

PRIMO PIANO

Rca, Ivass fissa i paletti per gli sconti

L'Ivass ha avviato la pubblica consultazione sul regolamento relativo agli sconti obbligatori nell'Rc auto imposti alle compagnie dalla recente legge sulla concorrenza. Il documento individua "i criteri e le modalità" su cui le imprese dovranno basarsi per applicare gli "sconti significativi" sul premio per gli assicurati che accettano di installare sul proprio veicolo la black box o il dispositivo che impedisce l'avvio del motore in caso di elevato tasso alcolemico del guidatore (il cosiddetto alcolock), oppure a coloro che consentiranno l'ispezione preventiva del veicolo. L'Ivass, spiega una nota, "intende assicurare che gli sconti siano correlati alla effettiva riduzione del rischio per le imprese nel caso di utilizzo della scatola nera o di dispositivi alcolock, nonché di preventiva ispezione del veicolo, e che favoriscano la progressiva riduzione delle differenze sul territorio nazionale dei premi applicati dalle imprese agli assicurati virtuosi, a parità di condizioni soggettive dei rischi assicurati".

Sono previsti specifici adempimenti segnaletici a carico delle imprese per consentire all'Ivass di monitorare il rispetto delle nuove disposizioni. Il termine entro il quale potranno essere forniti commenti alle norme in consultazione è fissato in 45 giorni a decorrere da ieri.

Beniamino Musto

CONVEGNO

Ifrs 17, il Solvency II della contabilità

Lo standard internazionale, emesso il 18 maggio scorso e in vigore dal primo gennaio 2021, segna per le compagnie l'inizio di un nuovo viaggio nella normativa. In un workshop a Milano, Milliman e Insurance Connect hanno approfondito quali impatti avrà sul settore e in che modo gestirne le complessità

Le parole d'ordine per le compagnie assicurative sono: *fare presto*. La rivoluzione dei principi contabili che porterà IFRS 17 sarà paragonabile a quella di Solvency II, con l'ulteriore difficoltà che i tempi di preparazione e adeguamento ai nuovi standard saranno più stretti. La riforma di IFRS 17 toccherà trasversalmente tante funzioni: dalla finanza all'attuariato, dall'IT agli investimenti. Ma come spesso accade nei casi di una normativa così complessa, mentre è richiesto ai soggetti interessati di lavorare per arrivare preparati all'entrata in vigore, la stessa normativa è ancora in fase di sviluppo e approvazione.

Per affrontare le complessità di questa svolta, che si preannuncia come un'altra pietra miliare nella riforma normativa delle assicurazioni, ieri a Milano **Milliman**, società internazionale attiva nella consulenza attuariale e strategica, ha organizzato un workshop con la collaborazione di **Insurance Connect**, editore di questo quotidiano.

Ifrs 17 in pratica, questo il titolo dell'appuntamento, è stato un evento molto partecipato che ha approfondito cosa sia concretamente il nuovo standard, quali impatti avrà sul settore assicurativo e in che modo questo potrà gestire la transizione.

NON SI PUÒ ARRIVARE IN RITARDO

IFRS 17 è il nuovo standard contabile della **IASB (International Accounting Standards Board)**, emesso il 18 maggio scorso. La data effettiva dell'entrata in vigore è il primo gennaio 2021 (salvo rinvii). Nella stessa data, inoltre, le compagnie dovranno applicare anche IFRS 9 per la contabilizzazione degli investimenti finanziari: in questo le imprese sono state in qualche modo agevolate perché IFRS 9, in realtà, entrerà in vigore nel gennaio 2018. IFRS 17 cambierà drasticamente il peso dei contratti assicurativi vita e danni sul bilancio e sul conto economico delle compagnie. Il workshop ha approfondito i principali aspetti tecnici dell'IFRS 17, del processo di transizione, all'impatto sulla gestione, e ha proposto soluzioni tecnologiche. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Anche se la data del 2021 sembra lontana, molti gruppi assicurativi stanno già valutando i possibili impatti dei nuovi standard sui loro processi.

Ed Morgan, managing director Italy & Cee di Milliman, ha aperto i lavori ricordando che “non si può arrivare in ritardo a IFRS 17 come si è rischiato di fare con Solvency II”. La normativa richiede una produzione massiccia di risultati in poco tempo: “sarà fondamentale per le compagnie – ha aggiunto Morgan – la capacità di prevedere e pianificare i risultati. Le imprese hanno la necessità di lavorare con una granularità del dato difficile da ottenere con i modelli attuali: questo è importante soprattutto nella gestione separata italiana. I tempi sono stretti e i processi devono essere efficienti e ben pianificati”.



LE COMPLESSITÀ OLTRE SOLVENCY II

Tra Solvency II e IFRS 17 esistono effettivamente alcune similitudini, perciò le compagnie potrebbero credere di essere già preparate a gestire i cambiamenti. Tuttavia permangono notevoli differenze rispetto alla normativa di solvibilità e i nuovi sistemi di calcolo: sono due framework separati che occorrerà gestire.

Il modello contabile di IFRS 17 (*General model*) è basato sull'attualizzazione dei flussi di cassa attesi, l'esplicitazione di un *risk adjustment* e di un *Contractual service margin (Csm)*: “la gestione del Csm – ha precisato Morgan – è un problema delicato da gestire per le compagnie e il risk adjustment influenzerà i risultati”.

Secondo **Henny Verheugen**, principal di Milliman, che ha esposto un'approfondita analisi di IFRS 17, la gestione del dato e la ricerca della sua granularità possono rappresentare un ideale ponte tra Solvency II e il nuovo standard. Le compagnie devono cercare da subito di avere una chiara visione dello scenario che deriverà dall'arrivo di IFRS 17: comprenderne gli impatti sui risultati, sul business, sui cambiamenti della struttura della finanza, sulla *governance* e sull'IT. “Dal punto di vista tecnologico – ha precisato Verheugen – è un processo molto complesso”.

UNA SPINTA ALLA STANDARDIZZAZIONE

Per capire come si sta muovendo un importante player italiano, Milliman e Insurance Connect hanno coinvolto **Massimo Tosoni**, head of group accounting policy & reporting di **Generali**. Tosoni è anche membro dell'*Insurance accounting working group* dell'**Efrag** (European financial reporting advisory group) e del *Transition resource group* dello IASB, e ha potuto così testimoniare anche come intorno allo standard ci sia molta incertezza, perché IFRS 17 non ha ancora finito il processo di endorsement internazionale. In ogni caso questo non ha impedito a Generali di partire subito con il proprio assessment. “Il mercato – ha spiegato – richiede molta più flessibilità: in questi anni di transizione, Solvency II sarà la base per IFRS 17 il quale, una volta introdotto, diventerà la *metrica principe* per il conto economico. IFRS 17 entrerà anche nel bilancio civilistico, perciò bisogna prepararsi a un ambiente sempre più complesso e a un reporting anche su base mensile”.



Il nuovo standard IASB, d'altro canto, sarà l'occasione per una forte spinta alla standardizzazione dei processi per un gruppo diffuso come Generali: “pensare a un approccio centralizzato – ha precisato Tosoni – non vuol dire deresponsabilizzare le compagnie locali, ma dare regole comuni nel rispetto delle autonomie gestionali. Ci aspettiamo quindi sempre maggior collaborazione tra *head office* e *business unit*”.

UNA SOLUZIONE POSSIBILE

A chiusura dell'evento, **Luca Cavaliere** e **Amritpal Khangura**, rispettivamente principal e Lts consulting actuary di Milliman hanno presentato *Integrate IFRS 17 solution*. Si tratta di un tool studiato dall'azienda per affrontare la transizione e la gestione di IFRS 17, proposto in un mix di concetti tecnici e consigli pratici su tutti gli aspetti chiave dello standard.

Un sistema cloud, *end-to-end*, che processa *big data*, erogato come servizio con un supporto continuativo per una gestione automatizzata del *workflow*. La soluzione è flessibile e non costringe a fare scelte definitive che porrebbero essere un vincolo per le future evoluzioni previste nel 2018 e nel 2019.

IFRS 17 è all'inizio del viaggio: meglio partire preparati.

Fabrizio Aurilia

Sul sito www.insurancetrade.it allegato all'articolo sono disponibili tutte le presentazioni dei relatori del workshop.

Per gli intermediari, il Pog è una sfida

Il comparto assicurativo non può non uniformarsi alle importanti compliance richieste dalle norme, anche in un mondo iper-regolato come quello attuale. È indispensabile, sostiene l'avvocato Nicola Tilli, fare un passo ulteriore, integrando le disposizioni legislative e pensandole come un corpo unitario



Nicola Tilli

I requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti, la *compliance* assicurativa, il Pog, le incertezze sulla *Idd*. Il settore della distribuzione assicurativa resta alla finestra, in attesa che i regolatori chiariscano tutti i punti oscuri di una norma che promette di cambiare la vita lavorativa di milioni di persone in Europa. Eppure, non ci sono ancora certezze: l'applicazione della normativa, prevista a fine febbraio, sarà rinviata? Così com'è il testo è chiaro? Come si incrocerà con la *Mifid 2* che debutterà il 3 gennaio prossimo?

L'avvocato **Nicola Tilli**, fondatore di Novastudia Professional Alliance, un network di professionisti legali, in quest'intervista ha approfondito la relazione tra le varie forme di compliance e il mondo dell'intermediazione, posto sotto la lente d'ingrandimento della *Product oversight governance*.

In che cosa consiste il cosiddetto Pog, previsto dall'Idd, in materia di distribuzione di prodotti assicurativi?

Bisogna come sempre partire dal testo della norma: l'articolo 25 dell'*Idd* si intitola *Requisiti in materia di governo e controllo del prodotto*. Si tratta quindi di esercitare un'attività di compliance dell'impresa produttrice di soluzioni assicurative che dia delle direttive sia nella creazione, ideazione e realizzazione di detto prodotto da presentare al mercato (compliance preventiva), sia durante l'attività di piazzamento del prodotto stesso (compliance di controllo). Il secondo aspetto è importante quanto il primo; qualcuno sul mercato potrebbe essersi discostato dalle linee guida del Pog, durante la fase di distribuzione del prodotto, snaturandolo con l'aggiunta di clausole particolari o altro: in tal senso, qualora dovesse sorgere qualche disputa con il cliente, in base a questa nuova normativa,

diventerebbe responsabile anche chi doveva controllare la conformità del prodotto a quanto atteso dalle linee Pog.

Entrando nel dettaglio, quanti e quali sono i soggetti obbligati?

Partendo sempre dalla legge, i destinatari sono le imprese assicurative, così come gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi da offrire in vendita ai clienti, adottano, gestiscono e controllano un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo, o per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti.

Come si vede vi sono dei prerequisiti logici: i soggetti obbligati sono coloro che *realizzano i prodotti*, gestiscono e controllano un processo di approvazione per il prodotto, *modificano significativamente un prodotto*: sono attività certe per l'impresa di assicurazione e incerte per l'intermediario. Questi è citato esplicitamente ma, in realtà, se distribuisce prodotti di proprietà della compagnia e da essa creati e approvati (come è nel mercato) ha una responsabilità residuale se non addirittura nominale.

E cosa succede dal punto di vista delle procedure?

Qui occorrerà chiaramente prescindere, anzi andare oltre la normativa. La legge disciplina quattro punti: occorrerà porre in essere un processo di approvazione del prodotto; precisare per ciascun prodotto un mercato di riferimento individuato; garantire che tutti i rischi di quel mercato siano analizzati e che la strategia di distribuzione prevista, sia coerente con il mercato di riferimento stesso; adottare misure ragionevoli per assicurare che il prodotto assicurativo sia distribuito al mercato di riferimento individuato.

Andando oltre tali disposti, siamo nel pieno campo della libertà di azione della governance di un'impresa che, in tutta autonomia, potrà adottare proprie piattaforme interne regolamentari, procedure, sistemi di gestione e di controllo, protocolli che possono avere le forme più svariate ma che giungano all'obiettivo. Per le imprese di assicurazione più forti intravedo un percorso del tutto autonomo, per i soggetti obbligati di livello dimensionale ed economico minore, su cui l'impatto di una compliance siffatta non sarebbe sostenibile, propendo per il supporto di standard derivanti dall'associazionismo.

Quantomeno i distributori che forniscono consulenza, anche se solo propongono i prodotti, devono adottare disposizioni interne per ottenere le informazioni di redazione del prodotto e comprendere le caratteristiche e il mercato di riferimento individuato di ciascun prodotto assicurativo.

(continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

Quale sarà l'impatto sul mercato?

Ci sono due tipi di impatto. Il primo è costituito dalle maggiori garanzie che il legislatore si aspetta per il mercato dei clienti: governance di prodotto significa dover redigere una sorta di politica per iscritto nella presentazione di qualsiasi prodotto che fornisca ancor più trasparenza su target di riferimento, caratteristiche di prodotto, ecc.

Il secondo impatto è ovviamente interno (sui soggetti obbligati) e riguarda, come sempre in questi casi, nuovi costi e procedure che vanno calmierati e non drammatizzati, in quanto la stessa normativa parla di principio di proporzionalità: un imprenditore non può occuparsi per una parte preponderante del suo tempo di compliance ma deve perseguire l'oggetto sociale.

Sono possibili cambiamenti di scenario ulteriori?

Certamente, e questo crea ancora un po' di incertezza. Da una parte, ricordiamo, lo schema di lettera al mercato concernente l'applicazione degli orientamenti preparatori **Eiopa** sui presidi in materia di governo e controllo del prodotto pubblicato il 13 aprile 2016, che è da tenere in considerazione per l'operatività pratica di questa forma di compliance.

Dall'altra, l'articolo 38 della Idd, che conferisce alla Commissione il potere di adottare atti delegati in materia di Pog. Trattasi d'interventi prescrittivi, adottati a seguito di notifica al Parlamento e al Consiglio (i quali possono sollevare obiezioni ostative), che interverrebbero su materie di tutto rilievo della Idd.

Come può vedersi, il mondo della normazione non è mai qualcosa di statico ma è soggetto a continui cambiamenti e aggiornamenti di cui bisogna dar conto e a cui bisogna abituarsi.

Carla Barin

COMPAGNIE

Il drone di Abzero-X è il vincitore di #NatiPer 2017

I 50 mila euro del premio di Axa Italia vanno a un progetto per il trasporto rapido di sangue e farmaci tra strutture sanitarie



L'edizione 2017 di #NatiPer ha un vincitore. **Axa Italia** ha consegnato il premio del valore di 50 mila euro a **Abzero** per lo sviluppo del progetto **Abzero-X**, un drone per la vita. Il progetto si è classificato al primo posto tra i 315 candidati da tutta Italia. La premiazione si è svolta nella cornice dell'ecosistema creativo **Open Milano**. Nel corso della premiazione, il team di **Abzero** ha avuto l'opportunità di raccontare direttamente la propria idea di innovazione e il modello di business che intende proporre al mercato.

Il drone **Abzero-x** rappresenta un unicum nel panorama italiano e internazionale. Un esempio di ingegneria di frontiera che si pone l'obiettivo, attraverso la biomedica e la robotica, di influire positivamente sulla medicina e quindi sulla vita delle persone. Il concept del drone prevede il trasporto di sangue, emoderivati e farmaci tra strutture sanitarie 24 ore su 24 e sette giorni su sette entro i 40 chilometri di distanza e segna un notevole passo in avanti nella gestione delle emergenze, in cui il fattore tempo è essenziale.

Grazie al contributo offerto da #NatiPer, il modello di **Abzero-X** potrà svilupparsi concretamente. Il team utilizzerà i 50 mila euro del premio di **Axa Italia** per realizzare il primo prototipo completo del drone, sicuro e certificato, e per implementare il software della capsula contenitrice: una cabina di regia in costante comunicazione con la sala di controllo. Il piano operativo prevede la finalizzazione per il mercato italiano entro giugno 2018, con l'ambizione di raggiungere nel medio termine anche l'estero.

B. M.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 28 novembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577