

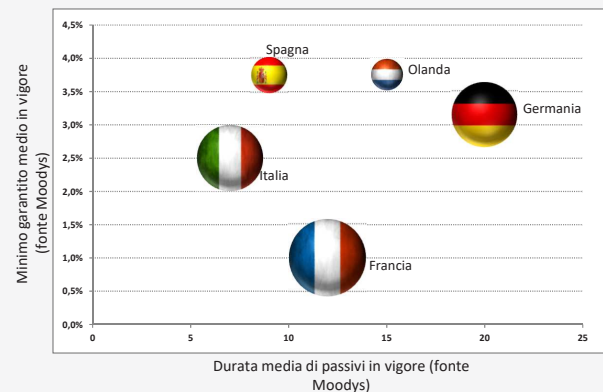
TASSI BASSI: UNA SFIDA ESISTENZIALE PER IL VITA

UN PROLUNGATO PERIODO CARATTERIZZATO DA RENDIMENTI BASSI NELL'EUROZONA RAPPRESENTA LA SFIDA PIÙ IMPORTANTE PER IL COMPARTO. NE PARLIAMO CON MILLIMAN

I tassi *risk-free* sono in qualche misura aumentati negli ultimi mesi, ma restano ben al di sotto del rendimento medio garantito dal mercato, rendendo difficile l'offerta di prodotti profittevoli con tassi garantiti attraenti. Una situazione che, se protratta, rischia di mettere in crisi l'intero modello di business.

I rendimenti dei titoli di stato italiani sono un po' più alti dei tassi *risk-free*, seppur bassi rispetto alla loro serie storica. Sebbene la formula standard Solvency II non preveda un aggravio di requisito di capitale per gli investimenti in titoli di stato, le passività devono essere valutate usando la curva *risk-free* e i rendimenti più elevati dei titoli pubblici non risolvono tutti i problemi del bilancio economico.

Per reagire a questa sfida, gli assicuratori possono concentrarsi sulla gestione del rischio del portafoglio esi-



stente e sullo sviluppo di nuovi prodotti, che abbiano livelli di rischio accettabili e che siano, allo stesso tempo, interessanti per i clienti.

PRODOTTI ATTRAENTI, CON POCO RISCHIO

In molti Paesi, l'offerta di prodotti tradizionali non è più attraente per gli assicuratori vita in termini di rischio-rendimento, anche qualora i tassi garantiti vengano ridotti a 0%. Molti assicuratori vorrebbero incrementare il peso del business *unit linked*, ma non è realistico pensare di dirottare qui tutta la produzione, attualmente assorbita dai prodotti rivalutabili.

L'impegno, ora, è nel tentativo di strutturare le garanzie in modo più attento per attenuarne i rischi e ottenere benefici in termini di solvibilità. Inoltre, si stanno cercando nuovi metodi per prestare garanzie con prodotti innovativi e, negli ultimi due anni, si è osservata un'esplosione di nuove idee di prodotto in tutta Europa.

RISK MANAGEMENT

Mentre i parametri *market consistent* delle valutazioni Solvency II sono comuni in tutta l'Eurozona, la difficoltà della sfida varia da Paese a Paese: quelli in cui le passività hanno una durata maggiore, o i cui tassi garantiti sono più elevati potrebbero avere problemi più gravi. Il mercato italiano non si trova nella posizione peggiore, tuttavia è ancora decisamente sotto pressione.

La gestione dei portafogli rivalutabili richiede l'utilizzo di sofisticati approcci Alm e di un'attenta modellazione delle *management action* da adottare. Decidere se chiudere o mantenere aperta alla nuova produzione una gestione separata, così come definire la modalità di realizzazione delle plusvalenze, può incidere significativamente in un regime di bassi rendimenti. **Milliman** sta aiutando gli assicuratori a gestire al meglio i rischi del business esistente, e a trovare soluzioni attraenti per nuovi prodotti. Combinando una profonda conoscenza tecnica con una visione strategica per supportare al meglio i clienti.