

Nuove regole e riassicurazione

SIG. CARLO FAINA - R.I.B. REINSURANCE INTERNATIONAL BROKERS S.P.A., MILANO

Le nuove disposizioni che intendono regolare il mercato dell'assicurazione e della riassicurazione sono numerose ed importanti, così come lo sono le recenti normative concernenti l'ambiente dell'intermediazione, spesso decisive per molte società del settore.

Vorrei oggi cercare di sottoporre alla Vostra attenzione i principali elementi di cambiamento che interessano le nostre clienti, le compagnie assicuratrici ed i riassicuratori, con riferimento al progetto "Solvency 2", cercando di conservare la necessaria prospettiva dettata dal nostro ruolo, che è quello degli intermediari all'interno dell'ambiente assicurativo e riassicurativo.

È intuitivo comprendere che, se stiamo parlando di un cambiamento delle "regole del gioco", questo significa che qualcosa all'interno delle attuali regole non funzionava più a dovere.

Questo non significa che tali regole erano inadeguate, anzi credo si debba riconoscere che tanto dell'impianto regolamentare in essere fino ad oggi ha contribuito in modo sostanziale alla crescita del nostro mercato negli ultimi decenni. Tuttavia i tempi sono indiscutibilmente cambiati, ed evidentemente parte del sistema normativo non era più allineato alle nuove situazioni e scenari in cui il sistema stesso si deve applicare.

Le nuove regole che interessano il mercato italiano, vengono a realizzare un cambiamento che è da tempo in atto a livello europeo.

Per meglio comprendere la necessità di questo cambiamento, ritengo possa essere interessante osservare brevemente quale era la situazione prima dell'ideazione del progetto chiamato "Solvency 2".

L'impianto regolamentare attualmente in vigore ("Solvency 1") è costituito da disposizioni stabilite a partire dagli anni '60, quindi piuttosto datate se si prova ad immaginare la portata dei cambiamenti occorsi nell'arco di quasi un cinquantennio.

Queste disposizioni hanno visto la loro origine in un periodo in cui l'integrazione fra i vari Paesi dell'Europa, tra i quali l'Italia, era molto limitata.

Senza dubbio un processo d'integrazione europea era già in corso (tutti i principali trattati europei hanno avuto origine proprio negli anni '60), ma diversi erano lo spirito e la sensibilità nei confronti dell'ambiente europeo nei vari mercati nazionali.

In modo più specifico presentavano differenze sostanziali gli ambienti finanziari in generale, e quello assicurativo e riassicurativo in modo particolare.

Cerchiamo quindi di rilevare le differenze di scenario più importanti riguardo ai mercati assicurativi:

- Si osservava una presenza abbastanza diffusa di accordi di "market co-operation", quali l'istituto della co-assicurazione, i vari "pools" nazionali (riferiti a determinati rischi particolari), accordi che, appunto, consentivano un certo livello di co-operazione tra i vari operatori del mercato.
- Vi erano anche istituti atti a determinare una forma di condivisione ed approvazione comune di premi e/o condizioni assicurative (i cosiddetti "comitati tecnici", che si occupavano di situazioni tecniche specifiche del mercato).
- Vi era, inoltre, un'impostazione delle politiche di investimento delle compagnie di assicurazione diversa da quella attuale; gli investimenti erano diretti soprattutto verso attività immobiliari e Titoli di Stato.



- Vi erano anche limitazioni, in alcuni Paesi tra cui l'Italia, riguardanti la circolazione di capitali verso l'estero.
- Vi era, infine, una generalizzata difficoltà nel reperire informazioni tecniche adeguate riguardo ai rischi, ed un'analoga difficoltà nell'inquadrare con sufficiente certezza la situazione reale delle esposizioni sottoscritte dalle compagnie.

Tutti questi elementi generavano una situazione di difficoltà nel presentare informazioni adeguate all'esterno, quindi nelle relazioni con i clienti, con altri assicuratori e riassicuratori, con gli investitori ed i mercati finanziari.

Si può in sostanza inquadrare un profilo di difficoltà nel dare una chiara rappresentazione riguardo alla solvibilità delle compagnie.

L'elemento fondamentale di questa valutazione, com'è intuitivo, è il "Margine di Solvibilità", che sarà quindi uno degli indicatori più importanti che saranno presi in considerazione nel nuovo sistema regolamentare.

Nell'ambito di "Solvency 1", il calcolo del Margine di Solvibilità era effettuato mediante l'osservazione di vari parametri e relative combinazioni:

- premi sottoscritti;
- conteggi particolari riguardanti il valore del sinistro medio;
- fondo di garanzia;
- coefficienti di "penalizzazione" particolari per le attività in certi rami tecnici, quali trasporti ed aviazione.

Si può riassumere dicendo che la valutazione era basata su indici di tipo quantitativo, che difficilmente consentivano di rilevare il livello di rischiosità del business.

COM'ERANO VALUTATE LE COMPAGNIE DALL'ESTERNO, DA PARTE DEL MERCATO, DEGLI INVESTITORI E DEGLI ANALISTI

L'obiettivo principale, per una compagnia di assicurazioni, era rappresentare solidità finanziaria:

- costituiva un elemento di valutazione positiva un utile anche modesto, purché in continua crescita;
- non era considerata determinante una politica di distribuzione di dividendi, di remunerazione del capitale;
- erano particolarmente apprezzate politiche molto cautelative negli investimenti delle società;
- ideali le plusvalenze nascoste negli "assets", per garantire solidità anche in tempi più difficili.

Vi era in generale una valutazione, da parte di analisti ed investitori, secondo la quale il titolo assicurativo era un investimento di lungo termine, assolutamente non speculativo.

COME SI INQUADRAVA IN QUESTO AMBIENTE LA RIASSICURAZIONE

Prima degli anni '90 la riassicurazione era utilizzata in modo tradizionale, con una preferenza soprattutto per le forme proporzionali e le cessioni in quota.

A partire dai primi anni '90, la riassicurazione in quota diventa più rara, fino addirittura a scomparire per alcuni rami tecnici, quindi si assiste ad una crisi di disponibilità e di capacità.

In questa situazione guadagnano spazi importanti le coperture su base "XL" e "Stop-loss".

È il periodo della cosiddetta "creatività", della scoperta dei benefici dell'"ART" e di diverse soluzioni riassicurative alternative, che andavano, di fatto, a coprire una mancanza d'offerta e di capacità.

Con gli ultimi anni '90 e fino ad oggi, si manifestano in modo più o meno uniforme alcune tendenze, aree critiche che riguardano in parte l'interno delle compagnie di assicurazione, mentre in parte sono determinate dal mercato esterno.

All'interno delle Compagnie si osservano alcuni problemi ricorrenti:

- Volatilità dei risultati, intrinseca al business assicurativo in quanto ciclico, dovendo dipendere dal costo variabile dei sinistri.
- Fattori quali l'aumento di frequenza dei sinistri, l'aumento di valore del sinistro medio (come nel caso della Rc Auto), l'aumento del numero di sinistri di grandi dimensioni (Calamità Naturali), che provocano una sofferenza dei margini.
- Sempre all'interno delle compagnie, per quel che riguarda la politica di investimento dei premi raccolti, avviene una discesa verticale dei tassi d'interesse, quindi i rendimenti finanziari si riducono ai minimi storici;
- Si assiste inoltre al problema della volatilità delle borse internazionali (soprattutto dal 1999/2000) ed alla successiva crisi dei mercati finanziari.
- Avvengono infine casi d'utilizzo a volte distorto di tecniche riassicurative - un esempio è quello della "Finite Reinsurance" - che, mutate dai concetti di "creatività" sviluppati negli anni precedenti, sono in certi casi utilizzate per dare rappresentazioni scorrette delle realtà economiche e societarie.

Per quanto riguarda invece la situazione esterna alle compagnie:

- vi è da parte degli azionisti una richiesta di sempre maggiore trasparenza e di maggiori ritorni sul capitale investito;
- le autorità di vigilanza identificano sempre più chiaramente come illecite certe pratiche di riassicurazione non convenzionale;
- aumenta l'importanza di una procedura efficiente ed accurata di "reporting" dell'attività societaria e dei relativi risultati;
- diventa infine essenziale la valutazione del "rating", tanto il proprio, quanto quello delle controparti nel business (per esempio i riassicuratori).

Dall'analisi degli elementi sin qui esposti, pare potersi concludere che l'ambiente "Solvency 1" non consenta, negli attuali scenari, un'individuazione sufficientemente puntuale del fattore di rischiosità delle società di assicurazione.

Il nuovo termine, la definizione del parametro che oggi più d'ogni altro concentra le attenzioni di investitori ed analisti è "Risk Based Capital". Di fatto si ritiene preferibile mettere in relazione tra loro fattori dapprima meno considerati, i quali sono ora ritenuti decisivi nella valutazione del livello di rischiosità e redditività dell'Impresa.

I nuovi scenari hanno determinato l'evoluzione del concetto di "Capital Management" verso un sistema di valutazione del rischio di tipo qualitativo, e non più quantitativo.

Questo ambiente vede un forte sviluppo di strumenti di controllo dei rischi diversi e più raffinati, una crescita che è in larga parte assistita dall'introduzione di nuove tecnologie; ne sono un valido esempio l'utilizzo degli "stress test", così come la modellistica per determinate tipologie di rischi.

È questa un'evoluzione che riguarda tanto la valutazione della rischiosità dell'azienda, quanto l'atteggiamento dell'azienda stessa verso l'assunzione dei propri rischi, quindi il "core business" nel settore assicurativo.

I nuovi metodi di valutazione interessano, infatti, anche l'analisi dei rischi da sottoscrivere, quindi anche nell'"underwriting" avviene la transizione dall'approccio di tipo deterministico, e si perfeziona quello di tipo probabilistico.

In questo ambiente, cresce la necessità di adeguare il sistema della solvibilità alla nuova realtà, e soprattutto di programmarne il futuro sviluppo; per questo prende forma il progetto "Solvency 2".

SOLVENCY 2

Attraverso il progetto "Solvency 2" s'intende rendere operativo un orientamento strategico fondato su alcune linee guida:

- la tutela degli assicurati (siano essi persone fisiche o giuridiche);
- la trasparenza del mercato;
- la confrontabilità e verificabilità a livello europeo dei risultati e delle situazioni finanziarie delle compagnie.

Si tratta quindi di un progetto destinato ad avere importanti effetti economici, sia in termini di costi, sia di benefici.

Gli impegni economici ed amministrativi saranno rilevanti per tutte le parti in causa:

- per le compagnie di assicurazione: pensiamo agli adempimenti in materia di "compliance", di investimenti in sistemi tecnologici avanzati, di modellistica, di analisi dei rischi, di "risk management", di organizzazione di reportistica più efficace;
- per le Autorità di Vigilanza, le quali dovranno seguire il progetto e controllarne il corretto sviluppo.

Con l'attuazione del progetto "Solvency 2" il Margine di Solvibilità richiesto diventa molto più elevato, per tutto il mercato.

La linea programmata dal progetto "Solvency 2" riprende il concetto dei 3 pilastri, già identificati in precedenza con la direttiva "Basilea 2", tuttavia la definizione degli stessi è differente, ed è la seguente:

1. requisiti di capitalizzazione, ovvero di capitale calcolato ed allocato in conformità ad un'analisi dettagliata dei rischi;
2. attività di vigilanza e controllo;
3. disciplina dei mercati.

In questa nuova situazione, abbiamo identificato un certo numero d'opportunità per servizi dedicati (dal Gruppo R.I.B., naturalmente) alle nuove esigenze regolamentari in materia di riassicurazione.

Il nuovo scenario consente, e di fatto dà l'impulso per, un ampliamento del ruolo del broker di riassicurazione, che non si presenta più come un "provider" di capacità a titolo principale, ma va invece ad affiancarsi alla compagnia cliente, prestando un servizio d'assistenza e consulenza a più alto valore aggiunto, articolato secondo le effettive necessità.

Nell'ambito del progetto "Solvency 2", per il quale è prevista la realizzazione durante i prossimi 5 anni, alcune nuove regole sono già state introdotte da diversi Paesi nell'ambito dell'Unione Europea.

È il caso delle nuove norme e procedure imposte al mercato assicurativo e riassicurativo dalla FSA (Financial Services Authority), subentrata nel ruolo di vigilanza dei mercati assicurativi nel Regno Unito, e - per quanto riguarda il mercato Italiano - delle recenti disposizioni che sono state presentate per la consultazione dall'ISVAP, lo scorso 5 luglio 2005.

Proprio nell'ambito di queste recenti disposizioni dell'ISVAP si vanno, secondo noi, ad inquadrare alcune aree d'intervento professionale "qualitativo" del broker di riassicurazione in Italia.

Queste comprendono dunque interventi che riguardano sia i sistemi dei controlli interni, sia la gestione dei rischi delle Compagnie, ed in particolare il settore della Riassicurazione Passiva.

Per le Compagnie, infatti, sono previsti adempimenti ed attività obbligatorie a diversi livelli, i quali devono essere eseguiti con la necessaria efficacia e puntualità, per garantire un corretto inquadramento della gestione operativa, e per non incorrere in sanzioni.

È dunque necessario prevedere:

- Interventi di assistenza professionale a livello di delibera dell'Organo Amministrativo della compagnia; in questo senso le disposizioni dell'ISVAP prevedono che debba essere determinata entro tempi relativamente brevi una strategia riassicurativa precisa, la quale comprenda l'analisi e l'individuazione di alcuni specifici elementi.
- Altri interventi di assistenza professionale, laddove può rendersi necessario a livello di attività di direzione, e di attività operative in generale.

Per quanto riguarda gli interventi a livello di delibera dell'Organo Amministrativo, si tratterà di determinare di volta in volta, secondo le necessità che le singole compagnie potranno manifestare, eventuali esigenze d'analisi di portafoglio, volte soprattutto a determinare il livello ottimale della ritenzione.

- La ritenzione dei rischi, infatti, è uno dei principali parametri che dovranno essere stabiliti nella delibera dall'Organo Amministrativo, riveste quindi un ruolo di primo piano nella determinazione della strategia di riassicurazione.

Altri interventi a livello di delibera dell'Organo Amministrativo possono riguardare:

- l'analisi delle coperture riassicurative in essere, che a sua volta potrà determinare:
 - le caratteristiche delle ricoperture effettivamente necessarie;
 - l'indispensabile raffronto con quanto reperibile sul mercato;
- la condivisione degli obiettivi della delibera in materia di riassicurazione passiva, ai quali va improntata tutta l'attività futura al servizio della compagnia;
- l'elaborazione di criteri di riferimento per la ricerca di partner riassicurativi adeguati;
- la relativa classificazione secondo parametri condivisi, ed il mantenimento in essere dei controlli necessari a questo tipo di verifica.

Si può disegnare quindi, in generale, un'assistenza ove richiesta dal cliente nella determinazione della strategia di riassicurazione, che in questa situazione è il compito principale dell'Organo Amministrativo. Questa assistenza potrà, in certe occasioni, estendersi anche ad una consulenza nella stesura della delibera stessa.

La seconda area d'intervento per il broker si presenta nell'assistenza professionale a livello di attività di direzione ed attività operative, e riguarda, in effetti, l'attuazione della delibera dell'Organo Amministrativo.

In questo senso si vanno ad inquadrare le attività di assistenza riferite ai seguenti processi:

- assunzione e riservazione; nella maggior parte dei casi queste attività sono prerogativa della Compagnia, e non hanno bisogno d'interventi esterni, se non in forma di attività in "outsourcing", nei casi in cui fosse ritenuta necessaria;
- servizi riguardanti la gestione ed il controllo dei crediti, dove possiamo intervenire con strutture appositamente costituite e funzionanti (R.I.B. Run-Off);
- analisi del mercato riassicurativo, per il quale deve essere previsto per le compagnie un osservatorio dinamico di vari aspetti critici, quali:
 - evoluzione normativa su scala Europea;
 - valutazioni delle politiche di "underwriting" e dei servizi prestati dai vari riassicuratori;

- controllo degli andamenti e delle modifiche dei "rating", reperimento d'informazioni critiche specifiche, quali indici di solvibilità o altri indicatori finanziari;
- rapporti informativi completi, tipo "security analysis", se ne esistono di specifici.

I SERVIZI DEL GRUPPO R.I.B.

Per quanto riguarda i servizi professionali di gestione e controllo dei crediti, che R.I.B. offre tramite la consociata R.I.B. Run-Off, questi comprendono:

- la classificazione dei crediti riassicurativi, specificamente citata tra gli adempimenti richiesti alle compagnie;
- il recupero di crediti riassicurativi, altro elemento di grande rilievo;
- la gestione di posizioni critiche particolari;
- lo studio di fattibilità e l'esecuzione di operazioni specifiche sui crediti riassicurativi, quali "cut-off", "commutation", "loss portfolio transfer".

In conclusione riteniamo che il progetto "Solvency 2" realizzerà, nel tempo, alcuni importanti vantaggi per l'industria assicurativa nel suo complesso:

- il rafforzamento delle imprese di assicurazione;
- migliori risultati nel medio termine per gli azionisti;
- maggiore sicurezza per gli assicurati;
- maggiore potenzialità dell'investimento in titoli assicurativi per gli investitori.

Per quanto riguarda il nostro Gruppo, noi abbiamo cercato di organizzare questa riunione proprio per sollecitare il manifestarsi di nuove idee e di progetti in questo settore, che riteniamo veramente interessante.

Intendiamo mantenere e sviluppare un ruolo attivo d'assistenza ai nostri clienti Italiani nei nuovi ambienti, e siamo quindi a disposizione con il nostro servizio ed interessati a sviluppare nuove idee o nuovi servizi come risposta ad esigenze o suggerimenti particolari.

Ci troviamo a lavorare tutti insieme in un ambiente sempre in evoluzione, nel quale il progetto "Solvency 2" è ancora in fase di realizzazione e di completamento; Vi invitiamo senz'altro a chiamarci per qualsiasi necessità o problema connesso a questi argomenti!

Grazie per la Vostra attenzione.