedeschi con rendimento e rischio bassi.

Infine, è aumentata la conoscenza del valore economico del rischio associato a questi prodotti, ovvero l'economic capital, che può essere estremamente elevato. Questa migliore percezione in parte è

dovuta ai nuovi parametri di valutazione introdotti da Solvency II, poco importa se implementato o meno come prevedeva la forma originale, che ha portato anche ad una maggior consapevolezza di rischi come il comportamento dinamico degli assicurati (Dynamic Policyholder Behaviour o DPB).

Alcune delle possibili soluzioni alternative per poter garantire i rendimenti hanno dovuto affrontare diversi problemi. I prodotti Index-Linked tendono ad avere una grande esposizione al rischio di controparte, come evidenziato nel caso Lehman Brothers. Le Unit-Linked garantite che adottano il meccanismo CPPI sono esposte fortemente al timing sul mercato e possono rivelarsi un metodo costoso per investire in titoli zero coupon.

Va tenuto conto del fatto che la richiesta di prodotti con rendimenti garantiti è più alta che mai. Negli ultimi anni molte compagnie si sono trovate a fronteggiare il paradosso per cui a fronte di una forte richiesta di prodotti garantiti, per poter controllare l'esposizione al rischio, hanno dovuto ridurre i livelli di garanzia e le condizioni di riscatto per renderli meno attraenti.

Certamente le compagnie possono cercare di diversificare in altre linee di prodotti, ma non possono non tener conto del fatto che prodotti di puro rischio o Unit-Linked non garantite non possono raggiungere grandi volumi. La soluzione strategica è di cercare nuovi modi per offrire rendimenti garantiti appetibili per gli assicurati, evitando ripercussioni eccessive sull'economic capital e l'assunzione di rischi inaccettabili.

Una possibile soluzione è l'introduzione di prodotti con peculiarità simili alle polizze 'unitised with profit' vendute nel mercato anglosassone. Questa tipologia di prodotti fornisce un certo livello di garanzia ed una aspettativa di un ritorno regolare ed interessante simile ai prodotti rivalutabili, ma essenzialmente non garantisce una liquidità in qualsiasi istante. Questa liquidità limitata offre

due importanti vantaggi: la possibilità di investire quote maggiori in attività con rendimento più elevato, ad esempio azioni, per poter raggiungere rendimenti più alti e la significativa riduzione dell'economic capital. L'adattamento di questi prodotti alla normativa italiana potrebbe fornire una nuova opzione nel panorama dei prodotti garantiti ed ottenere un vantaggio competitivo.

Altra possibilità è guardare nuovamente al concetto di variable annuity. Questa tipologia di prodotti prevede diversi fondi unit linked, con livelli di garanzia indipendenti, che rappresentano passività separate per la compagnia sulle quali possono effettuare un hedging. Intorno alla metà degli anni 2000 c'è stato molto interesse attorno a questi prodotti, che ha portato a qualche timido tentativo di lancio nel mercato italiano, ma il contesto economico del tempo era sfavorevole ed ha portato a considerare questo prodotto, in maniera ingiustificata, come molto rischioso. Le Variable annuities oggi possono essere invece un'opzione molto interessante, semplicemente ripensandone alcuni aspetti come il disegno delle garanzie, che abbiano nel contempo costi accettabili ed interessanti rendimenti garantiti: questi vanno combinati a plain vanilla equity o fondi bilanciati per trovare strategie di hedging dei rischi principali che siano poco complesse e cost effective.

Se siete interessati a discutere come disegnare prodotti garantiti che possano dare vantaggio competitivo e, allo stesso tempo, rispettare i criteri di profittabilità e rischiosità della vostra compagnia, potete contattare:

Aldo Balestreri  
[aldo.balestreri@milliman.com](mailto:aldo.balestreri@milliman.com)  
 +39 335 82 96 917

Ed Morgan  
[ed.morgan@milliman.com](mailto:ed.morgan@milliman.com)  
 +41 799 461 653

# IMPLEMENTAZIONE DI UN SISTEMA DI RISK APPETITE

Aldo Balestreri



Il Risk Appetite è centrale nella definizione di un quadro di Enterprise Risk Management, dato che definisce i confini e le fonti di rischio entro cui è tollerata l'incertezza sui risultati del proprio business.

Il Risk Management ed i sistemi di controllo sono finalizzati ad assicurare che tali obiettivi vengano raggiunti: senza una chiara struttura di risk appetite, il risk management non ha un focus.

Milliman ha recentemente cooperato con le Università di Bath e Bristol su di un lavoro di ricerca per la professione attuariale<sup>1</sup> in cui il risk appetite viene definito come *la preferenza nell'accettare una serie di fattori di incertezza interconnessi, in relazione al raggiungimento degli obiettivi strategici.*

Questa definizione riconosce esplicitamente che il Risk Appetite deve riflettere il fatto che il raggiungimento degli obiettivi di una Compagnia sia legato all'accettazione di alcuni rischi piuttosto che altri, così come alla limitazione dei rischi non voluti. Inoltre cattura in modo esplicito l'idea che l'incertezza emerge da numerosi fattori, che interagiscono in modo non lineare.

Un sistema di Risk appetite richiede tre componenti principali:

1. Un range che definisca i risultati attesi sotto diverse ipotesi
2. Il livello di tolleranza, ovvero i limiti entro i quali i risultati sono considerati accettabili

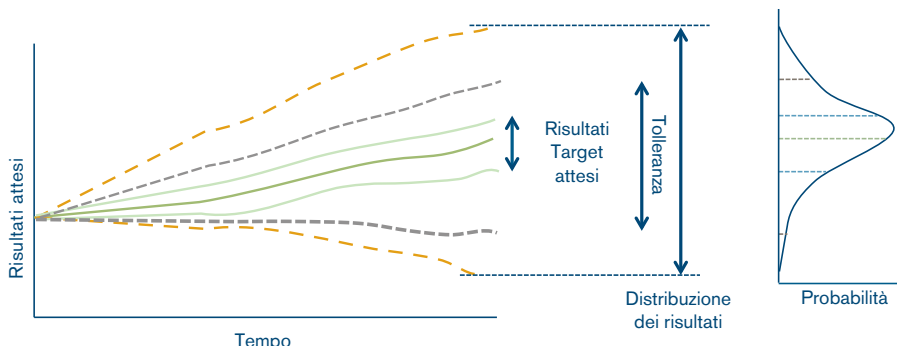
3. Un'indicazione su quanto è accettabile che i risultati si muovano esternamente all'intervallo target, fino ai limiti dell'intervallo di tolleranza

Queste tre componenti trasmettono il grado di incertezza accettabile per il Board, in relazione agli obiettivi previsti. Il modo in cui sono espresse varierà a seconda delle misure di riferimento prese in considerazione, ma è fondamentale che siano osservabili e misurabili.

Ad esempio, se consideriamo una compagnia i cui obiettivi prevedono tra gli altri il mantenimento di un certo livello di rating, si potranno definire i limiti in modo da mantenere un capitale corrispondente a tale rating, con una certa probabilità di accadimento (ad es. un certo percentile). Questo dà una chiara visione al Board del capitale che si prevede di avere in condizioni normali e stressate e quale sia la probabilità di andare al di sotto (ad esempio 1-su-25 anni).

A seconda degli obiettivi, potrebbe essere più appropriato esprimere il Risk Appetite come un 'corridoio' piuttosto che una singola soglia. Ad esempio un'impresa quotata in borsa preferirà ottenere risultati il più stabili possibile: un improvviso aumento

FIGURA 1 – LE COMPONENTI DI UN SISTEMA DI RISK APPETITE: LA DESCRIZIONE DEI POSSIBILI RANGE DI RISULTATI CHE CI ATTENDIAMO, I LIMITI ENTRO CUI I RISULTATI SONO ACCETTABILI E LA FREQUENZA CON CUI POSSIAMO ACCETTARE LO SFORAMENTO DAI LIMITI PREVISTI



<sup>1</sup> Lo studio può essere scaricato all'indirizzo <http://www.actuaries.org.uk/research-and-resources/documents/review-use-complex-systems-applied-risk-appetite-and-emerging-risks>

FIGURA 2 – COLLEGARE LE ATTIVITÀ DI BUSINESS CON I RISULTATI ATTESI. LA COMPrensIONE DELLE FONTI CHE MODIFICANO I RISULTATI ATTESI PERMETTE DI DEFINIRE I LIMITI OPERATIVI PER MANTENERE IL RISCHIO ALL'INTERNO DEL PROPRIO APPETITO DI RISCHIO.

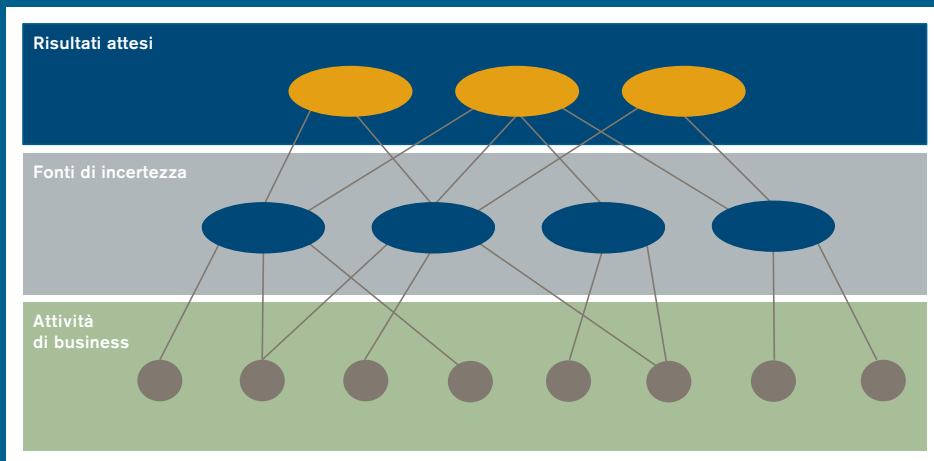
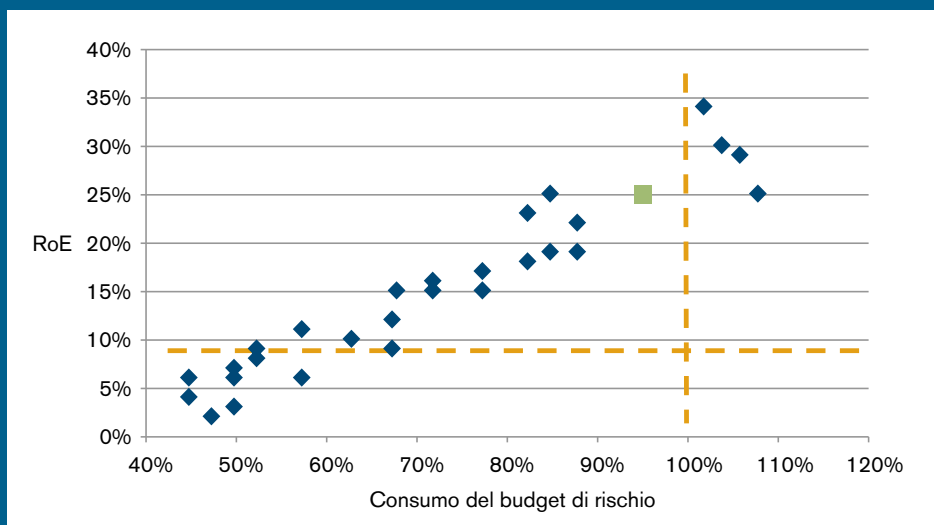


FIGURA 3 - STRATEGIA DI ALLOCAZIONE DEGLI ATTIVI



degli utili potrebbe essere dannoso come una diminuzione, dato che gli analisti potrebbero essere sospettosi sulla capacità del management di controllare il business. Per questo tipo di situazioni il Board potrebbe decidere di definire un limite superiore, oltre ad uno inferiore.

### LE FONTI DI INCERTEZZA

Una volta definiti i risultati attesi ed aver articolato quanta incertezza si è pronti ad accettare, il passo successivo è definire quali siano le fonti di rischio accettabili (o meno). Chiaramente ci sono molte ragioni per cui i risultati effettivi divergono da quelli

desiderati. I rischi che la Compagnia vorrà accettare sono quelli sui quali ha maggior competenza e controllo, così da essere in grado di gestirli e trarne profitto. Ci saranno invece altri rischi che non vorrà prendere e che quindi cercherà di evitare o di trasferire. Il bilancio tra la presa in carico dei rischi ed il loro rifiuto è un elemento chiave nella differenziazione tra le imprese.

Questa parte del sistema, ovvero la declinazione degli obiettivi di alto livello nell'operatività è molto importante. Avviene attraverso due meccanismi: l'identificazione delle fonti di incertezza e quella delle attività che le generano.

## LO SVILUPPO DEL MODELLO

Nella messa in opera del sistema, sarà necessario definire i metodi e gli strumenti disponibili per il monitoraggio ed il budget di rischio, definendo la migliore soluzione per misurare l'impatto operativo delle decisioni sui requisiti patrimoniali, rapporto di copertura e risultati. Esistono diverse soluzioni per misurare l'impatto delle decisioni operative: grafici, replicating portfolios, costruzione di un modello di misurazione, forme parametriche, etc.

La definizione dell'approccio dovrà necessariamente tener conto di vantaggi/svantaggi e del trade off tra semplicità, tempi di utilizzo e precisione. E' necessario tener conto del fatto che la soluzione prescelta fornirà strumenti per il supporto decisionale al management: in questo contesto le decisioni dovrebbero essere basate sulla formalizzazione di indicatori sintetici e pertinenti, ad esempio il RORAC, rapporto SCR/premi, consumo del budget di rischio, etc.

## LA FORMALIZZAZIONE

Uno degli aspetti chiave per il successo del sistema è la completa 'interiorizzazione' all'interno dell'organizzazione e la comprensione dell'intero processo da parte dei diversi attori coinvolti. Se qualcuno ad un livello basso dell'organizzazione ha la percezione di qualche anomalia nel lavoro che lo riguarda, molto probabilmente se ha una chiara percezione degli impatti che questa può avere sull'intera operatività, sarà più facilmente portato a segnalare o a prendere iniziative per risolverla. Un buon sistema di risk appetite ed una cultura del rischio condivisa possono aiutare le persone a comprendere che problemi 'locali' possono avere effetti devastanti sull'intera organizzazione e compromettere un obiettivo di business generale.

Il modello va quindi documentato, formalizzato in modo completo e condiviso con tutta l'azienda. Il Board deve dare particolare enfasi all'importanza di tale attività, che non risulti come l'ennesimo onere.

CONTINUATO ALLA PAGINA 5

# REPORTING PILLAR III, UN'OPPORTUNITÀ PER L'AZIENDA

Luca Pratelli



**M**olto spesso all'interno delle compagnie di assicurazione italiane all'adeguamento ai requisiti di reporting è stata data priorità secondaria; mentre infatti molte realtà aziendali hanno investito tempo e risorse in modo tale da potersi ritenere già oggi formalmente pronte riguardo agli sviluppi richiesti in ambito pillar I e pillar II, vi sono realtà dove talvolta la reportistica Solvency II non è ancora stata affrontata concretamente.

Il dossier relativo alle attività di reporting e disclosure pubblicato lo scorso 10 luglio 2012 contiene ad oggi le indicazioni e istruzioni più aggiornate da tenere a riferimento. Sebbene l'EIOPA riconosca che presumibilmente quanto emanato verrà modificato ulteriormente al fine di riflettere la posizione finale della direttiva Omnibus II e delle misure di implementazione di secondo livello, le linee guida tracciate e i template di reporting rappresentano "una visione stabile sul livello di granularità delle informazioni che le autorità di controllo dovranno ricevere"; il mercato dunque è caldamente invitato a prendere tale pubblicazione a riferimento in modo da adeguarsi alle richieste attuali, consapevole che la versione finale richiederà solo qualche integrazione e aggiustamento. Inoltre le aree di intervento che subiranno modifiche sono già note in quanto già anticipate da EIOPA. Queste presumibilmente riguarderanno:

- Scopo del reporting trimestrale
- Fondi propri
- Moduli relativi ai rischi specifici considerati nel SCR
- Riserve tecniche vita
- Attività per paese
- Schemi applicabili ai ring-fenced funds
- Cambiamenti nel design e nella struttura dei template e utilizzo della tassonomia XBRL (linguaggio in XML finalizzato allo scambio elettronico di dati finanziari e contabili)

Il pacchetto definitivo relativo a reporting e disclosure è atteso nel corso del 2013 (difficile fornire una data precisa ad oggi in quanto dipende dal rispetto dei tempi relativamente alla versione definitiva della Omnibus II e alle Implementing Measures di secondo livello).

I requisiti di reporting sono stati concepiti da EIOPA nell'ottica di ottenere un giusto bilanciamento tra i costi in termini di risorse IT e umane che le compagnie avrebbero dovuto sostenere e la necessità per le autorità di sorveglianza di avere sufficienti informazioni sulla stabilità

finanziaria delle stesse. Sono un misto di dati contabili e dati di natura attuariale, ma mentre per i primi le compagnie dispongono già in buona parte delle informazioni necessarie, i secondi costituiscono una nuova sfida poiché necessitano di competenze attuariali consolidate per valutare correttamente alcuni dei dati richiesti.

La quantità di dati richiesti non appare comunque sproporzionata se rapportata alla sua finalità, ed inoltre appare più snella rispetto alla mole di informazioni che le compagnie italiane attualmente forniscono all'organo di controllo. Nonostante ciò vi sono comunque delle aree ove è possibile e auspicabile che vi siano riduzioni sulla quantità di dati da fornire (in particolare per il quarterly reporting, che in alcune sezioni, come ad esempio quella relativa agli attivi, può apparire eccessivamente dettagliato).

Occorre inoltre sottolineare che la reportistica richiesta non deve essere considerata dalle compagnie semplicemente come una spesa, ma come un'occasione:

- In quanto impone alle stesse il reperimento di dati che in ogni caso risultano utili a fini interni per una completa e generale visione dello stato della compagnia e della sua solvibilità.



- Da sfruttare per investire e migliorare il sistema di individuazione delle fonti, raccolta dei dati aziendali e diffusione degli stessi al management. A tal proposito è difficile affermare che i QRTs, come sono stati concepiti allo stato attuale, possano fornire tutte le informazioni necessarie e sufficienti a comprendere a fondo la performance della compagnia. Di conseguenza sarebbe auspicabile che ogni realtà customizzasse il reporting integrandolo con dati aggiuntivi utili ad ottenere una completa visione dello stato della compagnia.

Le compagnie non solo si stanno adeguando ai requisiti Solvency II, ma soprattutto stanno gradualmente sviluppando il know how necessario per comprenderne a fondo la ratio e per avere gli strumenti necessari in modo da ottenere una reale consapevolezza del proprio profilo di rischio. E oltre al know how, cioè che si sta gradualmente sviluppando è anche la sensibilità e la percezione dei driver e delle azioni (interne ed esterne) che possano modificare (e in che misura) il profilo di rischio. In questa fase di transizione a Solvency II, ma ovviamente anche a passaggio avvenuto, riveste quindi particolare importanza il dotarsi di processi e procedure robusti che permettano alle compagnie di avere a disposizione dati affidabili e strumenti centralizzati che agevolino la sicurezza, l'analisi e il confronto dei dati.

I requisiti di reporting richiedono quindi alle compagnie di ridefinire tutto il processo di raccolta dei dati, sia in termini di tipologia di informazioni necessarie sia in termini di data quality. Fondamentale in tal senso risulta essere la progettazione di pacchetti software specifici che riducano ai minimi termini i rischi operativi legati alla trasmissione e all'aggregazione di informazioni provenienti dalle diverse aree aziendali. Con queste finalità è stato pensato e sviluppato VEGA, il nuovo software di Milliman per il reporting di Solvency II. Con esso infatti è possibile:

- Definire la fonte che deve fornire il dato e le tempistiche di invio
- Definire e gestire il processo di validazione
- Effettuare controlli automatici sulla correttezza dei dati (sia di coerenza che riconciliazioni)
- Mantenere traccia e registrare tutto le modifiche effettuate dagli utenti
- Creare regole di invio email (sia per inoltrare solleciti e alert che esportazione automatica di report predefiniti)
- Agglomerare in modo sicuro e robusto il risultati di tutti gli shock necessari al calcolo del SCR

- Calcolare in maniera automatica i rischi di tipo fattoriale, nonché sostituire le helper tabs fornite da EIOPA
- Gestire in maniera centralizzata di tutti i dati di interesse e in particolare quelli per il riempimento dei QRTs

Essendo per sua stessa natura un software di raccolta, agglomerazione ed esportazione di dati, VEGA può costituire per la compagnia una importantissima fonte di informazioni da poter usare a scopo di analisi, in quanto permette di esaminare i dati segmentandoli al livello di granularità prescelto (sia esso a livello di prodotto, linea di business, canale distributivo, tipo di attivo, etc....) e identificare possibili trend attraverso l'istantaneo confronto dei valori a diverse date.

In questo senso infatti deve essere vista dalle compagnie l'opportunità da cogliere; non bisogna semplicemente pensare a soddisfare le richieste relative al Pillar III, ma sfruttare l'occasione per sviluppare un sistema di reportistica interno integrato e robusto che possa rappresentare una base informativa completa sulla quale fondare le decisioni strategiche.

Se avete domande su questo tema o altri aspetti di vostro interesse potete consultare:

Luca Pratelli  
[luca.pratelli@milliman.com](mailto:luca.pratelli@milliman.com)  
 +39 331 671 8599

## IMPLEMENTAZIONE DI UN SISTEMA DI RISK APPETITE

CONTINUATO DALLA PAGINA 3

### CONCLUSIONE

Il risk appetite è certamente centrale in un sistema di risk management. Fornisce una chiara indicazione da parte dei vertici delle società su come gestire il business e definisce i limiti delle performances attese in condizioni sia normali che stressate. Fatto malamente, è solamente un'altra attività di monitoraggio per il senior management e lavoro aggiuntivo di predisposizione dei dati per il resto dell'azienda: in questo caso è difficile che possa fornire informazioni interessanti per

il Board. Fatto bene, tuttavia, costituisce un meccanismo di trasmissione tra le funzioni direttamente coinvolte nella gestione del business e quelle che devono monitorare i risultati, diventando quindi una componente vitale del sistema di controllo dei rischi. Aiuta inoltre gli amministratori a chiedere—ottenendo risposte—domande profonde e rilevanti sulle fonti di rischio che stanno incidendo sui risultati, valorizzando la propria esperienza per supportare con più efficacia il management nel raggiungimento degli obiettivi strategici.

Se avete domande su questo tema o altri aspetti di vostro interesse potete consultare:

Aldo Balestreri  
[aldo.balestreri@milliman.com](mailto:aldo.balestreri@milliman.com)  
 +39 335 82 96 917

# PREDICTIVE MODELLING

Nicola Biscaglia e Ed Morgan



Il *Predictive Modelling* è una tecnica che mira a scovare preziose informazioni nascoste nei dati ed ha numerosi ambiti di applicazione, dall'archeologia al *customer relationship management*, con un ampio utilizzo nel settore assicurativo. Attraverso l'analisi di grandi volumi di dati e l'utilizzo di una varietà di complesse tecniche statistiche il *Predictive Modelling* è in grado di prevedere la probabilità di determinati risultati. Il *Predictive Modelling* include sia approcci tradizionali come i modelli lineari generalizzati (*GLMs*) sia tecniche ancora più avanzate basate su logiche e relazioni di apprendimento automatico, con le quali è possibile eliminare dal processo di analisi la soggettività implicita nei giudizi umani.

Mentre gli attuali metodi di predizione, come ad esempio i *GLMs*, necessitano la definizione *a-priori* di un certo numero di assunzioni ed ipotesi (a volte anche difficilmente verificabili o riscontrabili nella realtà) sulla variabile risposta o sul fenomeno oggetto di predizione, il *Predictive Modelling* consente che i dati interagiscano in modo naturale tra loro e individuino i migliori modelli in funzione delle caratteristiche intrinseche ai dati stessi. Metaforicamente potremmo dire che i dati si parlano tra loro. Con questa tecnica è possibile quindi individuare relazioni non

lineari tra le variabili esplicative. Le compagnie di assicurazioni, particolarmente in Nord America, hanno avuto ottimi riscontri nell'usare il *Predictive Modelling* sia per segmentare i propri portafogli sia per identificare i segmenti sotto tariffati—ad esempio sono stati utilizzati a scopo di posizionamento competitivo prevedendo i segmenti di portafoglio con maggiore probabilità di avere alti o bassi loss ratio. Questi modelli possono essere utilizzati sia nella definizione delle tariffe sia in tanti altri aspetti della gestione aziendale che influenzano la *performance* complessiva della compagnia, tra cui la gestione dei sinistri, la gestione del *network* distributivo o il processo di *underwriting*.

## COME PUÒ ESSERE IMPLEMENTATO NEL MERCATO ITALIANO

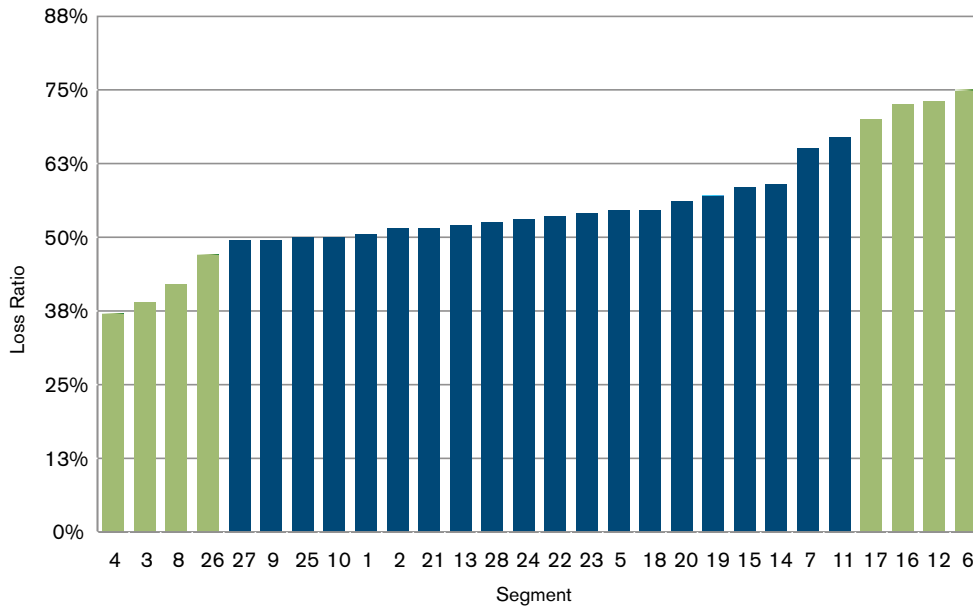
Naturalmente il *business* dominante in Italia è la RC-Auto e, nonostante ci siano alcuni segnali di miglioramento nei risultati dell'ultimo anno, le compagnie operano tipicamente con *combined ratio* vicini al 100%. Una delle più grandi difficoltà del mercato RCA in Italia è la necessità dell'*Authority* di garantire un sistema tariffario caratterizzato dal principio di mutualità nel rispetto dell'equilibrio

tecnico e finanziario. Questo ha comportato che le tariffe delle compagnie siano soggette a pressioni, controlli e vincoli da parte del *Regulator*, come l'obbligo a contrarre ed il relativo rischio legato all'elusione, e che ogni manovra tariffaria venga giustificata e certificata a livello attuariale. Chiaramente questo limita il livello di libertà di *pricing* delle compagnie, le quali non possono sempre definire la tariffa che desiderano al fine di ottenere un risultato tecnico desiderato.

Tuttavia il *Predictive Modelling* potrebbe effettivamente essere un vantaggio significativo in quanto offre delle modalità per individuare segmenti di portafoglio non profittevoli, non altrimenti individuabili con le tradizionali analisi dei dati. Questo permetterebbe di definire premi adeguati per segmenti ad alto rischio senza la necessità di penalizzare ingiustificatamente, per esempio, un'intera area geografica. Tale approccio trova la sua ratio nelle solide ed avanzate tecniche statistiche ed attuariali. Inoltre, anche se l'analisi predittiva non può essere sempre usata nei processi di *pricing*, può essere tuttavia molto utile nell'identificare altre azioni, come ad esempio la gestione della rete distributiva, la quale può influenzare la redditività complessiva del portafoglio.

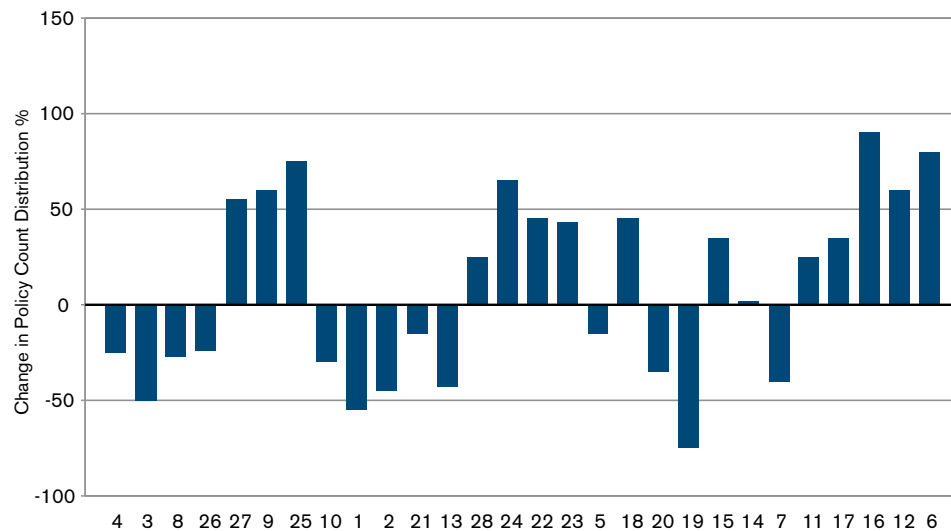


FIGURA 1 – PROFITABILITÀ DE SEGMENTI



Oltre all'identificazione dei segmenti con alta e bassa profittabilità, e altresì possibile combinarli con l'analisi dell'evoluzione del portafoglio. Non ci sorprende infatti dover evidenziare come l'incremento dei segmenti non profittevoli è generalmente imputabile ad una non adeguata individuazione del rischio, la quale comporta una sotto tariffazione e di conseguenza una posizione competitiva estremamente svantaggiosa. Pertanto, se non si interviene tempestivamente nell'incentivare la parte 'buona' del portafoglio e adeguare quella 'meno buona', si genererà inevitabilmente una tendenza al netto deterioramento della posizione complessiva del portafoglio.

FIGURA 2 – 2000 TO 2005 COMPARED TO 2006 TO 2007



Inizialmente è stata utilizzo soprattutto nelle settore della RCA, ma negli USA dove la tecnica è abbastanza avanzata, è ormai utilizzata con grandi risultati anche in molte altre *lines of business* tra cui, ad esempio, l'assicurazione a copertura dei beni patrimoniali dove si è constatato che combinazioni non lineari dei fattori possono avere un enorme impatto sui risultati.

Milliman collabora nell'area del *Predictive Modelling* con Eagle Eye Analytics, uno dei principali providers specializzati in Nord America. Se desiderate approfondire come questa tecnica può essere applicate al vostro business per migliorare risultati e performance, potete contattare:

Nicola Biscaglia  
[nicola.biscaglia@milliman.com](mailto:nicola.biscaglia@milliman.com)  
 +39 334 6395712

Ed Morgan  
[ed.morgan@milliman.com](mailto:ed.morgan@milliman.com)  
 +44 793 9016401

**TUTTAVIA IL PREDICTIVE MODELLING POTREBBE EFFETTIVAMENTE ESSERE UN VANTAGGIO SIGNIFICATIVO IN QUANTO OFFRE DELLE MODALITÀ PER INDIVIDUARE SEGMENTI DI PORTAFOGLIO NON PROFITTEVOLI, NON ALTRIMENTI INDIVIDUABILI CON LE TRADIZIONALI ANALISI DEI DATI.**

# PRIMI RISULTATI DEL QIS SULLA DIRETTIVA IORP

Aldo Balestreri e Paola Sardos



Nel 2011 la Commissione Europea ha incaricato l'EIOPA (European Insurance and Occupational Pension Authority) di condurre uno studio sull'eventuale revisione della direttiva IORP (Institutions for Occupational Retirement Provision) con la finalità di pervenire a comuni ed appropriate misure normative per Solvency II anche per i Fondi Pensione.

A tal scopo, un primo esercizio QIS (Quantitative Impact Study) è stato condotto tra ottobre e dicembre 2012 in otto paesi europei: Belgio, Germania, Irlanda, Olanda, Norvegia, Portogallo, Svezia e Regno Unito.

I primi risultati di questo studio sono stati pubblicati il 9 aprile 2012, quelli finali dovrebbero uscire a giugno 2013.

Questi risultati parziali danno già una prima visione del lavoro fatto adottando gli approcci dell'HBS (Holistic Balance Sheet) e del SCR (Solvency Capital Requirement).

I paesi presi in esame sono, attualmente, soggetti a regolamenti nazionali molto diversi tra loro e hanno adottato metodi di calcolo molto diversi:

- Alcuni IORPs usano calcoli deterministici, altri stocastici

- Modelli di rischio economici differiscono tra IORPs
- Orizzonti temporali e meccanismi di aggiustamento sono differenti

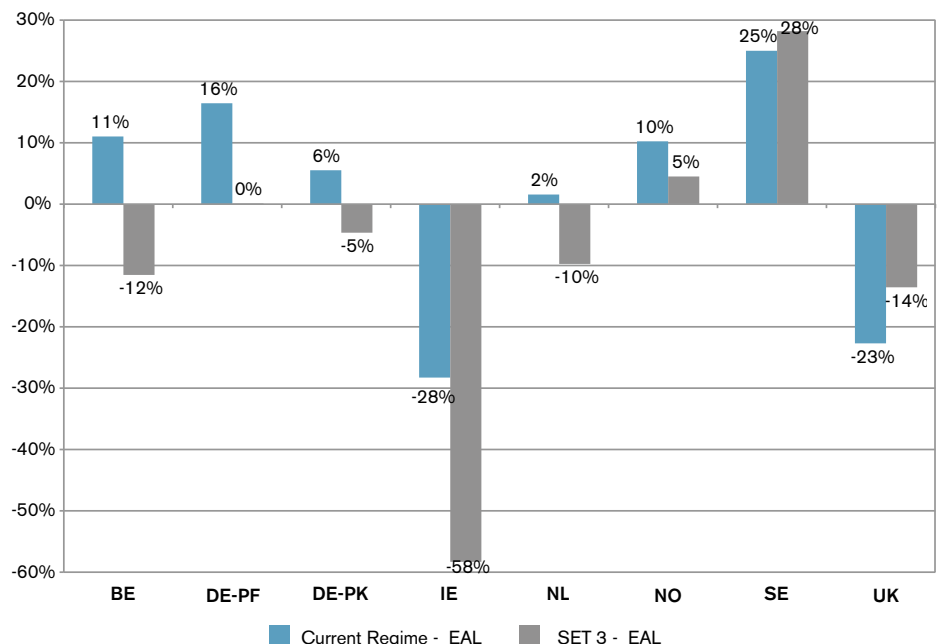
Lo scopo dell'HBS è quello di riuscire a catturare, da un punto di vista quantitativo, tutte queste metodologie diverse, a seconda del paese in questione, e metterle insieme su un unico bilancio 'olistico'.

Di seguito alcuni risultati di questo studio:

Figura 1 confronta l'EAL (excess value over liabilities) dei paesi partecipanti come percentuale delle riserve totali sia sotto il regime corrente che sotto lo scenario benchmark (Set 3) testato sotto QIS IORP.

Secondo l'attuale regime, solo l'Irlanda e il Regno Unito hanno, in media, differenza tra attivi e passivi negativi.

FIGURA 1 – EXCESS VALUE OVER LIABILITIES SECONDO I DUE REGIMI



Sotto lo scenario testato solo Germania, Norvegia e Svezia avrebbero valore positivo.

I paesi maggiormente affetti sono quelli per i quali le riserve tecniche sono attualmente scontate utilizzando il tasso atteso di rendimento degli attivi, con benefici incondizionati e una limitata considerazione di meccanismi di securizzazione.

Due paesi avrebbero addirittura un aumento del EAL secondo il regime futuro: la Svezia, che potrebbe utilizzare un tasso di sconto più alto dell'attuale tasso garantito, ed il Regno Unito, dove il maggior riconoscimento di strumenti di garanzia e protezione dei piani pensionistici più che compenserebbe l'aumento delle riserve.

Se confrontiamo le richieste di capitale (in termini di % delle riserve totali) sotto l'attuale regime e sotto Set 3 (99.5% di livello di confidenza prima e dopo l'assorbimento delle perdite da parte delle riserve) notiamo degli andamenti molto interessanti.

A parte l'Olanda, per la quale l'attuale regime è abbastanza simile in termini di capitale lordo, l'SCR sotto il nuovo regime risulterebbe in netto aumento

**I PAESI MAGGIORMENTE AFFETTI SONO QUELLI PER I QUALI LE RISERVE TECNICHE SONO ATTUALMENTE SCONTATE UTILIZZANDO IL TASSO ATTESO DI RENDIMENTO DEGLI ATTIVI, CON BENEFICI INCONDIZIONATI E UNA LIMITATA CONSIDERAZIONE DI MECCANISMI DI SECURIZZAZIONE.**

per la maggior parte dei paesi, rappresentando in media, circa il 25% delle riserve totali con una grossa fetta di rischio di mercato, seguito da longevity risk e rischio di controparte, dove meccanismi di sicurezza possono essere attivati.

La loss absorbing capacity gioca un ruolo importante nel ridurre l'SCR lordo a nSCR e varia considerevolmente a seconda del paese: dal 100% per i fondi pensione della Germania allo 0% dell'Irlanda, secondo l'attuale regime.

E' da notare come il minimo requisito di copertura non è basato sulla copertura dell'SCR ma sulla best estimate delle riserve tecniche calcolate sul rendimento atteso degli attivi (level B–best estimate). Solo l'Irlanda e il Regno Unito non riuscirebbero a raggiungere questa soglia

minima alla fine del 2011.

Anche se l'Italia non ha partecipato allo studio, i risultati dello stesso sono interessanti anche per i nostri fondi pensione ed evidenziano la necessità di iniziare ad utilizzare tecniche di valutazione più sofisticate e di analisi integrata di attivi e passivi, seguendo un percorso simile a quello effettuato dalle Compagnie con Solvency II che, al di là dei ritardi normativi, ha fornito un'importante spinta alla comprensione dei rischi, in particolare quelli mercato.

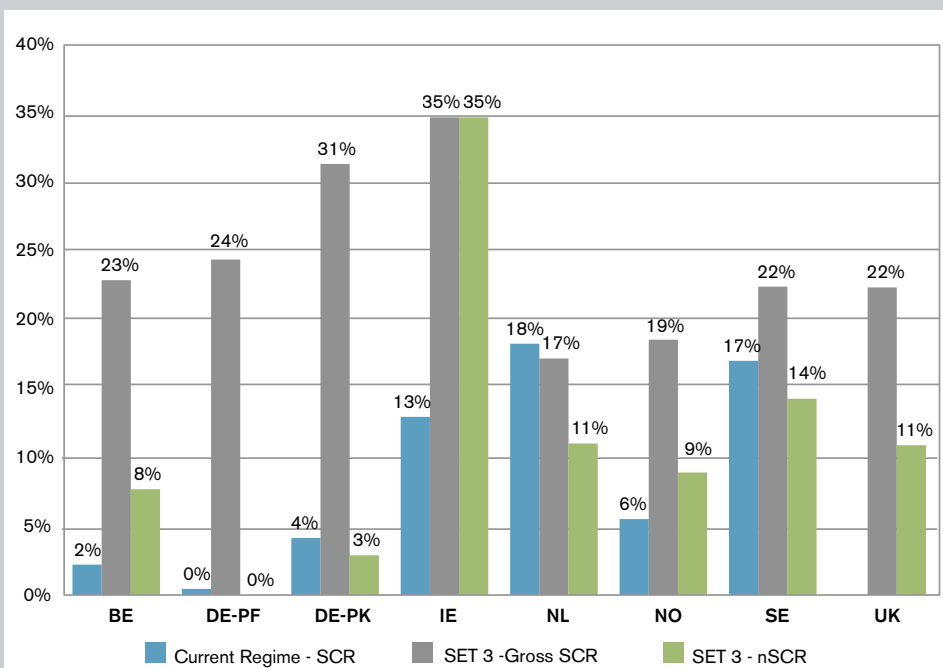
Fondamentale, in tale ottica, è la capacità di valutare il portafoglio di attivi in relazione agli impegni assunti nei confronti degli iscritti e allo sviluppo atteso del collettivo del fondo. Per raggiungere tali obiettivi, la politica di investimento non può prescindere dalla valutazione congiunta di attività e passività (Asset Liability Management).

Se avete domande su questo tema o altri aspetti di vostro interesse, potete contattare:

Aldo Balestreri  
[aldo.balestreri@milliman.com](mailto:aldo.balestreri@milliman.com)  
 +39 335 82 96 917

Paola Sardos  
[paola.sardos@milliman.com](mailto:paola.sardos@milliman.com)  
 +39 349 35 31 671

FIGURA 2 – RICHIESTE DI CAPITAL SECONDO I DUE REGIMI





UFFICI NEL MONDO: ITALIA, IRLANDA, GERMANIA, SVIZZERA,  
POLONIA, ROMANIA, SPAGNA, FRANCIA, OLANDA, REGNO  
UNITO, STATI UNITI, BERMUDA, AMERICA LATINA, INDIA,  
GIAPPONE, CINA, COREA, AUSTRALIA.

MILLIMAN È FRA I PRINCIPALI FORNITORI AL MONDO DI  
PRODOTTI E SERVIZI ATTUARIALI ED ALTRI PRODOTTI E SERVIZI  
CORRELATI. LA SOCIETÀ SVOLGE ATTIVITÀ DI CONSULENZA PER  
LE ASSICURAZIONI MALATTIA, DANNI, VITA/SERVIZI FINANZIARI  
ED EMPLOYEE BENEFITS.

QUESTA PUBBLICAZIONE È STATA IDEATA AL FINE DI  
AGGIORNARE I LETTORI SUGLI SVILUPPI PIÙ RECENTI MA NON  
INTENDE RAPPRESENTARE UN RIFERIMENTO NORMATIVO.  
OGNI RESPONSABILITÀ PER ERRORI RELATIVI A FATTI ED  
OPINIONI QUI PRESENTI È DECLINATA. SI PREGA QUINDI DI  
CHIEDERE UNA CONSULENZA PROFESSIONALE PRIMA DI  
APPLICARE I CONTENUTI DELLA PRESENTE PUBBLICAZIONE AL  
PROPRIO SPECIFICO CONTESTO.

MILLIMAN SRL È ISCRITTA AL R.I. DI MILANO AL NUMERO  
04252010964 ED AL REA DI MILANO AL NUMERO 1737315.  
© MILLIMAN 2013. TUTTI I DIRITTI RISERVATI.

## COME CONTATTARCI

Milliman srl  
Corso Europa, 5  
20122 Milano

Tel: + 39 02 76.260.521  
Fax: + 39 02 76.025.945

[italy.info@milliman.com](mailto:italy.info@milliman.com)

[it.milliman.com](http://it.milliman.com)  
[milliman.com](http://milliman.com)

PER RICEVERE LA NOSTRA NEWSLETTER E' SUFFICIENTE RICHIEDERNE  
L'ISCRIZIONE INVIANDO UN'EMAIL A [ITALY.INFO@MILLIMAN.COM](mailto:ITALY.INFO@MILLIMAN.COM)