

Carlino, Costanzo & Associati

Finance, Governance & Strategy

Value for Money e IFRS 17: punti di convergenza per i prodotti Vita

Value for Money del mercato assicurativo italiano



SOMMARIO

PREMESSA.....	2
VALUE FOR MONEY	2
IFRS 17 come metrica di calcolo del Value for money.....	3
Conclusioni.....	4

PREMESSA

Il 31 marzo di quest'anno sono entrati in vigore il Regolamento 45/2020 e il Provvedimento 97/2020 di IVASS, che completano il corpo normativo e regolamentare di recepimento della direttiva "IDD" con specifico riferimento al processo di governance dei prodotti assicurativi (POG).

La POG pone al centro delle decisioni del produttore e del distributore di prodotti assicurativi la tutela del consumatore già nella fase di ideazione e progettazione dei prodotti assicurativi, sia vita che danni, inclusi gli IBIPs (prodotti di investimento assicurativo). Le compagnie devono, pertanto, definire per ciascun prodotto il mercato di riferimento "positivo" (Target Market o TM positivo) – che rappresenta a quale clientela quel prodotto è destinato e a quali bisogni ed esigenze risponde - e il mercato di riferimento "negativo" (TM negativo), ovvero la tipologia di clienti cui non deve essere proposto il prodotto in quanto non adatto. La compagnia è tenuta a fornire al distributore tutte le informazioni rilevanti sul prodotto assicurativo e deve altresì verificare periodicamente il rispetto delle disposizioni regolamentari da parte dei distributori e, in particolare, che i prodotti siano distribuiti all'interno del TM positivo o, comunque, al di fuori del TM negativo.

Tra gli obblighi entrati in vigore troviamo il c.d. "Product Testing", ovvero la valutazione dei costi e degli oneri da applicare al prodotto assicurativo per preservare il "Value for money" o "miglior interesse" per il cliente.

In tale contesto interviene l'entrata in vigore, a decorrere dal 2023, del principio contabile internazionale IFRS 17 "Contratti assicurativi", emanato dallo IASB il 18 maggio 2017, e disciplinante la misurazione e contabilizzazione dei contratti assicurativi.

Il nuovo principio basato su un approccio "forward looking" per la contabilizzazione dei contratti assicurativi nei bilanci delle compagnie di assicurazione, consente di rilevare la performance realizzata dall'attività di vendita dei prodotti assicurativi.

Le nuove disposizioni rappresentano perciò una grande novità per il business assicurativo e una nuova sfida in termini di implementazione di efficaci metodologie di calcolo e relative nuove metriche a supporto del Management delle compagnie assicurative.

Il presente documento si pone l'obiettivo di valutare se IFRS 17 possa costituire una metrica utile alla misurazione del Value for money, con particolare riferimento ai prodotti vita. Non si esclude, tuttavia, che un framework analogo possa essere valutato anche per i prodotti danni.

VALUE FOR MONEY

Il Value for money di un prodotto assicurativo è inteso come l'equità del prezzo, del valore in termini di utilità ed efficacia delle coperture e dei servizi offerti e, per i prodotti IBIP, delle aspettative di rendimento¹.

L'importanza del Value for Money è stata riconosciuta, nel corso dell'ultimo anno, anche da IVASS che sta prestando particolare attenzione al tema in fase di test del prodotto che deve essere svolto dalla compagnia, nell'ambito del processo POG, prima del lancio del prodotto stesso.

In particolare, dalla richiamata Relazione di IVASS sul 2020 è emerso come alcuni prodotti IBIP, in particolare unit-linked e multiramo, stiano mostrando in alcuni mercati, incluso quello italiano, profili di criticità legati alla complessità e agli elevati costi.

Nelle nostre precedenti analisi sul Value for Money, calcolato considerando la performance media annua prospettica e i costi totali annualizzati desumibili dai KID dei prodotti, abbiamo potuto identificare il valore medio annualizzato

¹ IVASS, Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2020 del 30 giugno 2021

generato dal prodotto su un orizzonte temporale di breve, medio e lungo periodo (detenzione raccomandata), suddiviso tra rischio alto e rischio basso, per i quattro scenari proposti nei KID: di stress, sfavorevole, moderato e favorevole. Tale lavoro ha evidenziato come, in presenza di scenari a basso rischio e moderati ci si trovi davanti a rendimenti contenuti.

Detto approccio ha trovato una solida conferma della sua validità nell'analisi condotta da IVASS, che ha elaborato un *tool* di analisi in cui il Value for money è stato calcolato sulla base dei dati ricavabili dai KID dei prodotti, mettendo in relazione, da un lato, i costi indicati nel KID in termini di RIY - reduction in Yield² - e dall'altro, le performance di rendimento attese nello scenario "moderato", individuando così i prodotti per i quali non si riscontra un adeguato bilanciamento tra la profittabilità per l'impresa e quella per il cliente.

A seguito dell'indagine condotta da IVASS è emerso come il costo dei prodotti unit-linked sia in numerosi casi particolarmente elevato in ragione della presenza di doppie commissioni: a favore delle imprese per l'attività di gestione e delle Società di Gestione dei fondi esterni, che si aggiungono ai caricamenti sui premi. L'entità delle commissioni è tale da rendere non profittevoli i prodotti, anche alla scadenza del periodo raccomandato di detenzione. Per tale motivo alcune imprese si sono già dimostrate favorevoli a rivedere i prodotti in ottica POG, anche riducendo i costi per migliorare il Value for money del prodotto.

IFRS 17 COME METRICA DI CALCOLO DEL VALUE FOR MONEY

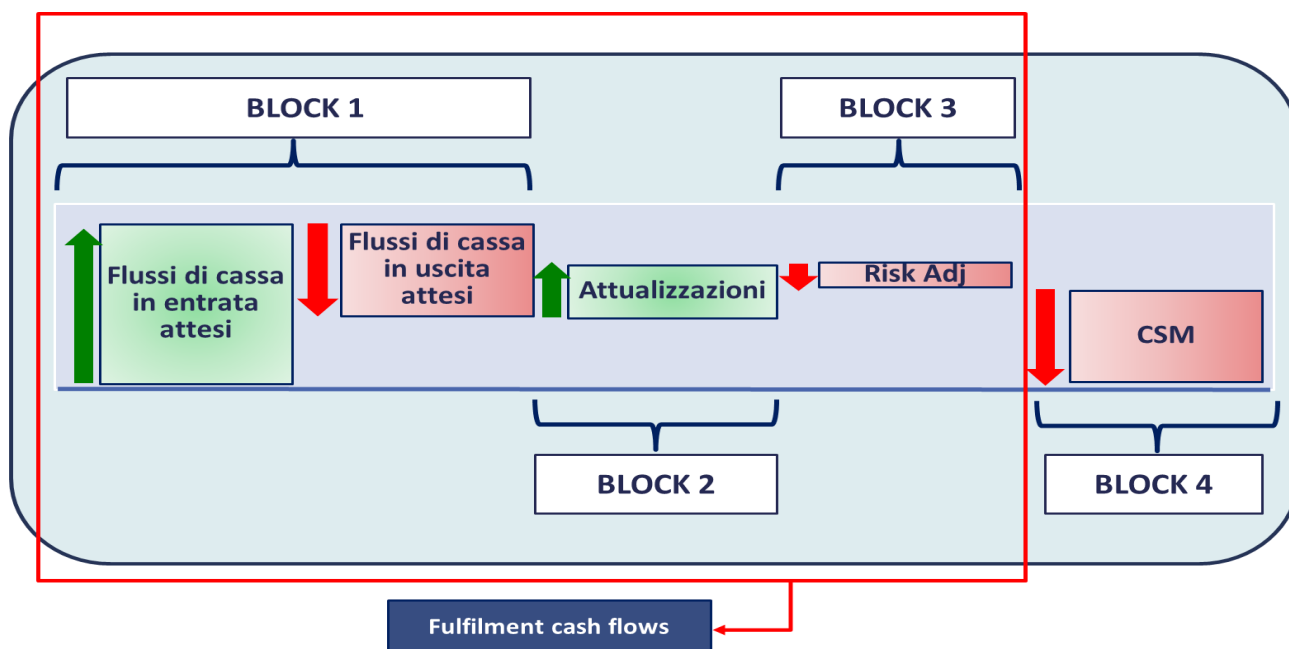
Da quanto sopra si evince la necessità di individuare una metrica di calcolo del Value for money quanto più possibile omogenea tra gli operatori e, a tale proposito, si possono trovare elementi utili all'interno del principio contabile internazionale IFRS 17, di prossima applicazione. Questo consentirebbe, oltre a definire un framework di facile confronto tra le imprese, alle medesime di utilizzare le stesse grandezze per misurare anche la redditività del proprio capitale a rischio, consentendo, così, di disporre di un unico set parametrico omogeneo tra impresa e cliente.

In quest'ottica, un'ipotesi di metrica di calcolo del Value for money potrebbe essere assimilata a quella derivante dalla determinazione del Fulfilment Cash Flow (FCF) previsto dal principio IFRS 17.

Il FCF, necessario ai fini della determinazione del Contractual Service Margin (CSM) o della Loss component, rappresenta la stima dei flussi di cassa futuri rientranti nel boundary del gruppo di contratti assicurativi, attualizzati e corretti di un fattore di rischio (risk adjustment) per tener conto dell'incertezza nella realizzazione dei flussi di cassa attesi dovuta a fattori non finanziari (es. rischio assicurativo lapse).

Nella figura seguente viene rappresentato graficamente il processo di determinazione del FCF:

² Indicatore che rappresenta la riduzione attesa, in termini percentuali, dei rendimenti annui dell'investimento dovuta ai costi che gravano sul prodotto



Tale metodologia di calcolo potrebbe essere assimilata a quella della determinazione delle performance di rendimento attese contenute nei KID dei prodotti assicurativi.

Infatti, ai fini dell'individuazione di una metrica di misurazione del Value for money, si potrebbero considerare, per il calcolo delle quote di valore attribuite ad impresa, distributore ed assicurato, le seguenti componenti del Fulfilment cash flow:

- (A) CSM, potrebbe rappresentare la quota di valore trattenuta dall'impresa;
- (B) Flussi di cassa in entrata attesi attualizzati, il valore totale generato dal prodotto
- (C) Flussi di cassa in uscita attesi attualizzati, afferenti le componenti di remunerazione del distributore, il valore retrocesso al distributore
- $(B) - (A) - (C) = \text{Value for money}$, ovvero quota parte del valore riconosciuta al Cliente.

Tali grandezze potrebbero poi essere espresse in valore relativo, rispetto alle riserve medie di periodo od al valore attuale dei premi.

CONCLUSIONI

Nell'ambito della determinazione di una metodologia di calcolo del Value for Money sarà necessario individuare i principali KPI che permetteranno al management di poter prendere opportune decisioni sull'asset allocation strategica, anche al fine di aumentare il rendimento dei prodotti.

Tali necessità potranno portare a realizzare azioni di minimizzazione del Solvency Ratio, come ad esempio l'aumento di investimenti in sottostanti rientranti nel framework del Long Term Equity (art. 171bis Reg. Del. 35/2015), al fine di usufruire di un assorbimento minore, o l'implementazione di prodotti "Matching Adjustment compliant" (art. 77ter Direttiva UE 138/2009), al fine di ridurre il valore delle BEL (Best Estimate Liabilities) grazie ad uno spread maggiore sul tasso di attualizzazione, o ad effettuare operazioni di capital management al fine di stabilizzarlo come quelle relative alla gestione della Duration degli attivi per tenere conto della movimentazione della free risk non solo sugli OF (Own funds) ma anche lato SCR (i.e. Lapse ed Interest).

In sintesi, si ritiene che il calcolo del Value for money ed il calcolo del Fulfilment Cash Flows potrebbero mostrare dei punti di convergenza che farebbero nascere nuove metriche di calcolo per le Compagnie Assicurative e relative

opportunità nel determinare nuove strategie di Asset Allocation, volte a realizzare un adeguato rendimento, in grado di soddisfare le esigenze dei clienti e della compagnia senza comprometterne il Solvency Ratio.