

## L'impatto dei Macro Trends sui prodotti di protezione e le scelte riassicurative - sfide e opportunità

### **Dott. Roberto Rizzo**

Director, Business Development RGA International Reinsurance Company Ltd. - Branch Office for Italy, Milano

Buongiorno a tutti, prima di partire con il mio intervento vorrei cogliere l'occasione per ringraziare R.I.B. di questo invito e questa opportunità, tra l'altro, visto che si è parlato di intermediazione questa mattina, devo dire che R.I.B. è uno dei pochi intermediari che, da un punto di vista riassicurativo, riesce anche a essere sensibile alle tematiche particolari di questo ramo. Il Vita tradizionalmente non è intermediato in riassicurazione perché prevede una partnership cliente/riassicuratore di lungo periodo per cui per il broker diventa difficile assumere un ruolo.

Prima di tutto vorrei presentarvi la RGA che è un riassicuratore internazionale dedicato in maniera specifica al Vita, agli infortuni e al Malattia cioè tutte quelle coperture che riguardano la protezione della persona. RGA ha uffici in 25 paesi e copre tutti i maggiori mercati, sia quelli in fase di evoluzione sia quelli già maturi. L'ufficio italiano è a Milano e da lì copre il territorio italiano e tutto il sud Europa (Malta, Cipro e Grecia).

Quello che cercherò di dimostrarvi nel mio intervento è il legame che esiste tra le variabili economiche e macro economiche di cui si è parlato negli interventi precedenti e di come RGA cerca di lavorare su queste correlandole ad alcuni fenomeni assicurativi.

Quello che più ci interessa è la valutazione del rischio e vogliamo capire come l'economia impatti sulle scelte di compagnia e su quelle dei singoli. Che sia assicurazione o riassicurazione in realtà cambia molto poco, ci possono essere strutture di riassicurazione non proporzionali, però nel Vita molta riassicurazione è ancora proporzionale e quindi il rischio è abbastanza speculare.

Toccherò quattro punti:

- la crisi economica globale dove farò alcuni esempi di come questa abbia inciso su alcune tipologie di rischio;
- i tassi di interesse che per il riassicuratore e l'assicuratore sono un dato molto importante, soprattutto quando si parla di prodotti di lungo periodo come, per esempio le polizze TLC;
- il profitto e la gestione dei costi che impattano sulla vita delle compagnie perché, in tempi di crisi, c'è una forte razionalizzazione delle attività;
- infine parlerò di alcune soluzioni assicurative e alcuni trends a cui assistiamo sul mercato e che, secondo noi, avranno degli sviluppi futuri.

Nell'affrontare questi punti, cercherò di far riferimento a molti mercati assicurativi, anche perché uno dei compiti dei riassi-



curatori è quello di mostrare alle compagnie operanti su un singolo mercato quello che avviene su altri mercati. Questo è uno dei nostri ruoli fondamentali.

Potremmo pensare che in un momento di recessione i consumatori siano propensi a spendere meno soprattutto se si tratta di protezione. Questa affermazione, per noi, non è sempre vera. Da un punto di vista del mercato italiano, dove una grandissima parte di protezione è legata a prestiti e a mutui, la crisi ha avuto un impatto molto importante, perché si tende a dare meno denaro alle persone che vogliono acquistare casa (come i giovani) e di conseguenza il valore dei premi si riduce particolarmente.

Tuttavia, a questo effetto se ne aggiungono altri: la svalutazione degli assets delle compagnie, rendimenti più volatili e, per le società multinazionali, una esposizione alla variazione dei tassi di cambio. Questo su un lato della bilancia, dall'altro ci sono tutti i problemi legati agli impegni delle compagnie, come per esempio le garanzie sui fondi d'investimento dove i prodotti che presentano garanzie molto elevate hanno come conseguenza un consumo di capitale molto importante.

Venendo agli aspetti di modellizzazione del prodotto, è chiaro che quando un riassicuratore quota un prodotto di protezione uno dei primi step è quello di definire delle ipotesi del comportamento dell'assicurato. Come incidono i cambiamenti economici su alcune assunzioni come quella, ad esempio, relativa ai riscatti? Le persone possono avere bisogno del denaro perché perdono il lavoro. Allora potremmo prevedere dei trend di riscatto diversi rispetto alle attese, anche per quanto riguarda l'incidenza sulla mortalità e sulla disabilità. Ed è proprio su questo punto che vorrei fare degli esempi prendendo in considerazione mercati non domestici.

La correlazione tra invalidità e disoccupazione è, appunto, uno di questi fenomeni di cui parleremo approfonditamente più avanti.

**RGA**

**La crisi economica globale**

**Le attuali condizioni economiche e le potenziali conseguenze**

- I volumi premi si riducono in quanto i consumatori sono meno propensi a spendere
  - Prestiti e mutui in discesa anche a causa della stretta finanziaria
- Impatto sugli Asset nei bilanci delle Compagnie Assicuratrici
  - Rendimenti al ribasso e volatili (incertezza)
  - Impatto sul surplus dovuto alla diminuzione del valore degli asset
  - La variazione dei tassi di cambio espone al rischio le multinazionali
- Impatto anche sulle liabilities
  - Garanzie sui prodotti di investimento
  - Riscatti e riduzioni potrebbero differire rispetto a quanto ipotizzato
  - Incidenza della mortalità e disabilità

**RGA**

**La crisi economica globale**

**Crisi economica ed impatto sulla invalidità**

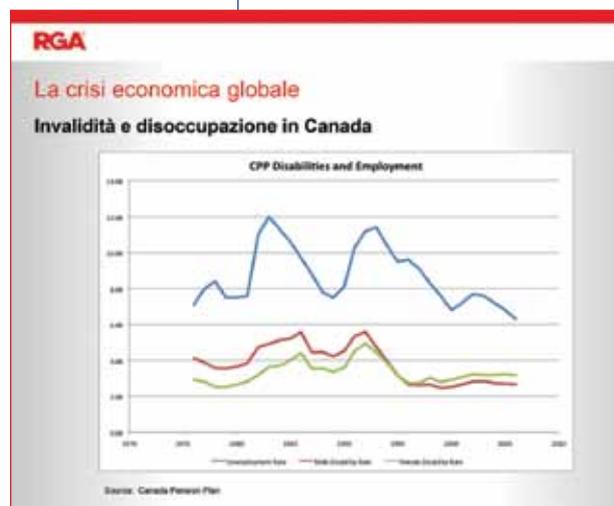
- La correlazione tra sinistri invalidità e tassi di disoccupazione è un fenomeno noto (dalle passate recessioni)
- Due recessioni non sono mai uguali
- Il tempo incide su vari aspetti (testo di polizza, procedure di gestione sinistri)
- Il comportamento degli assicurati è dettato dalla natura umana e non può essere sempre previsto. L'applicazione dell'esperienza passata può essere pericolosa
- L'analisi delle correlazioni non è un esercizio futile
  - L'economia ha un effetto sul comportamento degli assicurati, tendenze e connessioni possono essere rilevate, ma la natura complessa dei fenomeni rende inefficace l'applicazione di una regola costante e una continua rivedizione delle ipotesi è necessaria

Faremo anche delle valutazioni dei cambiamenti nel corso del tempo della relazione tra le variabili economiche e quelle assicurative "vere", perché in realtà due crisi non sono mai uguali, il tempo trascorre, i prodotti cambiano, le condizioni di polizza variano, la tecnologia cambia (quindi anche i sinistri sono gestiti in un modo diverso) e le persone reagiscono in un modo diverso. Ovviamente il fatto che ci siano questi cambiamenti fa sì che anche la nostra memoria passata possa non essere sempre la miglior base per i comportamenti futuri. Noi riteniamo comunque che la valutazione e lo studio della correlazione tra variabili diverse sia un esercizio utile perché da questo potremmo riuscire a capire come le nuove condizioni ambientali potrebbero influenzare le nuove scelte.

Quello che vediamo nella slide è uno studio che parte dal CPP (Canada Pension Plan), che è il fondo pensione canadese, che offre, oltre alla tradizionale pensione pubblica, anche la copertura in caso di disabilità permanente e temporanea come per esempio in caso di assenza dal lavoro per pochi mesi. In questo mercato il CPP è l'assicuratore di questi rischi. Nel grafico a fianco la linea azzurra indica il tasso di perdita di disoccupazione e le linee sotto, rossa e verde, indicano i tassi di incidenza di disabilità (invalidità temporanea) per uomini e donne. Da questa valutazione si nota immediatamente che la correlazione è forte per cui in periodi di crisi con disoccupazione molto elevata la gente reagisce tentando di utilizzare al meglio la protezione assicurativa, quindi i tassi d'incidenza crescono in periodo di crisi. Questo è un elemento abbastanza risaputo, infatti abbiamo analisi statistiche dal 1975 in poi che confermano tale fenomeno.

Stesso fenomeno sul mercato australiano. Ci sono degli studi molto approfonditi e sono stati messi in relazione delle metriche di invalidità, quindi delle variabili di incidenza in un caso e la durata del sinistro nell'altro con delle variabili economiche. E si vede che quello che risponde meglio e spiega l'incidenza e la durata dei sinistri sono le variabili come il tasso di impiego, i fallimenti e la perdita di impiego di lungo periodo.

Questa è un'altra esperienza relativa alla compagnia Aetna (mercato americano) ed è un caso interessante, perché questa correlazione funziona bene. Come si può vedere dal grafico,



**RGA**

**La crisi economica globale**

**L'analisi del mercato Australiano**

- Disability Experience and Economic Correlations – Service & Ferris (2001)
  - Periodo di analisi 1974-1995
  - Correlazione tra tassi d'incidenza, durata dei sinistri e variabili economiche
  - L'analisi di 24 variabili economiche ha portato all'individuazione delle 12 a maggiore impatto: Disoccupazione, PIL, Fiducia del consumatore, Fallimenti, Immatricolazioni, Ore Lavorate.....
  - Alcune variabili selezionate hanno dimostrato una correlazione molto alta con la invalidità: "I risultati empirici si sono dimostrati credibili, confermando l'intuizione. L'invalidità è correlata allo stato dell'economia."

Disability Metric	Economic Variables	R <sup>2</sup> value
Incidence	Participation rate Bankruptcies	0.664
Claim Duration (14 day EP)	Long-term Unemployment Bankruptcies	0.545
Claim Duration (30 day EP+)	Long-term Unemployment	0.545

Source: Service & Ferris, 2001

in blu si indica l'incidenza dei sinistri e in rosso il tasso di disoccupazione. Questa corrispondenza funziona bene dal gennaio 2002 sino all'alba della crisi del 2008, nel senso che come evidenziato dall'immagine la linea blu e quella rossa si seguono bene fino all'arrivo della crisi, dove le cose cambiano quasi drammaticamente. Infatti la linea rossa sale, questo significa che la perdita dell'impiego cresce, mentre i tassi di incidenza stranamente diminuiscono.

Cerchiamo di capire il perché. Il grafico a fianco mostra l'impatto sull'occupazione di tutte le recessioni nel dopoguerra. Sull'asse delle ascisse viene indicata la durata in mesi, mentre su quella delle ordinate viene indicata la perdita dei posti di lavoro. La curva naturale sarebbe quella di vedere, in caso di recessione, una perdita dei posti di lavoro che, nel tempo, sia per l'economia sia per la reazione della società torna alla piena occupazione (con tutti i limiti che ha questa definizione). La crisi che stiamo vivendo in questi anni è rappresentata dalla linea rossa. Quindi una crisi con un impatto molto forte e duraturo, anche se nell'ultimo periodo stiamo assistendo a una timida ripresa.

La recessione attuale è molto profonda e più ripida di quelle del 1990 e 2000, è arrivata velocemente e ha colpito tutto il mercato del lavoro. Questo ha portato, per assurdo, i lavoratori a temere di poter perdere il posto di lavoro nel caso in cui avessero fatto ricorso all'assicurazione di disabilità. Le persone hanno visto decrescere il valore delle loro case e dei loro risparmi anche in maniera molto importante e hanno capito che l'asset più prezioso che era rimasto era il loro lavoro, l'unica possibilità per ottenere denaro. La gente preferiva la permanenza del posto di lavoro alla copertura assicurativa.

Ora se un impatto del genere ci sia sul mercato europeo è un po' difficile da dire perché il sistema europeo è diverso rispetto a quello nordamericano. La disabilità di breve periodo di solito è coperta da strutture, però, anche su questi mercati, il rischio della perdita d'impiego (presente su quasi tutti i prodotti a copertura dei mutui e dei prestiti) ha



**RGA**

**La crisi economica globale**

**Perché l'invalidità e' migliorata senza seguire il trend economico?**

- Molte compagnie statunitensi hanno avuto un miglioramento nell'andamento dell'invalidità (data più recenti suggeriscono che questo effetto potrebbe essere solo temporaneo)
- L'attuale recessione e' "steep and deep" rispetto al 1990 e al 2001
  - Arrivata velocemente
  - Colpito duramente tutti i settori e l'occupazione
  - Durata a lungo
- Questo ha portato ...
  - I lavoratori a temere che l'assenza di lavoro avrebbe messo in pericolo la sicurezza del lavoro stesso
    - I valori delle case ed i risparmi si sono ridotti considerevolmente
    - Il lavoro e' rimasto come il miglior asset in possesso del lavoratore
  - Velocità e forza della recessione sono state percepite quando era troppo tardi
    - I lavoratori sono stati colpiti senza avere il tempo di considerare la possibilità di aprire il sinistro

portato dei cambiamenti: tassi di incidenza molto importanti e prezzi cresciuti in maniera particolare.

Secondo noi è giusto parlare sia di sfide che di opportunità dettate dalla crisi. Comunque la crisi rappresenta l'opportunità per studiare la correlazione tra economia e utilizzo dell'assicurazione.

Quindi i fenomeni come incidenza dell'invalidità, sulla perdita di impiego e i riscatti sono tutte variabili interessanti da studiare e dobbiamo partire da queste valutazioni per riprezzare i nostri prodotti e per costruire i prodotti del futuro. Dallo studio della crisi potrebbe nascere l'opportunità di generare prodotti nuovi per rischi a cui non pensavamo. Un punto molto importante è legato alla necessità di esplorare anche metodi alternativi di distribuzione perché non tutte le coperture potrebbero essere ottimali su certi canali di distribuzione sia dal punto di vista del cliente (ci sono clienti sofisticati, altri meno) sia per le coperture che potrebbero essere utilizzate tramite canali di distribuzione anche molto veloci.

Per quanto riguarda la situazione dell'Italia l'indebitamento del nostro settore pubblico porta a una debolezza del Welfare, quindi quello che noi ci attendiamo è che nel futuro i benefici sia pensionistici sia quelli legati ad altri servizi pubblici di base si indeboliscano e ci sia la tendenza a maggiore ricorso alla assicurazione privata per la copertura di rischi basilari. Consideriamo comunque che già nel settore delle coperture sanitarie pubbliche la spesa out-of-pocket degli italiani (ticket e interventi medici) è pari al 20% di tutto quello che viene speso a livello di sistema. Questa percentuale nel futuro crescerà e lì noi vediamo un'opportunità per il mercato assicurativo molto importante. Altri rischi molto importanti che l'assicurazione privata deve andare a coprire, nel breve e nel lungo periodo, sono la LTC (la struttura familiare in Italia è cambiata fortemente), le malattie gravi e i piani pensionistici integrativi. Un'altra sfida riguarda i costi del capitale legato alle garanzie di rendimento sui prodotti d'investimento e lo sviluppo prodotti, perché il riassicuratore ha anche questo compito di aiutare le compagnie cedenti a sviluppare nuovi prodotti di interesse per il mercato finale. Lo sviluppo prodotto potrà



- RGA**
- La crisi economica globale**
- Sfide ed opportunità**
- Opportunità di studiare la correlazione tra economia e utilizzo dell'assicurazione
    - Incidenza dell'invalidità e cessazione
    - Incidenza della copertura perdita d'impiego
    - Lapses
    - Attitudine all'acquisto dell'assicurazione da parte dei consumatori
    - Impatto dei tassi di suicidio e di forme di sottoscrizione "Rilassate" (Bancassicurazione)
  - Valutazione dei prodotti esistenti per valutare la necessità di un re-pricing (anche in coincidenza con la Gender Directive)
  - Ci sono dei "nuovi" prodotti di interesse per il consumatore?
    - L'insicurezza induce le persone a proteggersi maggiormente
  - Necessità di esplorare anche metodi alternativi di distribuzione alla luce della difficoltà di distribuire i prodotti legati ai prestiti e ai prodotti di risparmio

- RGA**
- La crisi economica globale**
- Sfide ed opportunità**
- La crisi in Europa ed in Italia ha colpito pesantemente il settore pubblico
  - I cittadini sono sempre più consapevoli che lo Stato sarà meno presente in futuro, per gli aspetti legati alla Protezione, Sanità e Previdenza. Opportunità
    - Coperture sanitarie private (spesa out-of-pocket pari al 19% del totale nel 2009\*)
    - LTC, Malattie Gravi ed Invalidità, ma anche Morte
    - Piani pensionistici integrativi
  - Elevato costo di capitale legato alle garanzie di rendimento sui prodotti d'investimento.
  - Ci sono dei "nuovi" prodotti di interesse per il consumatore?
    - L'insicurezza induce le persone a proteggersi maggiormente
- \*Dato OECD 2010

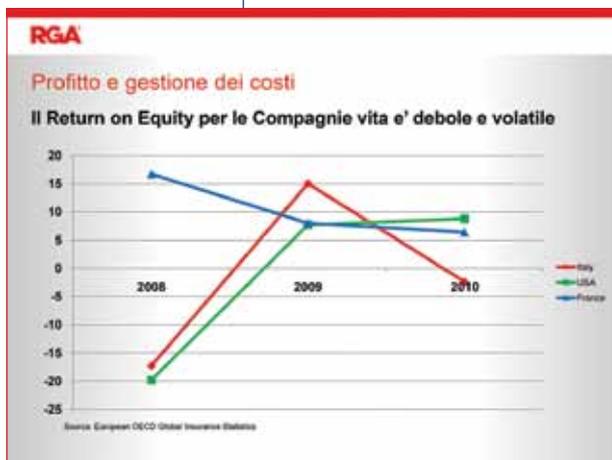
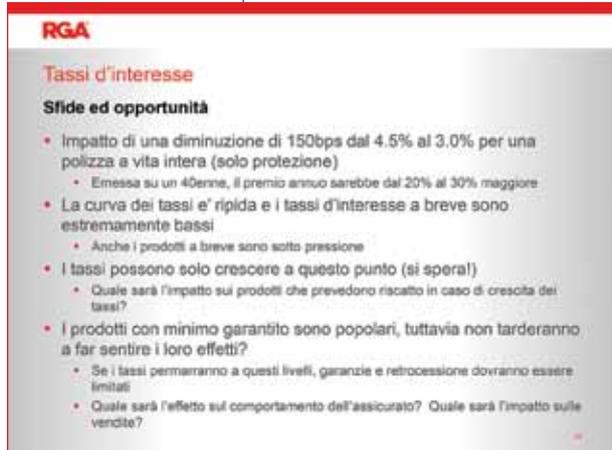
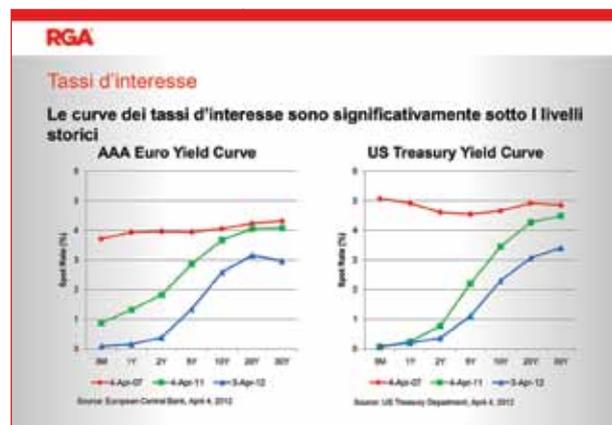
portare la possibilità di dare nuovi benefici, ma anche di mettere insieme benefici esistenti in maniera che siano attrattivi per il consumatore finale. L'insicurezza dettata dalla crisi è un fattore che porta a un maggiore utilizzo dell'assicurazione di protezione, ma anche a un maggiore utilizzo della riassicurazione da parte delle compagnie assicurative.

I tassi di interesse hanno avuto un trend particolare, viaggiamo a tassi di interesse molto bassi e questo ovviamente ha un impatto molto importante sui prodotti a vita intera. Da alcune simulazioni che abbiamo fatto su un quarantenne che dovesse comprare un prodotto a vita intera, una diminuzione dell'1,5% del tasso di interesse utilizzato nel calcolo del premio può portare una differenza di premio tra il 20/30%. Quindi l'impatto potenziale nella volatilità dei tassi di interesse è molto importante, tuttavia oggi siamo a livelli di tassi di interesse molto bassi (questi livelli saranno anche molto duraturi). In questo momento ci rimane solo la volatilità buona: i tassi dovrebbero crescere nel lungo periodo. Anche su tutti i prodotti con minimo garantito che le compagnie hanno in pancia gli effetti si stanno già sentendo.

Un altro punto è il profitto e la gestione dei costi, nell'immagine abbiamo il ROE per le compagnie vita: in realtà manca il 2011, ma, come tutti sanno, è stato un anno con dati molto negativi. Abbiamo un ROE debole e volatile per le compagnie che sono sotto pressione. Assistiamo a tagli di costi su tutte le compagnie, razionalizzazioni, consolidamenti e cessioni di portafogli – anche quando le compagnie sono in essere – perché le compagnie pensano che a volte è opportuno focalizzarsi su quelle linee di business che sanno fare meglio e che dovrebbero dare maggiori profitti.

La ricerca di canali di vendita alternativi e poco costosi è un sogno un po' per tutti, anche se in altri paesi si sta sviluppando forse un po' più velocemente rispetto all'Italia, mi riferisco soprattutto al mercato Vita. Invece per il mercato Auto l'online ha avuto delle dinamiche piuttosto interessanti.

Vorrei sottoporre alla vostra attenzione un esempio che riguarda una compagnia asiati-



ca che ha cercato di ottimizzare il processo di sottoscrizione. Quando si sottoscrive una polizza bisogna valutare il rischio, fare delle domande e fare delle analisi per valutare lo stato di salute; questo ha dei costi in termini di processi, di tempi e quant'altro. E visto che questa attività viene eseguita, perché non utilizzarla anche per vendere un secondo prodotto in maniera che sia abbastanza vicino alla prima vendita, in maniera che anche questa selezione medica iniziale non vada perduta. Ovviamente è un'attività che viene fatta in direct marketing, cioè il cliente viene selezionato e viene chiamato per questa offerta commerciale, verranno selezionati dei gruppi per età, per profili di rischio (solo sui rischi standard), solo in caso di buona selezione e senza denunce di sinistro in questo modo l'attività svolta viene utilizzata per una seconda vendita, magari si fa una sottoscrizione molto snella chiedendo alla persona se può confermare quello detto in precedenza e in questo modo si può vendere un secondo prodotto assicurativo a ridosso del primo.

Quello che vediamo noi come trend e come soluzioni riassicurative che possono essere di aiuto sul mercato sono come primo lo sviluppo prodotti, all'inizio abbiamo parlato di copertura vita tradizionale quindi morte, disabilità, perdita d'impiego, LTC, critical illness e copertura salute che sono sempre più richieste. Per quanto ci riguarda, abbiamo iniziato ad operare in questa parte di mercato all'incirca un anno fa e abbiamo già sviluppato diversi prodotti con i nostri clienti perché abbiamo notato che c'è una forte domanda per i prodotti salute anche a livello individuale. La LTC è molto richiesta, ci sono stati dei casi che hanno fatto da traino per questo prodotto distribuito sul mercato italiano. È ovvio che i prodotti devono essere sviluppati per andare incontro alle esigenze dei clienti, quindi la società italiana sta invecchiando, i bisogni cambiano, le persone con un profilo fino ai 30/40 anni possono avere il problema della copertura perché hanno i figli piccoli, però quelli che hanno 50/60 anni hanno altre necessità quindi la LTC ad esempio è la critical illness perché iniziano ad essere in quell'età in cui questi eventi diventano più importanti e più frequenti.

Il secondo trend molto importante è quello delle ristrutturazioni e consolidamenti, abbiamo notato negli ultimi due anni che le compagnie vogliono concentrarsi su quello che sanno fare meglio. Si sono lanciate in alcuni casi all'avventura perché certe linee di business erano di moda, le hanno fatte a volte senza essere veramente pronte ad

**RGA**

**Profitto e gestione dei costi**

**Sfide ed opportunità – upsell campaigns**

- Abbiamo alcuni esempi dall'Asia
- Il cliente che ha recentemente acquistato e' oggetto di una ulteriore vendita. In questo modo i costi di sottoscrizione sono ridotti. Distribuzione tramite direct marketing
- Criteri / restrizioni
  - Selezione di gruppi per età
  - Restrizione sui profili di rischio – solo sui rischi standard
  - Solo i casi con una buona selezione (no DBS)
  - Senza denunce di sinistro
  - Entro un certo limite di tempo dall'emissione della prima polizza – ridotta in caso di living benefits
  - Restrizione della somma assicurata entro certi limiti
- DBS a conferma che quanto dichiarato in precedenza e' ancora valido

**RGA**

**Soluzioni riassicurative**

**Sfide ed opportunità**

- Sviluppo prodotti, Life and Health. Polizze rimborso spese mediche anche in forma individuale, LTC, Critical Illness, Invalidità. Il profilo della popolazione e l'andamento demografico sono in trasformazione, di conseguenza anche i bisogni assicurativi.
- Ristrutturazioni e consolidamenti. Cessioni di portafoglio ed acquisizioni. Un'opportunità che emerge dalla crisi economica.
- Riassicurazione "Asset intensive". Si basa sulla possibilità di arbitraggio tra il bilancio del riassicuratore e del riassicurato. In Italia soluzioni ancora poco sviluppate.

affrontare quella tipologia di rischio ed a un certo punto con la crisi hanno deciso di smettere quelle attività e ci sono stati dei casi di portafogli ceduti in riassicurazione. In questo caso quello che abbiamo cercato di fare è stato quello di offrire un pacchetto completo, quindi non solo il riassicuratore che prende il rischio, ma un riassicuratore che lavora con terze parti per poter supportare la compagnia cedente in tutto quello che è il processo. Questo è un aspetto innovativo e, secondo me, ci saranno ulteriori sviluppi nell'arco di alcuni anni perché vedo altre compagnie che ulteriormente decideranno di razionalizzare. Questo c'è sul Vita e probabilmente ci sarà anche sul Danni, cioè ci saranno compagnie che cercheranno di uscire da certi settori che hanno affrontato e su cui non si sentono più particolarmente portati ad investire.

Il terzo trend sono le riassicurazioni chiamate asset intensive; in realtà questo è un argomento molto complesso e in Italia non si fa ancora molto, però uno degli argomenti di prodotti che in futuro potrebbe avere una grande importanza sul nostro mercato è quello legato al rischio longevità. In Italia oggi le rendite in portafoglio sono molto limitate, però la previdenza è cambiata e si arriverà a una scadenza. Allora io vedo due grandi opportunità, mutuando anche un po' della nostra esperienza nel mondo anglosassone. Se si pensa al momento dell'acquisto la rendita, di una persona con dei problemi di salute molto seri e una persona sana con un'aspettativa di vita più corta è la stessa, invece si dovrebbe pretendere una rendita diversa. Questo mercato nel mondo anglosassone è sviluppatissimo, c'è una grandissima dinamica su queste tipologie di rischi e la parte predominante di questa attività del prodotto è la valutazione del rischio, perché la valutazione va fatta su criteri oggettivi come le cartelle cliniche, quindi qualcosa che può avere un riscontro. Da un punto di vista sociale può essere un prodotto molto interessante soprattutto per alcuni canali. Ricordiamoci che al termine della durata della fase di accumulo un assicurato dovrebbe essere libero di comprare la rendita che ritiene più favorevole.

Sempre legato al rischio longevità è il Longevity Swap, prodotto che in Italia non è distribuito perché non abbiamo portafogli in pagamento, su altri mercati è molto importante - l'offerta sulle capacità del longevity è molto inferiore alla domanda potenziale - non è detto che in futuro quando avremo un mercato di rendite integrative in Italia questo prodotto possa svilupparsi anche qui e con volumi di certo interesse e importanza.

