

## PRIMO PIANO

### Ecco il Preventivass

È online il nuovo preventivatore pubblico dell'Ivass e del ministero dello Sviluppo economico per le polizze auto e moto. Battezzato Preventivass e accessibile all'indirizzo [www.preventivass.it](http://www.preventivass.it), il portale, come spiega l'istituto di vigilanza sul proprio sito web, "consente di confrontare i prezzi per l'assicurazione Rc auto praticati dalle compagnie assicurative che operano in Italia". Il preventivatore, prosegue l'autorità, "mette a confronto il contratto base Rc auto offerto da ciascuna impresa", dando inoltre la possibilità all'utente di "richiedere condizioni aggiuntive e personalizzare la copertura per renderla maggiormente aderente alle proprie esigenze". Il servizio è gratuito ed è accessibile previa compilazione di un questionario che raccoglie le informazioni necessarie alla formulazione della proposta assicurativa. L'autorità ha inoltre istituito il numero verde 800.184801, disponibile dal lunedì al venerdì dalle 8:30 alle 16:30.

Preventivass, come si legge sul sito dedicato, si differenzia dagli altri comparatori commerciali perché "non percepisce alcuna provvigione in caso di sottoscrizione di polizza, consente di comparare le offerte di tutte le imprese assicurative operanti in Italia e consente la comparazione tra preventivi riferiti al contratto base Rc auto".

Giacomo Corvi

## 🎯 VERSO LA NUOVA NORMALITÀ

### Revisione Solvency II: la nuova frontiera in un mercato dinamico

**Il settore delle assicurazioni si è dimostrato particolarmente resiliente in un contesto senza precedenti come la pandemia da Covid-19. Ciò nonostante, i risultati di solvibilità sono apparsi notevolmente volatili e a questo occorre aggiungere le ulteriori criticità che potrebbero emergere in vista della revisione della formula standard, la cui applicazione è prevista per l'inizio del 2022**

Nel giugno del 2008 il Cfo-Forum introdusse per la prima volta i concetti di neutralità al rischio e di market consistency all'interno delle valutazioni delle compagnie assicurative. Lo scenario economico e finanziario era profondamente diverso: i tassi privi di rischio si aggiravano intorno al 4% mentre lo spread Btp-Bund attorno a 50bps. Tali concetti sono stati poi trasferiti ai giorni d'oggi attraverso la creazione del regime regolamentare Solvency II.

#### DIFFERENZE CON SOLVENCY I

La rivoluzione introdotta con il regime Solvency II è stata epocale, spostando l'obiettivo dalla copertura del rischio sistemico alla tutela degli interessi degli assicurati: le imprese hanno adeguato il capitale e il modello di governance rispondendo alle richieste normative e le compagnie di tutta Europa hanno introdotto l'utilizzo di modelli armonizzati per le valutazioni di attività e passività.

Sebbene il contesto di mercato abbia subito una radicale trasformazione rispetto a quando il regime Solvency è stato introdotto, l'approccio di **Eiopa** alla revisione è stato quello di evolvere l'attuale modello valutativo piuttosto che di stravolgerlo.

Nel 2019, durante il mese di ottobre, Eiopa ha avviato la consultazione pubblica relativa alla revisione della normativa Solvency II. Tale consultazione ha avuto esito nel documento pubblicato da Eiopa il 17 dicembre 2020, contenente il parere tecnico del regolatore riguardante 19 macro aree di intervento che spaziano dalla revisione dei metodi quantitativi per il calcolo della posizione di solvibilità dell'impresa nei confronti del mercato, agli obblighi di informativa verso il regolatore e al miglioramento del rapporto di cooperazione tra le autorità di vigilanza dei singoli Stati membri, con riguardo alle imprese transfrontaliere.

L'iter di revisione della normativa ha assunto ancor più significato alla luce dell'attuale crisi pandemica, caratterizzata da una recessione economica in cui si è riscontrato un ulteriore abbassamento dei tassi di rendimento osservabili sul mercato delle obbligazioni. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

## TRATTAMENTO DEI FONDI PROPRI

La natura degli assicuratori è di investitori di lungo periodo e, proprio per questo motivo, Eiopa ritiene che la curva di sconto utilizzata attualmente su scadenze successive al *last liquid point* (posto convenzionalmente a 20 anni) sia troppo generosa e non rifletta gli attuali tassi osservabili sul mercato, implicando una sottostima delle riserve tecniche.

Per ovviare tale problema, Eiopa si propone di applicare dei correttivi all'attuale metodologia (diverse opzioni sono al vaglio) cercando, comunque, di mitigarne l'impatto sul bilancio delle compagnie europee attraverso un periodo di transizione: una prima stima ha appurato che, nell'ipotesi di revisione intermedia, compariranno nei bilanci circa tre miliardi di euro di riserve che dovranno essere coperti.

Per questo motivo, le compagnie potranno trovarsi nelle condizioni di dover ricollocare i portafogli attivi su titoli a più lunga durata; tale riallocazione sembra già essere stata avviata in Paesi europei come Francia e Germania anche in virtù del maggior sviluppo della previdenza integrativa (coperture per natura a lungo termine).

Nella determinazione delle riserve tecniche, le compagnie assicurative hanno, inoltre, la facoltà, previa autorizzazione della propria autorità di vigilanza, di incrementare la curva di sconto delle passività di un fattore (il *volatility adjustment*), atto a contenere l'effetto della volatilità degli spread dei titoli sovrani sull'indice di solvibilità. Alcune criticità di tale misura, tra cui una scarsa reattività ai movimenti di mercato, sono state messe in ulteriore evidenza in condizioni di stress come, ad esempio, quelle causate dalla pandemia da Covid-19. Tra gli obiettivi della revisione della normativa Solvency II vi è, quindi, anche quello di ricalibrare il *volatility adjustment* al fine di renderlo maggiormente dinamico ai movimenti dello spread (tarandolo su parametri specifici di impresa sia lato attivi che lato passivi).

I primi risultati presentati dalle compagnie italiane a seguito dell'esercizio di stress test hanno, però, evidenziato un incremento del *volatility adjustment* non sufficientemente elevato.

Per le compagnie che utilizzano il modello interno, è già prevista la possibilità di calcolare il *volatility adjustment* considerando gli spread creditizi derivanti dalla previsione a un anno dei fondi propri di base (*dynamic Va*). Eiopa si propone di inserire, per tali compagnie, alcuni principi di prudenza con l'obiettivo di eliminare distorsioni causate da spread creditizi specifici del portafoglio delle imprese, evitando che risultino inferiori a quelli del portafoglio di riferimento europeo.

Al fine di contrastare, almeno in parte, l'incremento delle riserve tecniche causato dalla revisione della curva di sconto, Eiopa ha proposto l'introduzione di un fattore temporale correttivo nel calcolo del risk margin (che, assieme alle riserve realistiche *best*, costituisce gli impegni dell'assicuratore). Poiché tale fattore diminuisce all'aumentare del tempo, le passività a lungo termine andrebbero a trarne beneficio mentre quelle a breve risulterebbero meno impattate da tale modifica, andando a confermare la natura di investitori a lungo termine delle compagnie.

## TASSI NEGATIVI E REQUISITO DI CAPITALE

Per quanto riguarda la valutazione dei rischi finanziari, la standard formula è stata ideata con la convinzione che un tasso di rendimento negativo sul mercato obbligazionario fosse un evento estremamente improbabile e che, pertanto, in presenza di valori negativi sulla curva dei tassi di interesse, fosse lecito ritenere nullo il rischio di una ulteriore riduzione della curva. Nell'attuale contesto di mercato si sono, invece, osservate curve di interesse con tassi negativi anche a 15 anni di scadenza e movimentazioni prevalentemente al ribasso della curva.

L'intento del regolatore è stato, quindi, quello di introdurre nel modello di valutazione dei rischi finanziari la possibilità che un tasso negativo possa ulteriormente decrescere (rischio tasso di interesse).

In base alle prime evidenze rilevate negli esercizi di stress test, tale modifica produrrebbe un impatto significativo e peggiorativo soprattutto sul bilancio delle imprese con un importante disallineamento in termini di durata media tra attività e passività detenute. Per questo motivo, Eiopa intende, comunque, introdurre un periodo di transizione di cinque anni, al fine di rendere graduale tale modifica e di dare il tempo alle compagnie di adottare misure correttive.

Già nel 2019, Eiopa ha previsto la possibilità di riduzione dello stress al 22% per gli investimenti in azioni aventi determinate caratteristiche: tale modifica, però, è stata recepita con difficoltà da parte di molte compagnie a causa di alcune criticità d'interpretazione. Di riflesso, sono stati riportati i nuovi criteri per l'identificazione dei portafogli azionari come *long term equity*, tra cui la necessità di dimostrare di avere passività illiquide con durata superiore a 10 anni per il business vita e la presenza di un adeguato buffer di liquidità per il ramo danni.

(continua a pag. 3)



(continua da pag. 2)

La formula per il calcolo del requisito di capitale prevede benefici di diversificazione grazie all'applicazione di *matrici di correlazione tra rischi*. La revisione non prevede sostanziali modifiche a tali fattori ad eccezione della riduzione del parametro di correlazione tra il rischio spread e quello di riduzione dei tassi di interesse che risulterà pari al 25%.

## I QUESITI APERTI

L'indicatore di solvibilità è costituito dal rapporto tra fondi propri e requisito di capitale: alcune compagnie fanno notare come Eiopa si concentri molto spesso sull'assorbimento di capitale e non sulla volatilità dei fondi propri che sembra, invece, rappresentare il vero driver di oscillazione dell'indicatore.

In realtà, la normativa Solvency II prevede già un meccanismo per contrastare in maniera molto efficace la volatilità dei fondi propri dovuto agli spread creditizi: si tratta del cosiddetto aggiustamento di congruità (*matching adjustment*). Tuttavia, i requisiti per la sua applicabilità risultano essere troppo stringenti per il mercato assicurativo italiano (vedi, ad esempio, l'eliminazione del rischio di estinzione anticipata o il perfetto allineamento tra attività e passività). Tale soluzione potrebbe permettere di ridurre, almeno sulla parte di portafoglio *backbook* e chiuso a nuova produzione, la perdita dovuta a garanzie molto elevate sottoscritte in un periodo economico in cui la normativa Solvency non era stata ancora concepita. In tal modo si potrebbe liberare capitale rendendolo disponibile per effettuare investimenti alternativi: molte compagnie si domandano come mai ancora non siano stati menzionati da Eiopa gli investimenti Esg, acronimo utilizzato per identificare gli investimenti responsabili che perseguono obiettivi tipici della gestione finanziaria ponendo l'attenzione anche su aspetti di natura ambientale, sociale e di governance.

Nel contesto odierno, in cui il tema della sostenibilità assume centralità, appare controverso eguagliare, in termini di accantonamento del requisito di capitale, un investimento in una centrale di carbone e quello in una centrale idroelettrica o fotovoltaica.

Sebbene definire a fondo la tassonomia di un investimento Esg possa risultare complesso, le compagnie vorrebbero ricevere una specifica informativa in merito, facendo sì che la revisione della normativa Solvency II possa risultare uno strumento utile anche per favorire lo sviluppo di una economia sempre più sostenibile.

**Alessandra Fanciullo,**  
senior manager di Mbs Consulting

## COMPAGNIE

# Eletto il nuovo cda di Itas Mutua

**Il 5 maggio sarà nominato il nuovo presidente, in sostituzione di Fabrizio Lorenz, a fine mandato. Deliberati benefici di mutualità per un milione di euro**

**Itas Mutua** ha un nuovo consiglio di amministrazione, in carica per il triennio 2021-2023. L'elezione è avvenuta il 30 aprile nell'ambito dell'assemblea generale dei delegati che si è svolta con la formula del "rappresentante designato".

Con una larga maggioranza (95%) è stata eletta la lista *Progetto Mutualità* che porta in cda **Giuseppe Consoli, Alessandro Molinari, Franco Dalla Sega, Maria Emanuela de Abbondi, Alberto Pacher, Tanja Pichler, Luciano Rova, Domenico Rocco Siclari, Thomas Voigt, Giancarlo Bortoli e Alexander von Egen**, oltre ai rappresentanti indicati dai soci sovventori, **Maurizio Coseani** (per **Banca di Cividale**), **Christian Sipöcz** (per **Vhv Allgemeine**) e **Giovanni Tarantino** (per **Hannover Rück**).

Per la carica di sindaci effettivi di Itas Mutua sono stati eletti **Maurizio Postal, Alessandro Trevisan e Dario Ghidoni**.

Nella prossima riunione, fissata per mercoledì 5 maggio, il nuovo cda provvederà alla nomina al proprio interno del presidente e delle altre cariche previste dallo statuto. Il presidente uscente di Itas Mutua, **Fabrizio Lorenz**, giunto alla conclusione del suo mandato, ha voluto esprimere la propria soddisfazione per i risultati raggiunti nel triennio di governo.

L'assemblea ha poi approvato il bilancio 2020, chiuso con un utile netto di 26,4 milioni di euro e un Solvency Ratio del 184%. Su proposta del cda l'assemblea ha deliberato l'approvazione di un *Beneficio di mutualità* di un milione di euro, che quest'anno si è deciso di destinare ai titolari di polizze nei rami turismo e commercio, due tra i settori più colpiti dalle conseguenze negative della pandemia. A queste categorie di contratti, dunque, a partire dal 1° luglio 2021 e fino al 30 giugno 2022 verranno riconosciute delle speciali riduzioni del premio netto di polizza in fase di rinnovo.

**Beniamino Musto**

## Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

## INSURANCE CONNECT TV

### Perché gli agenti temono la concorrenza?



**Fabio Orsi**, partner Innovation Team, Mbs Consulting.

Cosa spinge gli agenti a temere sempre la distribuzione di prodotti assicurativi attraverso altri canali, dalle compagnie dirette ai comparatori, fino al canale bancario? In questo suo primo intervento, Fabio Orsi, partner di Innovation Team, Mbs Consulting ripercorre paure a volte infondate, come dimostrano i numeri, e documenta la situazione del canale agenziale dopo dieci anni, tra contrazione del mercato e perdita di competitività.

**GUARDA L'APPROFONDIMENTO  
SU [WWW.INSURANCECONNECT.TV](http://WWW.INSURANCECONNECT.TV)**

