

12° Annual Assicurazioni

Le Assicurazioni tra stabilità e innovazione:
risposte e strategie vincenti per rilanciare il settore

Solvency II: lo stato dell'arte del progetto ed il posizionamento del
mercato italiano

by **DARIO FOCARELLI**

MILANO, 19 Ottobre 2010

Il Sole
24 ORE

Con il patrocinio di

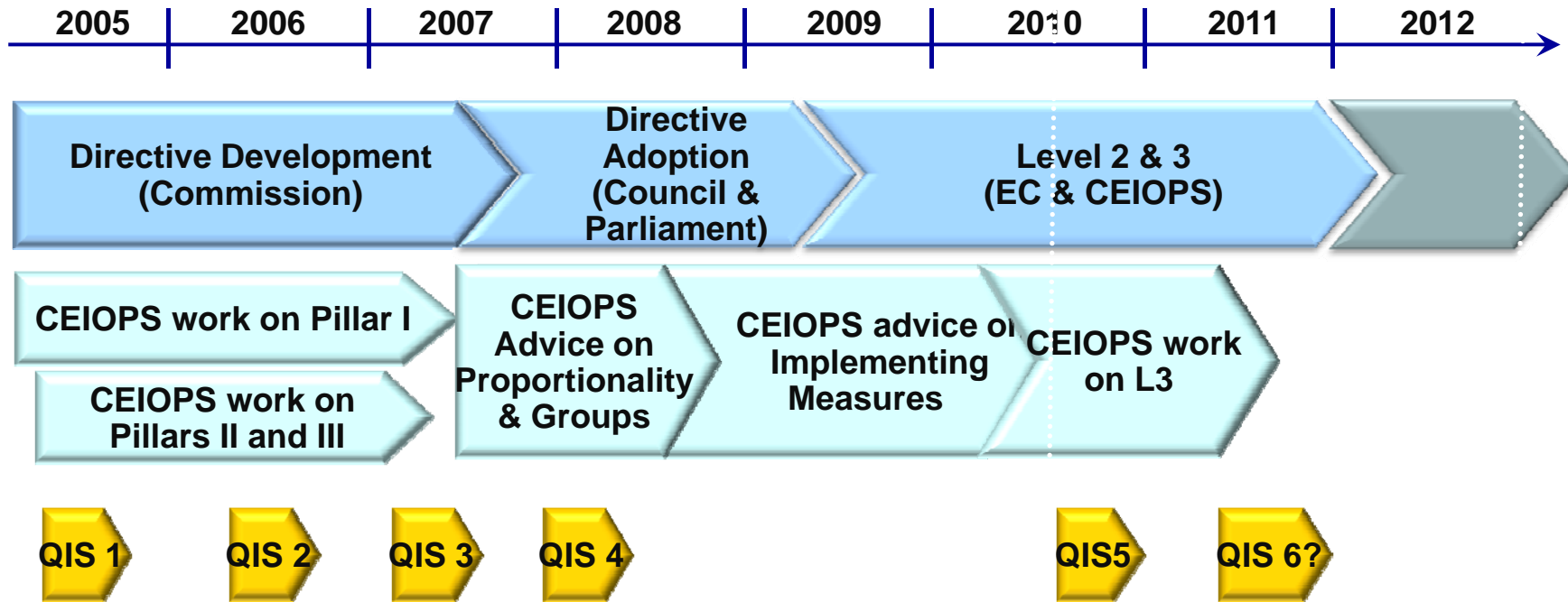


TOWERS WATSON



TEMPISTICA SOLVENCY II

SOLVENCY II TIMELINE



Fine ottobre: pubblicazione di Omnibus 2
Agosto-Novembre 2010: QIS5
17 Novembre 2010: ECOFIN General approach Omnibus 2
Dic. 2010 – Gen. 2011: presentazione delle EC draft implementing measures
Aprile 2011: risultati QIS 5
31 Dicembre 12: scadenza della trasposizione – posticipato da Ottobre 2012)

Entrata in vigore 1° gennaio 2013

Dove siamo

Dove siamo: il QIS5 (1/4)

- Tra marzo e novembre 2009, il CEIOPS, su richiesta della Commissione Europea, ha pubblicato tre serie di “Consultation Papers” al fine di avviare un confronto con l’industria assicurativa sulle misure d’attuazione di 2° livello riguardanti il nuovo sistema di vigilanza europeo Solvency II (implementing measures – IM).
- I risultati di tali consultazioni hanno in seguito contribuito alla pubblicazione delle specifiche tecniche definitive relative al QIS5 da parte della Commissione Europea (6 luglio 2010).
- La quasi totalità delle imprese di assicurazione italiane è fortemente impegnata nel completare - entro ottobre a livello individuale e entro la metà di novembre a livello di gruppo - il QIS5
 - Vi sono state rilevanti difficoltà di interpretazione e di applicazione delle oltre cinquecento pagine di specifiche tecniche
- Molti, soprattutto piccole e medie imprese, hanno sottolineato la grande complessità di QIS5 e chiesto di tornare a riflettere sul principio della proporzionalità

Dove siamo: il tema della complessità (2/4)

- In Europa si guarda con preoccupazione al crescente livello di complessità che caratterizza la versione aggiornata del regime Solvency II. Promotori di un simile sentimento sembrano essere non solo le PMI, ma anche i grandi gruppi
- Le PMI sostengono che la complessità dei requisiti finanziari e amministrativi è eccessiva danneggiandole nella competizione
- L'industria chiede una riduzione del grado di complessità della standard formula, facendo tuttavia attenzione a non tradurre tale semplificazione in una perdita di sensibilità al rischio o in aumento ingiustificato del grado di prudenza
- I grandi gruppi avrebbero espresso dubbi sul grado di *public disclosure*, ritenuto eccessivamente dettagliato
- Altre perplessità riguardano una poco soddisfacente definizione del concetto di "transizione"

Dove siamo: la pianificazione strategica (3/4)

- Nel contempo le compagnie italiane hanno completato la riflessione e avviato la pianificazione strategica delle attività necessarie per rispettare l'entrata in vigore del nuovo regime, prevista per il 1° gennaio 2013
 - in particolare, sei gruppi italiani hanno iniziato, secondo quanto riferisce l'Isvap, il processo finalizzato alla validazione del modello interno.
- La riflessione e la pianificazione sono incentrate su:
 - Organizzazione e integrazione tra funzioni aziendali
 - Struttura societaria
 - Politiche di remunerazione
 - Sistemi informativi e dati
 - Asset allocation
 - Disegno, pricing e distribuzione dei prodotti
 - La difformità rispetto alle *best practices* attualmente vigenti
 - Politica di riassicurazione

Dove siamo: il livello di capitalizzazione (4/4)

- Numerose incognite che ancora gravano sul disegno finale delle regole:
 - Il calcolo dei requisiti
 - Le modalità di copertura
- È di tutta evidenza che le compagnie europee hanno superato un periodo difficilissimo con il livello di capitalizzazione determinato nell'attuale regime
 - Non si comprende perché ci dovrebbe essere un aumento generale dell'effettivo livello di capitalizzazione
- I rarissimi casi di dissesto delle compagnie nel mondo, che non hanno interessato l'Italia, sono stati determinati a una spropositata (e non vigilata) offerta di copertura sui prodotti finanziari complessi e i mercati derivati inopportuna consentita nelle giurisdizioni di operatività

IMPLEMENTING MEASURES: ASPETTI CRITICI

IMPLEMENTING MEASURES: ASPETTI CRITICI

Own Funds (Fondi Propri)

Misure d'implementazione di 2° livello	Aspetti critici
Definizione degli elementi costituenti il <i>Tier 1 Capital</i>	<p>Tema degli <i>in-force cashflows (expected future profits)</i>. Attività immateriali sottoposte a stress test nel corso del calcolo del SCR.</p> <p>È evidente che se non fossero riconosciuti integralmente come <i>Tier 1</i>, ipotesi proposta dal CEIOPS per il QIS5, si avrebbe una inspiegabile asimmetria tra la perdita futura, che dovrebbe essere immediatamente ripianata dall'azionista, e il profitto futuro.</p>
<p>Per quanto riguarda la conformità al SCR, sono fissati dei limiti in grado di soddisfare le seguenti proporzioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la proporzione di elementi <i>Tier 1</i> nei fondi propri ammissibili è superiore al 50% dell'importo totale dei fondi propri ammissibili -l'importo ammissibile degli elementi <i>Tier 3</i> è inferiore al 15% dell'importo totale dei fondi propri ammissibili -Le passività subordinate non devono costituire una porzione superiore al 20% del <i>Tier 1 Capital</i> 	<p>Criteri più stringenti rispetto a quelli minimi originariamente stabiliti dalla direttiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la proporzione di elementi <i>Tier 1</i> nei fondi propri ammissibili è superiore al 33,3% dell'importo totale dei fondi propri ammissibili -l'importo ammissibile degli elementi <i>Tier 3</i> è inferiore al 33,3% dell'importo totale dei fondi propri ammissibili <p>Entra nel dibattito la recente decisione di Basilea</p>

Contract Boundaries

QIS 5 Technical Specifications	Exposure Draft Insurance Contracts
<p>Per definire gli obblighi risultanti dal contratto assicurativo, si fornisce la seguente definizione dei limiti del contratto stesso (contract boundaries):</p> <p>a) Se una compagnia ha diritto, in data futura, a rescindere (terminare) unilateralmente il contratto, a rifiutare i premi dovuti secondo i termini del contratto oppure ha la facoltà illimitata di modificare i premi o le prestazioni dovute previste dai termini contrattuali, qualsiasi obbligo relativo alla copertura assicurativa o riassicurativa a carico della compagnia dovesse sorgere dopo quella data non è da considerarsi compresa nel contratto in questione.</p> <p>b) Se tali diritti/facoltà riguardano solo parte del contratto si applicherà il principio appena descritto esclusivamente a tale parte</p> <p>c) I rimanenti obblighi risultanti dal contratto sono da considerarsi parte dello stesso</p> <p>Il concetto di “facoltà illimitata” va interpretato da un punto di vista “economico” (i.e. sostanziale). Una restrizione formale della facoltà di modificare i premi può non costituire necessariamente una restrizione sostanziale. In tali casi, la “facoltà” è da considerarsi “illimitata”.</p> <p>La definizione dei contract boundaries va applicata in particolare per stabilire se opzioni di rinnovo, di estensione della copertura assicurativa a soggetti terzi, di aumento dell’importo assicurato o di estensione della copertura siano da considerarsi parte dei contratti assicurativi per le quali sono contemplate. In caso affermativo, andrebbe tenuto conto delle riserve contemplate per le opzioni a favore dell’assicurato.</p>	<p>I limiti (boundaries) di un contratto assicurativo distinguono cashflow futuri relativi al contratto esistente da quelli relativi a contratti futuri. Il limite di un contratto è rappresentato dal momento nel qual un assicuratore:</p> <p>Non è più tenuto a fornire la copertura assicurativa Ha il diritto o la facoltà di rivalutare il rischio dell’assicurato, riprezzandolo in modo da riflettere il suo nuovo profilo di rischio. Nel repricing, l’assicuratore dovrà ignorare eventuali restrizioni commercialmente non significanti (i.e. non in grado di produrre effetti economicamente rilevanti sui parametri del contratto).</p> <p>Se opzioni, forward e garanzie, pur facendo parte del contratto, non dovessero risultare relative alla copertura assicurativa, esse non vanno ricomprese nei limiti del contratto. L’assicuratore sarà tenuto a considerare tali componenti come nuovi contratti o come elementi stand-alone, a seconda della loro natura.</p>

IMPLEMENTING MEASURES: ASPETTI CRITICI

Own Funds (Fondi Propri)

Misure d'implementazione di 2° livello	Aspetti critici
<p>Il <i>Grandfathering</i> dei fondi propri si applica a fondi propri di base, emessi in data precedente a quella di entrata in vigore della presente regolamentazione, già ammessi a copertura del margine di solvibilità nel regime Solvency I e per un periodo di 15 anni.</p> <p>In particolare, si distingue tra i seguenti casi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - se ammessi senza limitazioni, saranno inclusi nel Tier 1 Capital - se ammessi in misura limitata, saranno inclusi nel Tier 2 Capital 	<p>L'entrata in vigore del <i>Grandfathering</i> dovrebbe corrispondere all'entrata in vigore del regime Solvency II.</p> <p>I fondi attualmente ammessi a copertura fino al 50% del margine di solvibilità nel regime Solvency I dovrebbero essere inclusi nel <i>Tier 1 Capital</i> e quelli ammessi fino al 25% dovrebbero essere inclusi nel <i>Tier 2 Capital</i></p>
<p>Definizione di <i>Ring Fenced Fund</i></p>	<p>La definizione di questo elemento non è sufficientemente chiara e può essere interpretata diversamente nei singoli paesi, introducendo notevoli elementi di incertezza</p>

IMPLEMENTING MEASURES: ASPETTI CRITICI Equity Risk

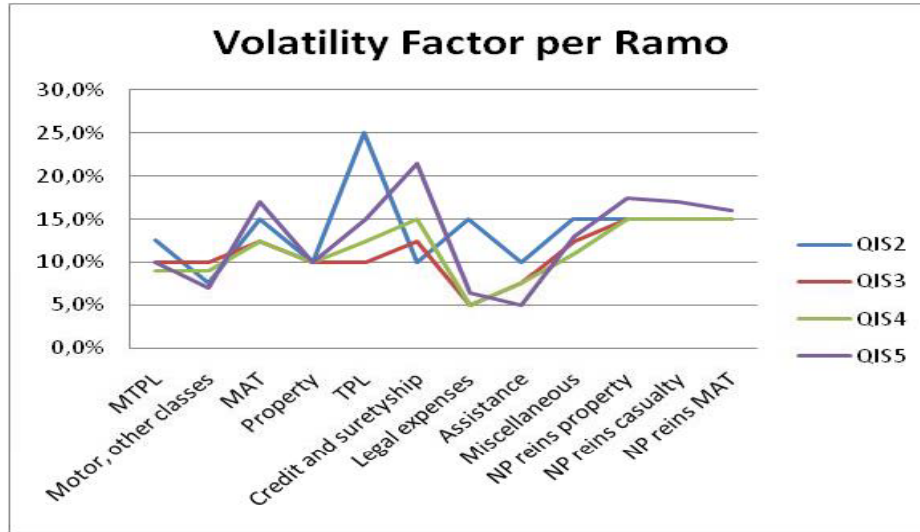
Misure d'implementazione di 2° livello	Aspetti critici
<p>Il testo fornisce una definizione di “partecipazione strategica” per la quale si applicano – a livello individuale - stress simili a quelli del <i>duration approach</i>.</p> <p>Le partecipazioni bancarie invece vengono integralmente dedotte.</p>	<p>Abbiamo sempre sostenuto che il <i>double gearing</i> va eliminato a livello di gruppo.</p> <p>L'idea è che le partecipazioni in banche vadano dedotte integralmente nasce dal timore di contagio. Ma davvero dedurre a livello individuale è la soluzione?</p> <p>È importante notare che Basilea 3 prevede che la deduzione non sia completa (franchigia pari al 10-15% del <i>common equity</i> della partecipante) e prevede la possibilità di copertura del valore della partecipazione.</p>
<p>Il requisito di capitale per le attività immateriali verrà calcolato assumendo uno fattore di stress pari all'80%.</p>	<p>La determinazione del fattore di stress non è frutto di alcuna analisi.</p> <p>Appare inoltre eccessivamente complicato costruire un apposito <i>risk-module</i> per queste attività; potrebbe essere opportuno trattarle nel modulo “other equity” (dove il fattore di stress è pari al 45%).</p>

IMPLEMENTING MEASURES: ASPETTI CRITICI: Risk Free Rate

Misure d'implementazione di 2° livello	Aspetti critici
<ul style="list-style-type: none"> - Il <i>cut-off</i> della curva <i>swap</i> - Soglia del tasso di lungo periodo - Calcolo del tasso di lungo periodo - Provvedimenti di transizione 	<p>Soprattutto per i mercati che hanno una duration molto lunga delle passività questo è un tema di grande rilievo</p> <p>Problema UK: rendite</p> <p>Problema Germania: prodotti di risparmio</p>
<p>Illiquidity premium da applicare solo nei periodi di stress, come definiti dall'EIOPA</p>	<p>L'introduzione dell'illiquidity premium (giustificata dal punto di vista economico) crea molte complessità operative.</p> <p>Esempio: calcolo dei cash flow in QIS5 (come considero gli interessi e i premi da incassare?)</p> <p>Esempio: rischio del venir meno del premio ??</p>
<p>Il <i>cut-off</i> del <i>illiquidity premium</i> precede quello stabilito per la curva <i>swap</i></p>	<p>Se si corregge la curva osservata per illiquidity (all'inizio) e per tendere al lungo periodo (alla fine) non si usa mai la curva osservata. D'altra parte però</p>

Non life underwriting risk: approccio Market-Wide

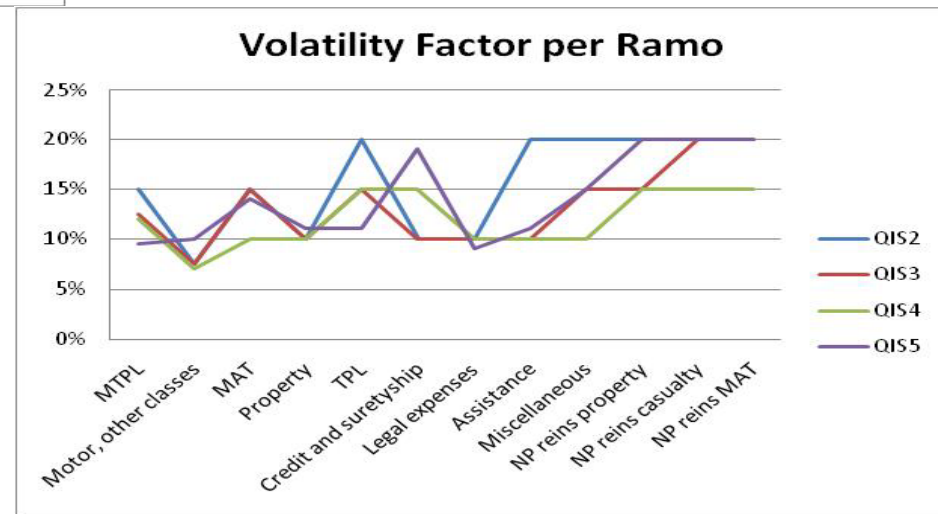
Premium risk



Nei QIS5 i volatility factor sono abbattuti mediante il **fattore NP_{lob}** per tenere conto dell'effetto di trattati di riassicurazione non proporzionali

Non è presente per il reserve risk il fattore di correzione per i trattati non proporzionali (NP_{lob}).

Reserve risk



Approccio Undertaking-Specific (Premium & Reserve Risk)

- La deviazione standard s relativa al singolo ramo, sia per il premium che per il reserve risk, è ottenuta pesando con un coefficiente di credibilità c , variabile per ramo e in funzione del numero di anni per i quali sono disponibili i dati, il sU ottenuto attraverso i metodi standardizzati e sM pari al volatility factor market-wide:

$$\sigma_{(prem,lob)} = c \cdot \sigma_{(U,prem,lob)} + (1-c) \cdot \sigma_{(M,prem,lob)}$$

$$\sigma_{(res,lob)} = c \cdot \sigma_{(U,res,lob)} + (1-c) \cdot \sigma_{(M,res,lob)}$$

- Per tutti i rami sono necessari dati relativi ad almeno 5 anni ($N_{lob} > 4$). Si ottiene una credibilità piena (pari al 100%) in presenza di almeno 15 anni per i rami RC, Credito e Cauzione, con almeno 10 anni per i rimanenti rami:

Fattore di credibilità – RC Generale, RC Auto, Credito e Cauzione											
N_{lob}	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	≥ 15
c	34%	43%	51%	59%	67%	74%	81%	87%	92%	96%	100%

Fattore di credibilità – Altri rami						
N_{lob}	5	6	7	8	9	≥ 10
c	34%	51%	67%	81%	92%	100%

SOLVENCY II: IL RUOLO DELL'ANIA

SOLVENCY II: Iniziativa ANIA - IRSA

- Progetti coordinati da ANIA:
- Modulo 1: Percorsi formativi QIS5 e traduzione delle Specifiche tecniche
- Modulo 2: Analisi di mercato.
- Modulo 3: Lavori preparatori per la definizione di possibili Linee Guida di settore per l'ORSA.
- Modulo 4: Reportistica Solvency II (Reporting Templates) e relazione con i dati contabili.
- Modulo 5: Monitoraggio Solvency ratio nel continuo

EXPOSURE DRAFT INSURANCE CONTRACTS vs SOLVENCY II

EXPOSURE DRAFT INSURANCE CONTRACTS (1/2)

- **Exposure Draft Insurance Contracts pubblicato dallo IASB il 30 luglio 2010**
- **Data di pubblicazione** del principio contabile prevista dallo IASB: secondo trimestre 2011
- **Data di entrata in vigore** prevista dallo IASB ancora da definire
- **Ambito di applicazione:**
 - contratti assicurativi (inclusi contratti di riassicurazione) che l'impresa emette e contratti di riassicurazione detenuti;
 - strumenti finanziari emessi dall'impresa con un elemento di partecipazione discrezionale.

EXPOSURE DRAFT INSURANCE CONTRACTS (2/2)

- Il criterio di valutazione dei contratti assicurativi, ad eccezione di quelli di breve durata, è costituito dal “building blocks approach” che si basa sui seguenti elementi :
 - A) una stima dei flussi di cassa netti futuri attualizzati e probabilizzati derivanti dall’adempimento del contratto assicurativo;
 - B) una stima di un risk adjustment che tenga conto degli effetti dell’incertezza relativa agli importi ed alla tempistica dei flussi di cassa sopra menzionati;
 - C) un residual margin da stanziare al fine di evitare la rilevazione di utili al momento di sottoscrizione dei contratti assicurativi.

KEY ISSUES

- Best Estimate
 - Viene introdotto un criterio per identificare i flussi di cassa da considerare ai fini della valutazione dei contratti assicurativi (Boundary)
 - Attualizzazione con struttura di tassi risk free aggiustati con un illiquidity premium
- Risk Adjustment
 - Sono previsti diversi metodi di determinazione del risk adjustment (tra questi anche il Cost of Capital)
- Residual Margin
 - I profitti attesi sono iscritti tra le passività assicurative
- Presentazione a conto economico
 - Viene proposto uno schema di conto economico cosiddetto “per margini” che non prevede la rappresentazione a conto economico dei premi (ad eccezione dei contratti con durata inferiore o uguale ad 1 anno)

CRITICITÀ (1/2)

- Best Estimate

- diversi criteri di misurazione in funzione della durata del contratto (portafoglio per i contratti con durata superiore ad 1 anno; singolo contratto per i restanti);
- i costi di acquisizione incrementali vengono dedotti dalla Best Estimate: possibile difficoltà di distinzione tra costi incrementali e non;
- necessità di stimare il rischio catastrofe. Ciò implica l'utilizzo di approcci molto complessi (scenario based);
- in caso di riassicurazione passiva nella BE la cedente deve considerare il rischio di default del riassicuratore.

- Risk Adjustment

- non è ammessa diversificazione tra portafogli.

- Residual Margin

- non può essere utilizzato come shock absorber di variazione della BE o del risk adjustment;
- non può essere rideterminato ma solo rilasciato a conto economico;
- unità di misura differente rispetto a BE (per BE portafoglio di contratti con rischi simili mentre per il residual margin contratti con medesima di decorrenza e durata di copertura);
- le transition rules non prevedono la determinazione del residual margin per i contratti in essere.

CRITICITÀ (2/2)

- Presentazione a conto economico
 - Possibili difficoltà di lettura del bilancio per la distinzione dei contratti in funzione della loro durata;
 - da valutare attentamente l'assenza dei premi nel conto economico per i contratti di durata superiore ad un anno;
 - possibili effetti – Esempio: i premi relativi a contratti annuali con tacito rinnovo che non superano il criterio del boundary verrebbero iscritti a conto economico, mentre per i contratti annuali con tacito rinnovo che superano il criterio del boundary resterebbero solo i margini.
- Accounting mismatches: il Business model delle compagnie di assicurazione è basato su tecniche di Asset Liability Management. Il nuovo principio può determinare mismatching valutativi. Coerenza con criteri valutativi degli attivi (strumenti finanziari e immobili).

SOLVENCY II vs EXPOSURE DRAFT

- Best Estimate
 - transfer value in Solvency versus fulfilment value nell'ED;
 - possibili differenze in termini di costi di acquisizione e spese generali inclusi come cash flows per la determinazione della BE;
 - possibili differenze in termini di inclusione di premi futuri a fronte di un differente contracts boundary principle;
 - illiquidity premium: definizione da parte dell'EIOPA in Solvency versus un approccio entity specific nell'ED;
 - per gli short term contracts modello di misurazione obbligatorio dell'ED, "Unearned premium approach", versus BE + RM in Solvency.
- Risk Adjustment
 - diversificazione tra linee di business in Solvency non ammessa dall'ED.
- Profitti attesi futuri
 - Own funds in Solvency II; passività assicurative (residual margin) nell'ED;
 - rideterminabili in Solvency II; "unadjusted amount" nell'ED.
- Reporting Templates
 - Possibile divergenza di contenuti nei reporting templates rispetto a Solvency II.