

PRIMO PIANO

Premi vita, continua il calo

Nel mese di settembre, la nuova produzione vita delle imprese italiane ed extra Ue è stata pari a 4,9 miliardi di euro, cioè l'ammontare più basso se comparato allo stesso mese degli ultimi otto anni. Il calo è stato del 23,6% rispetto a quello del 2021, quando il volume di nuovi affari registrava comunque una contrazione del 5,7% rispetto al mese di settembre 2020. Da inizio anno, i nuovi premi vita emessi sono stati pari a 55,4 miliardi, il 13,9% in meno rispetto allo stesso periodo del 2021, quando si osservava invece un incremento del 16% su base annua. Considerando anche i nuovi premi vita delle imprese Ue, pari a 828 milioni di euro, pressoché dimezzati rispetto al corrispondente mese del 2021, i nuovi affari vita complessivi nel mese di settembre sono stati pari a 5,7 miliardi, per un calo del 28,7%, mentre da inizio 2022 hanno raggiunto 63,8 miliardi, il 17,3% in meno rispetto all'analogo periodo dell'anno scorso.

Da gennaio, i premi di ramo I (imprese italiane e rappresentanze extra Ue) sono ammontati a 35,8 miliardi, la raccolta più bassa dal 2014, il 7% in meno rispetto all'analogo periodo del 2021, quando il ramo registrava invece una lieve crescita dello 0,9%. In calo anche il ramo III, con una raccolta a 19,1 miliardi, il 24,7% in meno rispetto ai primi nove mesi del 2021.

Fabrizio Aurilia

DALLE AZIENDE

Un nuovo approccio alla validazione dei modelli ALM dinamici

La validazione indipendente dei modelli ALM stocastici usati dalle compagnie assicurative è un'attività fondamentale e talvolta particolarmente complessa. Milliman ha sviluppato un approccio innovativo usando uno strumento progettato appositamente per questo scopo: Milliman Agile ALM

La valutazione di portafogli di contratti rivalutabili italiani richiede l'impiego di modelli Alm dinamici stocastici complessi per la presenza di opzioni e garanzie finanziarie implicite. La completezza di questi modelli è considerata, giustamente, dalle compagnie, un'opportunità per gestire diverse attività di valutazione, quali la progettazione e il pricing di nuovi prodotti, l'asset-liability management e la definizione delle future management action, tutte finalizzate a una migliore comprensione dei rischi aziendali.

Uno degli aspetti chiave della validazione di questi modelli è garantire la correttezza dei calcoli e dei risultati che essi producono.

Data la notevole complessità dei modelli Alm dinamici stocastici ciò non è semplice, perché non è infrequente che vi siano errori nel codice o che il modello possa non essere utilizzato correttamente.

Nel nostro lavoro di consulenza, ci siamo imbattuti in modelli di clienti che producevano risultati sostanzialmente sbagliati. Ma abbiamo anche visto spesso modelli che producevano risultati controintuitivi che, dopo analisi approfondite, si sono rivelati corretti. Avere fiducia nei risultati e capire perché questi si muovono in una certa direzione è essenziale per gestire efficacemente questo tipo di business.

La validazione indipendente dei modelli è un passaggio necessario per acquisire fiducia nei risultati, ma raramente si tratta di un esercizio semplice.

(continua a pag. 2)



Ed Morgan, head of strategy and M&A, Milliman Italy & CEE

 **INSURANCE CONNECT È SU TWITTER**

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

In passato la validazione è stata spesso affrontata replicando singole funzionalità dei modelli in Excel. Tuttavia questa attività può richiedere molto lavoro e non è agevole replicare tutte le funzionalità di un modello Alm in tempi ragionevoli. Di conseguenza, gli esercizi di validazione spesso non sono sufficientemente completi per garantire assoluta confidenza nella correttezza del modello.

Un ulteriore problema è che spesso i modelli Alm ricorrono ad approssimazioni per facilitare il modelling o migliorare le performance di calcolo, semplificando o riducendo la frequenza dell'interazione tra attivi e passivi e standardizzando le management action. In genere è molto difficile verificare la materialità di queste approssimazioni, in particolare nei calcoli stocastici.

Abbiamo visto spesso compagnie dover fare affidamento su modelli di cui non erano completamente sicure, con conseguente senso di frustrazione. A partire da questa esperienza, abbiamo sviluppato un approccio di validazione innovativo per l'Alm dinamico, che si basa sull'impiego di due modelli in parallelo: il modello Alm del cliente e un modello ausiliario sviluppato da Milliman usando uno strumento innovativo progettato per questo scopo, Milliman Agile Alm.



IL RICALCOLO INDIPENDENTE

Il confronto di risultati di modelli indipendenti è una tecnica di validazione efficace, tuttavia poco praticabile per i modelli Alm dinamici stocastici. Il trucco che ci consente di usare questo approccio è aver separato il modello degli attivi da quello dei passivi, mantenendo lo stesso livello di accuratezza di un vero modello Alm dinamico. La separazione dei due modelli è molto efficiente, in quanto consente di sfruttare il modelling dei passivi già a disposizione della compagnia e concentrare la validazione sul modelling e le interazioni Alm.

Le compagnie hanno in genere piena fiducia nei propri modelli deterministici dei passivi. La validazione si concentra allora sulla proiezione degli attivi e sull'interazione tra attivi e passivi. Con questo approccio, il modello degli attivi e le management action sono standardizzati in uno strumento separato: Agile Alm. Esso si differenzia dai modelli standard in quanto i passivi non vengono modellati, piuttosto si importano i flussi di cassa analitici per ogni scenario economico.

Tuttavia, lo strumento è più di un semplice modello di attivi, perché cattura le interazioni tra attivi e passivi allo stesso modo di un modello Alm dinamico. Lo fa attraverso un processo iterativo per garantire il corretto fitting di attivi e passivi. Questo semplice processo è molto efficace e fornisce una validazione indipendente e robusta dei risultati calcolati dal modello ufficiale.

CASE STUDY DI VALIDAZIONE

Un primario assicuratore internazionale ci ha chiesto di validare il calcolo del valore delle opzioni e delle garanzie finanziarie (Tvfog) ottenuto usando un software di proiezione attuariale di terze parti. La nostra analisi si è basata sui risultati provenienti dal modello Alm dinamico e dal modello dei soli passivi, entrambi di proprietà della compagnia.

Abbiamo configurato Agile Alm con le informazioni sul portafoglio e le regole di gestione degli investimenti modellate dalla compagnia. La calibrazione del modello è stata eseguita tramite un processo iterativo in cui Agile Alm, usando i flussi di cassa dei passivi in input, ha ricalcolato i rendimenti contabili degli attivi. I rendimenti sono stati quindi impiegati in una nuova proiezione dei passivi per ottenere nuovi flussi di cassa. L'intero processo richiede in genere da due a tre iterazioni per ottenere una buona convergenza sotto tutti gli scenari.

L'analisi iniziale ha mostrato alcune differenze tra i risultati prodotti dal modello Alm dinamico della compagnia e quelli del modello dei passivi alimentato da Agile Alm. Queste differenze sono state investigate e hanno permesso di identificare delle imprecisioni nel modello Alm dinamico della compagnia. Corretti gli errori del modello e aggiornata l'analisi, abbiamo ottenuto risultati decisamente più coerenti, con una differenza tra le best estimate stocastiche (Bel) dello 0,05%. L'analisi ha fornito un modo pratico ed efficace per identificare e correggere i problemi del modello Alm dinamico della compagnia e validare in modo indipendente il calcolo del Tvfog.

L'impiego di Agile Alm per validare modelli esistenti è solo il primo passo. Dopo la validazione iniziale, è possibile ad esempio testare asset allocation o management action alternative, ottimizzando il processo Alm o porzioni di altri processi di risk management. Inoltre Agile Alm può essere usato efficacemente per proiezioni Alm in ambito real-world. Nel complesso, riteniamo che questo nuovo approccio rappresenti un'aggiunta preziosa al kit degli strumenti per il modelling finanziario in un gran numero di situazioni differenti.

Ed Morgan,
head of strategy and M&A, Milliman Italy & CEE

PRODOTTI

Auto elettrica, al via la polizza Allianz Lithium

Il contratto dedicato alle vetture elettriche o ibride plug-in è stato sviluppato da Allianz Spa in partnership con i principali car maker di questo settore

Dopo l'annuncio dello scorso aprile, fa il suo debutto anche in Italia **Allianz Lithium**, la polizza dedicata alle auto elettriche o ibride plug-in. Sviluppata da **Allianz Spa** sulla base dell'esperienza internazionale del gruppo **Allianz**, è stata messa a punto anche attraverso la collaborazione con i principali costruttori di veicoli elettrici, e con **Allianz Partners**, per quanto riguarda gli ambiti relativi all'assistenza stradale.

La polizza aggiunge alle tradizionali protezioni tipiche di una polizza auto, nuove garanzie e servizi in grado di gestire i rischi tipici di questi veicoli. Come spiega una nota di Allianz, il prodotto è stato messo a punto "tenendo in considerazione le peculiarità delle nuove tecnologie ecosostenibili: le auto ad alimentazione elettrica sono altamente tecnologiche, si guidano in modo diverso, si riparano con procedure nuove e sono dotate di una batteria di trazione molto costosa, che può valere fino al 50% del costo dell'auto".

In caso di incidente Rca senza colpa o con colpa parziale, con **Allianz Lithium** è possibile proteggere il valore a nuovo dell'auto, o delle sue componenti inclusa la batteria di trazione, integrando la liquidazione fino al 100% del danno. **Allianz Lithium** prevede inoltre prestazioni di assistenza appositamente progettate sulle caratteristiche delle auto elettriche e sull'esperienza d'uso dei loro proprietari. Ad esempio, alcune auto elettriche non possono essere trainate, altre devono essere riparate esclusivamente presso officine autorizzate dalla casa costruttrice, i tempi di ricarica della batteria possono inoltre essere molto lunghi.

Frutto della collaborazione con **Allianz Partners** è invece l'inserimento in polizza di servizi specifici per i possessori di auto elettriche, ad esempio l'invio di un mezzo di soccorso munito di fast-charge in caso di esaurimento della carica, o, in alternativa, un carro attrezzi certificato per veicoli elettrici, per trasportare il veicolo alla colonnina di ricarica più vicina. In caso di guasto o incidente che richieda l'intervento del carro attrezzi, il cliente può preferire che l'auto sia portata alla più vicina officina della casa costruttrice del veicolo. **Allianz** estende inoltre la protezione a tutti gli accessori di ricarica di proprietà, inclusa la colonnina domestica, e tutela anche in caso di attacchi informatici, diretti al sistema operativo dell'auto, che potrebbero comprometterne l'efficienza e la sicurezza.

Beniamino Musto

BANCASSICURAZIONE

Crédit Agricole Assicurazioni rinnova "Protezione Guida"

La compagnia del gruppo francese propone la sua polizza auto con una nuova logica insurance as a service

Crédit Agricole Assicurazioni rinnova la polizza auto **Protezione Guida**, con una logica *insurance as a service*, come scrive la compagnia in una nota, "con la presa in carico della totalità delle esigenze dei propri clienti".

Protezione Guida, distribuita attraverso le filiali del gruppo **Crédit Agricole Italia** a partire da ieri, prevede garanzie tradizionali ampliate e garanzie supplementari facoltative, con l'obiettivo di incentivare una mobilità sostenibile. Tra le novità, la garanzia **Assistenza green mobility**, dedicata agli autoveicoli elettrici che, in caso di guasto, unisce l'assistenza base alla facoltà di trasporto alternativo e di traino al punto di ricarica, e la garanzia **Infortuni in mobilità** che prevede, oltre alle classiche coperture per i conducenti, l'indennizzo di infortuni subiti alla guida di veicoli in sharing, monopattini elettrici, su mezzi pubblici e in bicicletta.

Ampliate anche le garanzie tradizionali, come l'estensione della **Kasko** ai pneumatici, la valorizzazione a nuovo di veicoli e pezzi di ricambio per furti nei 24 mesi dall'immatricolazione, l'introduzione di un servizio tracking dei veicoli rubati tramite la geolocalizzazione della **black box**, e l'estensione della garanzia **Tutela legale** a sinistri che possano coinvolgere l'assicurato in qualità di pedone, passeggero su mezzi pubblici o privati diversi da quello indicato in polizza.



© ThomKC - envato

F.A.

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

XX Convegno Benpower

RIDISEGNARE UN MONDO NUOVO NELLA SOCIETÀ DEL RISCHIO

VENERDÌ 11 NOVEMBRE H 10.30 - 12.30

Tavola Rotonda h 10.30 - 11.30

Affrontare le sfide globali nel settore dei sinistri property

Marisa Abbati, Vicepresidente Acb

Marco Frattoloni, Rappresentante Aipai in Fuedi

Sergio Ginocchietti, Amm. Unico G&R Consulting

Paolo Iurasek, Vicepresidente Anapa

Tavola Rotonda h 11.30 - 12.30

Gestione emergenze: ridefinire obiettivi e processi

Luigi Baccaro, Claims Director Sara Assicurazioni

Titti De Spirt, AD Win Wholesale Insurtech Network

Lorenzo Spagna, Presidente CdA Rda Servizi

Luca Tavecchia, Head of Claims No-Motor Generali Italia

Renato Vecchio, Direttore Assicurativo e RM Benpower

Moderatrice: Maria Carolina Balbusso

Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

REGISTRATI
GRATUITAMENTE
CLICCANDO QUI

L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Tra inflazione, crisi energetica e gravi difficoltà sociali, il ramo Rc auto è condizionato dalla necessità di conciliare il rigore tecnico con la qualità della relazione con il cliente in fase assuntiva, nella proposizione di servizi a valore aggiunto, nella gestione dei sinistri. La tenuta del sistema Rc auto richiede ulteriori interventi legislativi in grado di limitare l'evasione assicurativa, migliorare in particolare la gestione del risarcimento diretto e gli elementi di valutazione nei meccanismi di bonus-malus. Ma il settore assicurativo si confronta anche con le opportunità introdotte dalla nuova mobilità mettendo in campo investimenti, stringendo partnership, costruendo modelli di business basati sulla tecnologia ma non solo, che stanno contribuendo a modificare la fisionomia dell'assicurazione nel nostro Paese. Il tutto con la certezza che, anche per l'Rc auto, i prossimi mesi saranno decisivi per il ruolo che il mondo assicurativo potrà ricoprire in un ambito di offerta fondamentale per i cittadini, le imprese e per l'economia italiana.

Il convegno si propone di analizzare:

- I motivi di una riforma dell'Rc auto
- Problematiche e opportunità di sviluppo del ramo auto
- Come ottimizzare il portafoglio auto
- Nuova mobilità: scenari, trend, iniziative e soluzioni assicurative
- Gli ecosistemi della mobilità: quali modelli di business?
- Evoluzione dell'offerta di servizi
- Strategie distributive e proposizioni commerciali
- Il contributo della tecnologia e dell'insurtech per la formulazione di prodotti, l'attività antifrode e la gestione di sinistri
- L'importanza del Preventivatore per l'Rc auto
- Il contrasto alle frodi
- Modelli vincenti per la gestione dei sinistri

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

CONVEGNO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ LA NUOVA MOBILITÀ PER LA TRASFORMAZIONE DEL PAESE - Sergio Savaresi, professore di automazione del Politecnico di Milano - Lorenzo Tavazzi, partner di The European House Ambrosetti
09.50 – 10.10	■ AUTOMOTIVE: MODELLI DI BUSINESS E PARTNERSHIP, SOLUZIONI ASSICURATIVE PER LA NUOVA MOBILITÀ - Giuseppe Barbati, direttore generale di Double S Insurance Broker
10.10 – 10.40	■ Tavola Rotonda – STRATEGIE, TECNOLOGIE E INIZIATIVE PER LO SVILUPPO DELL'RC AUTO - Matteo Bevilacqua, ceo di wefox Italia - Roberto Lecciso, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
10.40 – 11.00	■ BUSINESS MOTOR EVOLUTION: A GUIDARE SONO I METADATI - Giuseppe Dosi, head of insurance market di Crif
11.00 – 11.20	■ COSÌ CAMBIA L'ECOSISTEMA DELLA MOBILITÀ - Alberto Busetto, amministratore delegato e general manager di Generali Jeniot - Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai
11.20 – 11.45	◆ Coffee break
11.45 – 13.00	■ Tavola Rotonda – I CITTADINI E LA RIFORMA DELL'RC AUTO: QUALI URGENZE PER LA TENUTA DEL SISTEMA? - Fabiola Cipolloni, titolare del servizio stanza di compensazione e ruolo periti assicurativi di Consap - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass - Marco Festelli, vice presidente nazionale di Confconsumatori - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

CONVEGNO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

PROGRAMMA

14.00 – 14.20	■ IL VALORE DI UNA OFFERTA INTEGRATA E DIVERSIFICATA DELLA GESTIONE SINISTRI - <i>Giovanni Campus, ceo di Msa Mizar</i>
14.20 – 14.40	■ PRESENTE E FUTURO DELL'AUTO: OPPORTUNITÀ E SOLUZIONI - <i>Marco Morello, sales manager Italia di Glassdrive (Gruppo Saint-Gobain)</i>
14.40 – 15.00	■ MODELLI DISTRIBUTIVI PER IL MONDO AUTO - <i>Nicola Bellome, direttore commerciale rete agenti di Axa Assicurazioni</i> - <i>Mauro Palonta, responsabile commerciale di Intesa Sanpaolo Assicura</i>
15.00 – 15.20	■ IL RISARCIMENTO IN FORMA DI RENDITA E IN FORMA SPECIFICA - <i>Maurizio Hazan, studio legale THMR</i>
15.20 – 15.40	■ INSURTECH: TECNOLOGIE E SOLUZIONI PER L'EVOLUZIONE DELL'RC AUTO - <i>Mario Carnevale, director di Deloitte Consulting</i>
15.40 – 15.50	■ KEYNOTE SPEECH - <i>Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group</i>
15.50 – 16.50	■ Tavola Rotonda – LA GESTIONE DEI SINISTRI VERSO MODELLI DI SERVIZIO AL PASSO CON I TEMPI - <i>Luigi Baccaro, direttore sinistri di Sara Assicurazioni</i> - <i>Nicola Bajona, head express & direct claims di Zurich Italia</i> - <i>Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua</i> - <i>Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group</i> - <i>Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai</i> - <i>Maurizio Rainò, direttore claims & customer operation di Axa Italia</i>
16.50 – 17.00	◆ Chiusura lavori

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO