

Solvency II: il supporto di R.I.B. Run-Off al mercato Assicurativo e Riassicurativo

DOTT. CLAUDIO CAMPANA, SIG.RA SARA CATTADORI
R.I.B. RUN-OFF, MILANO

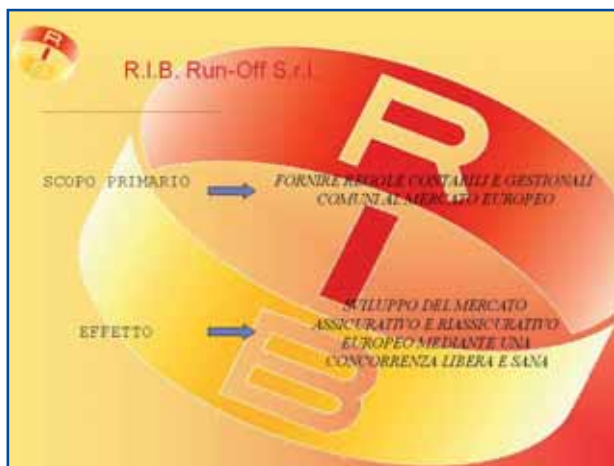
INTRODUZIONE

Il tema del nostro intervento si sviluppa in modo articolato partendo da una breve disamina della situazione relativa al progetto della Comunità Europea, il cosiddetto "Solvency II" e, dopo aver toccato i punti relativi allo status, alle esigenze e agli obblighi delle Compagnie di Assicurazione correlati alla direttiva comunitaria, tratta le opportunità di azione e le possibili soluzioni che la RIB Run-Off, o in generale una società di "servizio" come la nostra, una volta che la normativa sia stata definita ed entri in vigore nei ventisette paesi membri, può verosimilmente proporre all'intero mercato assicurativo e a quello riassicurativo.

PREMESSA

Il progetto noto come "Solvency" ha assunto varie forme nel corso degli anni. Dagli anni settanta ad oggi sono state emesse infatti ben tre direttive che hanno modificato, a livello comunitario, la regolamentazione del mercato assicurativo mano a mano che gli sviluppi del contesto finanziario europeo e mondiale ne suggerivano la necessità. Comune scopo è stato quello di creare però, anche nel mercato assicurativo e riassicurativo comunitario, regole, principi contabili e di gestione dei rischi che possano risultare, per le Compagnie che operano nel mercato, comuni e condivisi fra i vari stati membri. Analogo progetto, per esempio, è in vita per il settore bancario con i cosiddetti accordi "Basilea", tanto che proprio Solvency II si muove in sintonia con quanto già concordato più recentemente nel settore bancario, con gli accordi, appunto, "Basilea". Non poteva essere diversamente, anche se per autorevoli economisti non sarebbe ragionevole applicare al settore assicurativo regole delineate per altri comparti, se si pensa a quanto in comune abbiano il settore bancario e quello assicurativo con l'esistenza di parecchie partecipazioni azionarie incrociate. L'ottenimento di regole di contabilità e di gestione dei rischi comuni e condivisi fra i paesi dell'Unione Europea, la cosiddetta "Solvency II" nella sua forma più recente, risulta solo

una premessa necessaria al raggiungimento di ulteriori obiettivi fondamentali allo sviluppo del mercato assicurativo in ambito comunitario sotto l'ombrello di una sana e libera concorrenza. Libera da effetti distorsivi eventualmente creati da normative di settore diverse fra paesi membri, e sana perché non spinge i paesi ad adottare, per vincere la concorrenza internazio-



le, norme che possono privilegiare le compagnie nazionali a discapito della sicurezza di gestione.

Il progetto intende, fin dalla prima direttiva, definire soprattutto il margine di solvibilità: il capitale che le compagnie di assicurazione devono possedere per adempiere agli impegni presi nei confronti degli assicurati e quindi accantonare per eventuali criticità future.

Con il margine di solvibilità delle imprese di Assicurazione si costituisce quindi uno strumento importante non solo per gli assicurati, in quanto garantisce che le Compagnie dispongano di fondi propri adeguati alla natura di rischi coperti, ma offre altresì garanzia di sicurezza a tutti coloro che investono nella compagnia medesima, azionisti e risparmiatori, perché ci possa essere la forza necessaria a superare momenti di difficoltà.

Alcuni degli obiettivi di maggior peso, che l'attuale direttiva si pone rispetto alla precedente, riguardano la definizione più coerente e complessa dei requisiti di capitale necessari all'impresa.

Tali requisiti dovranno infatti tenere conto anche dell'effettivo profilo di rischio dell'attività di ciascuna Compagnia e non più della sola dimensione della stessa, quale il montepremi raccolto o gli oneri dei sinistri.

Il capitale necessario, in altre parole, non dovrà essere esclusivamente commisurato a quanto grande è l'impresa, ma anche a quanto "rischiosi" siano i rischi assunti.

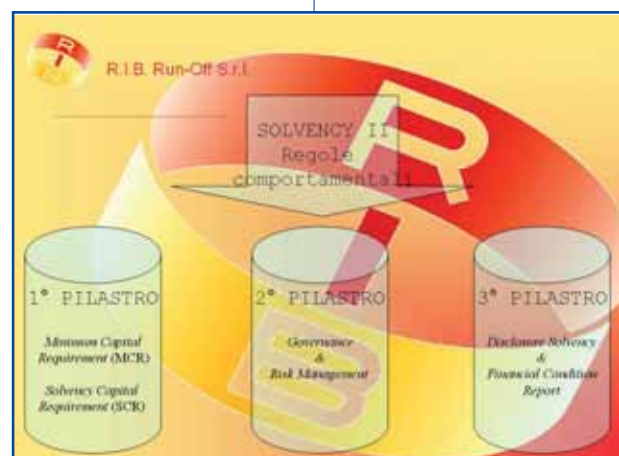
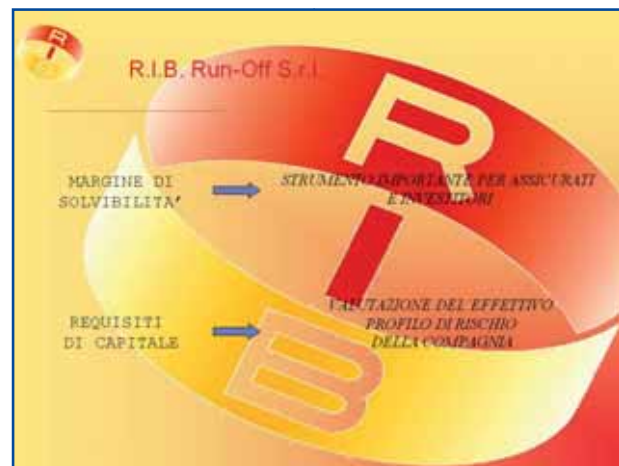
Incentivare la creazione di un management d'impresa capace di comprendere, misurare e gestire i rischi dell'attività è un altro obiettivo di rilievo della direttiva, non solo per meglio stabilire i livelli di capitale necessari, ma anche per creare, a livello aziendale, una cultura di controllo e gestione del rischio.

Allo scopo di realizzare gli obiettivi sopra accennati, la direttiva prescrive regole di comportamento che sono divise in tre pilastri su cui poggiare il presente ed il futuro dell'attività di impresa.

Il primo introduce nuove regole atte a determinare i requisiti finanziari necessari alla valutazione quantitativa dell'impresa: il *Minimum Capital Requirement* (MCR) e il *Solvency Capital Requirement* (SCR).

Il Requisito Patrimoniale Minimo (MCR), deve riflettere un livello di capitale al di sotto del quale l'operatività di un'impresa assicurativa presenta un rischio inaccettabile per gli assicurati, e deve essere calcolato in modo chiaro e semplice, al fine di garantire la possibilità di una revisione.

Detto requisito del minimo capitale è considerato un importo al di sotto del quale non si può andare, pena la delibera



di sanzioni molto pesanti per le imprese; le sanzioni, nei casi più eclatanti, possono portare alla revoca dell'autorizzazione all'attività.

Il Requisito Patrimoniale di Solvibilità (SCR) deve riflettere un livello di capitale tale da consentire all'impresa l'assorbimento di significative perdite inattese e fornire una ragionevole sicurezza agli assicurati, da calcolare con una formula standard o con un modello interno preventivamente autorizzato.

Il Requisito Patrimoniale di Solvibilità deve risultare calibrato in modo da garantire che siano presi in considerazione tutti i rischi quantificabili cui è esposta un'impresa, coprendo sia l'attività corrente che quella prospettata nell'anno successivo.

Se il suo standard scende al di sotto del livello calcolato, sarà necessario un intervento della vigilanza che può portare ad una richiesta di maggiorazione del capitale.

Il secondo pilastro detta norme riguardo le caratteristiche di impresa idonee a fornire una valutazione qualitativa della stessa: in particolare il controllo o meno da parte del Risk Management dell'esposizione complessiva dell'impresa e della capacità patrimoniale della stessa di fare fronte ai rischi assunti.

Il terzo pilastro infine riguarda le norme atte a fornire la più chiara e veritiera informazione riguardo alla situazione finanziaria: tale informazione deve essere predisposta per i soggetti esterni all'impresa, come, ad esempio, le autorità di controllo e i privati interessati all'andamento dell'impresa.

In accordo con l'autorità di controllo, oggi è in corso una procedura soft di adeguamento alla direttiva (test di simulazione e varie richieste) il cui termine è previsto scadere nel 2011, mentre l'entrata in vigore della direttiva è attualmente fissata al 31/12/2012.

SUPPORTO DI RIB RUN-OFF

In attesa del definitivo completamento di tutti gli adempimenti previsti, qualitativi e quantitativi, perché la direttiva comunitaria possa iniziare ad avere concreta applicazione per la salvaguardia del margine di solvibilità, che ricordo essere il punto focale di "Solvency II", tra i vari fattori che le compagnie potranno prendere in considerazione per analizzare la situazione dei parametri richiesti, di sicuro interesse può essere l'azione rivolta ad una approfondita verifica delle riserve sinistri ed allo status dei crediti, soprattutto quelli più datati.

Il sostegno di RIB Run-Off in questo contesto si indirizza sull'aiuto alle Compagnie nell'analisi degli elementi che compongono i parametri del margine di solvibilità, sia per un'eventuale verifica di conformità che per ricavarne delle possibili positive ripercussioni sullo stato economico della Compagnia stessa.

Un intervento che, è bene precisare, non deve essere inteso come incumbente presenza nelle scelte e programmi di diretta pertinenza della Compagnia, sia per quello che riguarda il calcolo e la congruità delle riserve, o per quello che attiene a scelte o strategie di management, quanto piuttosto in una funzione di appoggio specialistico con l'analisi di aspetti qualitativi più legati alle cessioni riassicurative, anche queste, in ultima analisi, apprezzabili nell'ottica di possibile impatto e condizionamento del margine di solvibilità.

Non a "monte", dove i professionisti che operano nelle Compagnie hanno "know how" e professionalità adeguati al coordinamento del calcolo delle riserve garantendo adeguatezza di metodologie e modelli utilizzati, ma a "valle" dove il trasferimento del rischio finisce per coinvolgere altri soggetti, i riassicuratori, parte di un variegato e interessante mondo soggetto a spinte, sviluppi e cambiamenti spesso inaspettati.

La nostra società può, quindi, dare un concreto e fattivo aiuto alle Compagnie nel percorso di accoglimento e adeguamento alle regole e metodologie che influenzano i requisiti di capitale che hanno diretta attinenza con le riserve tecniche.

Dette riserve tecniche nell'ambito delle Assicurazioni Danni comprendono la riserva premi e la riserva sinistri, costituite al lordo delle cessioni di riassicurazione; il filo del nostro ragionamento concentra l'attenzione sulle riserve sinistri, una delle voci più importanti nel bilancio di una Compagnia di Assicurazione.

Esiste una quantità di fattori che possono influenzare la formazione e l'andamento dei sinistri, dall'accadimento, frequenza e importi degli stessi, alla velocità di liquidazione e la variazione delle spese relative, le modifiche normative, l'atteggiamento degli assicurati: tutti con dirette conseguenze sulla formazione delle riserve e, proseguendo nella catena "a valle", nella gestione delle stesse con i riassicuratori.

Dall'accadimento di un sinistro fino alla sua definizione vi sono varie fasi intermedie che possono impegnare tempi più o meno brevi, in ragione del Ramo (quelli "long tail" richiedono requisiti di capitale notevoli) e delle caratteristiche della Compagnia.

La chiusura delle riserve sinistri inserite nelle riserve tecniche è una voce che influisce sul conto economico delle Compagnie, sicuramente influenzato nell'ultimo decennio, come indicato dai dati forniti dall'ANIA, dal forte aumento dei sinistri relativi alle coperture RCG, in particolare al segmento dei rischi sanitari (strutture e medici).

Una criticità aggravata dal fatto che molte di queste posizioni risentono negativamente in termini quantitativi delle modifiche in aumento delle tabelle di riferimento dei tribunali, oltre che delle tempistiche di denuncia e dall'iter da espletare per l'accertamento delle responsabilità, rendendo quindi aleatorio l'importo finale risarcibile.

In più l'assicuratore deve porre a riserva anche eventuali accantonamenti per quei sinistri accaduti, ma non ancora conosciuti dalla Compagnia, i cosiddetti IBNR (incurred but not reported), che esigono una valutazione basata sull'esperienza, con particolare riferimento alla frequenza e al costo medio dei sinistri tardivi. Il ricorso a dati storici in possesso della Compagnia richiede poi di valutare con cautela i sinistri passati che hanno un carattere di eccezionalità.

In generale, tempi lunghi di liquidazione non giovano a favore delle Compagnie di Assicurazione: infatti, sempre attraverso i dati elaborati dall'ANIA, risulta che pure i costi medi dei sinistri stiano subendo un costante e progressivo aumento.

La riserva sinistri appostata a bilancio dalla Compagnia, elaborata secondo criteri tecnici e normative di legge, si riflette, nel rapporto riassicurativo, nell'esatta interpretazione ed applicazione delle condizioni generali delle cessioni concordate e definite con i vari mercati interessati, facoltative e/o obbligatorie, con specifico riferimento alle clausole indice, limite temporale delle denunce, supero massimali, e ogni altra possibile clausola parte integrante del contratto.

Queste clausole nell'ultimo periodo hanno fatto sorgere criticità particolari sfociando in contenziosi con i Riassicuratori per sinistri che gli stessi saranno chiamati a rimborsare alle Compagnie cedenti.

Alla luce delle considerazioni finora dibattute relativamente alle riserve sinistri delle Compagnie, tenendo in considerazione la consistenza degli importi interessati nei bilanci delle stesse, il supporto di una società di "run-off" come la nostra è, in questo caso, indirizzato prevalentemente verso un'azione di conciliazione tra Cedente e Riassicuratore creando, per entrambi, un'opportunità positiva di incontro delle rispettive necessità, gestionali e amministrative, magari tesa ad un accordo di accettabile definizione delle posizioni interessate.

La RIB Run-Off, dal 2000 è attiva sul mercato del run-off e tocca direttamente con mano le esigenze scaturite dal nuovo scenario creatosi nel mercato Assicurativo e Riassicurativo con le direttive di Solvency II.

Proprio per fare fronte al nuovo contesto, RIB Run-Off, ha studiato le esigenze delle Compagnie ed è in grado di fornire vari servizi che siano di supporto al mercato.

La sfera di azione di questi servizi offerti da RIB Run-Off riguarda in particolare:

- Gestione e risoluzione dei crediti originati dalla Riassicurazione Attiva.
- Recupero dei crediti originati da riassicurazione passiva e retrocessione.

Secondo la nostra esperienza, la prima esigenza delle Compagnie riguarda la situazione dei propri CREDITI derivanti sia dalla Riassicurazione Attiva che da quella Passiva): questa esigenza rimarcata, inoltre da Solvency, impone alla Compagnia di conoscere la natura dei propri crediti e la loro effettiva esigibilità.

Per questo RRO si è specializzata nell'attività di analisi finanziaria dei Riassicuratori e nella ricerca del loro percorso durante gli anni all'interno del mercato, inoltre è specializzata anche nello studio tecnico degli e/c delle compagnie (questi ultimi creano spesso difficoltà soprattutto in caso di Compagnie in LCA, dove spesso risulta mancante il personale appartenente al settore Riassicurativo e la relativa amministrazione risulta non gestita per lunghi periodi).

- Analisi e Recupero dei singoli sinistri per gli affari facoltativi;

La gestione dei facoltativi prevede, da parte della Compagnia, una accurata analisi ed un monitoraggio dei singoli sinistri, in modo particolare di quei sinistri con grandi importi: in questo RRO offre alle Compagnie il supporto ed i servizi necessari affiancando il Cliente secondo le proprie esigenze.

- Analisi delle riserve sinistri per la finalizzazione di operazioni di run-off;
Oltre ai crediti, la seconda esigenza delle Compagnie nell'ottica di pulizia e ringiovanimento del proprio ptf, riguarda le RISERVE SINISTRI: RRO è vicina alle Compagnie anche in questo, offrendo il proprio supporto tecnico, nell'analisi delle riserve sinistri così da consigliare le Compagnie verso le risoluzioni idonee.

- Identificazione delle soluzioni più appropriate alle esigenze del Cliente.

Solo in seguito alle analisi di cui sopra, RRO disegna ed adatta il tipo di intervento risolutivo da proporre.

I servizi principali che offriamo ai Clienti sono tre:

- Commutation
- Recupero Crediti
- Acquisto di Portafoglio

Scendendo ancora più in dettaglio, lo svolgimento del servizio di **Commutation** si può articolare in tre fasi distinte:

Fase 1: studio ed analisi di una potenziale commutation e recupero della documentazione necessaria.

In base all'oggetto dell'operazione, che sia un intero ptf, una polizza singola o un insieme di polizze, procediamo come segue:



- (a) quantificazione dei premi e dei sinistri non ancora regolati e delle riserve pendenti, cioè identifichiamo quali sono i sospesi.
- (b) contatto verso i brokers, qualora coinvolti, per recuperare la documentazione contabile ed amministrativa dei sospesi, il Broker, per il suo ruolo, ha solitamente la situazione contabile aggiornata ed in linea tra le parti, è quindi utile coinvolgerlo durante la riconciliazione.
- (c) analisi dei dati oggetto della transazione e studio della strategia per la negoziazione della commutation, alla luce degli esiti delle analisi effettuate, concordiamo con il Cliente le strategie dell'operazione stessa.
- (d) studio dell'andamento dei sinistri occorsi e le relative variazioni di riserva nel tempo, RRO effettua una analisi tecnica sull'andamento dei sinistri ed i meccanismi di smontamento delle relative riserve, fondamentali per determinare l'operazione.

Fase 2: negoziazione con le parti interessate.

La negoziazione si svolge mediante vari canali, principalmente attraverso incontri personali con i rappresentanti delle controparti. Durante la trattativa vengono valutate e discusse tutte le analisi effettuate, unitamente allo scambio del materiale reperito, con lo scopo di concordare le condizioni di commutation.

RRO segue per conto del Cliente tutta questa fase, occupandosi nel dettaglio di:

- (a) concordare incontri con la/e controparte/i per sviluppare la trattativa e definire l'operazione;
- (b) supportare il Cliente nella stesura dell'accordo definitivo per la commutation (Commutation Agreement).

Fase 3: raggiungimento dell'accordo di commutation e firma del contratto. RRO supporta il proprio Cliente nella stesura del Commutation Agreement, monitorando inoltre le tempistiche della liquidazione concordata.

- (a) verifica dell'avvenuto pagamento dei sospesi come da contratto;
- (b) aggiornamento verso i brokers coinvolti così che possano aggiornare le loro registrazioni in seguito all'avvenuta operazione.

Un altro aspetto rilevante per la salvaguardia del margine di solvibilità riguarda la verifica dei crediti di bilancio, sempre in ottica riassicurativa, in qualche caso parecchio "datati".

La Riassicurazione, considerata solo marginalmente nel calcolo dei vari requisiti di capitale in "Solvency I" (l'impatto nel rapporto Sinistri Net/Sinistri Gross era limitato ad un massimo del 50%) in "Solvency II" acquisisce una valenza decisamente maggiore e molto più essenziale con particolare riferimento al calcolo di: premium risk, reserve risk, cat risk e risk margin.

Tutte queste componenti vengono calcolate al netto, dopo l'intervento della Riassicurazione, per cui la scelta della migliore, o della più consona, struttura riassicurativa per una Compagnia potrebbe portare addirittura a limitare la necessità di capitale per il calcolo dei parametri richiesti (MCR o SCR).

La Riassicurazione, utilizzata prevalentemente con l'intento di ripartire il rischio aumentando la capacità di sottoscrizione e nel contempo equilibrare il portafoglio nell'ottica di stabilizzazione dei risultati rafforzando la solidità finanziaria della Compagnia, non può essere intesa semplicemente come una sorta di costo indirizzato alla riduzione del rischio, tale da compensare a lungo termine effetti positivi e negativi.

La Riassicurazione diventa così uno strumento fondamentale per liberare parte del capi-

tale ad un prezzo che per la Compagnia può essere decisamente più conveniente del reperimento di altre forme di capitale sui mercati.

Aldilà dei calcoli previsti per valutare l'efficienza e l'efficacia di ogni copertura riassicurativa, è evidente come ci debba essere una nuova sensibilità e un'attenzione differente su questo particolare aspetto.

Gli strumenti di riassicurazione possono essere utilizzati per far calare il livello SCR, a condizione che vi sia un effettivo trasferimento del rischio e che le imprese cessionarie abbiano almeno rating BBB.

Se la Riassicurazione ha la possibilità di "creare" valore economico per la Compagnia, i crediti verso i riassicuratori, in particolare modo il flusso e il recupero degli stessi, che sono parte rilevante del processo di trasferimento del rischio, possono essere ritenuti un elemento da monitorare e regolare con particolare diligenza.

L'esperienza conseguita fino ad ora ci porta a sottolineare come, nell'ambito dell'adeguatezza degli accordi di riassicurazione sui quali pure è possibile esprimere un parere, i crediti esigibili possano essere soggetti a varie criticità legate principalmente allo stato finanziario della controparte, così come alla velocità di concretizzazione degli stessi.

Alla luce dell'impatto previsto con "Solvency II" il corretto e puntuale recupero può avere un effetto positivo sul rispetto delle direttive.

RRO si è specializzata per fornire supporto alle Compagnie nella delicata questione dei crediti di Riassicurazione, sviluppando strumenti e conoscenze utili all'analisi ed al recupero degli stessi.

Il servizio di Recupero Crediti, altro servizio offerto al mercato, viene sviluppato da RRO partendo dall'analisi e la gestione del portafoglio assegnato attraversando i seguenti passaggi:



1. analisi e riconciliazione delle partite non regolate, si studiano i documenti contabili ricostruendo la storicità dei saldi in sospeso;
2. analisi dello stato finanziario del debitore, si verifica la solvibilità dei Debitori ed il loro percorso sul mercato Riassicurativo;
3. controllo del flusso di documentazione e di informazioni tra le parti coinvolte;
4. identificazione e supporto nella risoluzione dei problemi che impediscono il pagamento delle partite in sospeso; nella maggior parte dei casi (quando il Debitore è solvibile) ci sono motivazioni specifiche che nel tempo hanno bloccato il pagamento delle partite in sospeso, il nostro compito è quello di capire se e quali motivazioni stanno all'origine del sospeso ed attivarci per risolverle e consentire il pagamento delle partite in sospeso correlate;
5. una volta risolto ogni impedimento che era all'origine del sospeso, ci assicuriamo che il debitore proceda al pagamento dello stesso, monitorando e verificando l'avvenuto accredito in c/c.

La terza opportunità per la gestione dei business in “run off” che offriamo ai nostri Clienti è la Cessione del Portafoglio. Questa attività, molto articolata e piuttosto rigorosa nello sviluppo dei vari aspetti che la riguardano, si svolge secondo varie fasi che in estrema sintesi possono essere così riepilogate:

- (a) una società o un “service provider” interessata ad acquistare un portafoglio, concorda il valore dello stesso con il possessore e, corrispondendo immediatamente l'importo stabilito alla Cedente, subentra quale parte creditrice nei confronti dei riassicuratori e/o retrocessionari coinvolti, esercitando la facoltà di procedere al recupero dei crediti acquisiti;
- (b) tale operazione può rendere più rapido il recupero del credito da parte della Compagnia che, negoziando con una sola parte, velocizza il processo e la definizione dell'operazione evitando quindi il contatto con le varie controparti interessate.



CONCLUSIONI

Aspettare “Solvency II” non è come attendere Godot per Samuel Beckett; questo è un progetto che ha uno scopo e un senso molto meglio definiti.

Tra tante certezze, il sistema sarà molto più preciso nel relazionare i “ratio” patrimoniali agli effettivi rischi aziendali, ma vi sono anche delle perplessità: il sistema è piuttosto oneroso, devono ancora essere definiti tutti i contorni e vale solo per i Paesi della Comunità Europea. C'è chi ritiene che “Finirà come il millenium bug, non accadrà nulla” - come sostiene Sir Peter Levene, presidente dei Llyod's, e chi invece lo considera una grossa opportunità per l'intero comparto assicurativo.

Aldilà di quelle che possono essere le convinzioni personali, è indubbio che “Solvency II” rappresenti una sfida che ogni parte del mercato assicurativo e riassicurativo dovrà giocare al massimo delle possibilità.

I rilevanti cambiamenti previsti con la profonda revisione delle normative rendono la realtà per le Compagnie molto più complessa imponendo la necessità di individuare, analizzare e valutare ogni singolo fattore inserito in un ampio contesto, finanziario, tecnico e legislativo, per considerare tutte le possibili connessioni.

Da parte nostra, noi della RIB Run-Off, quali operatori professionali del mercato, siamo pronti da subito al fianco delle Compagnie per essere di supporto con la nostra attività e i nostri servizi e la ferma volontà di fare del nostro meglio per garantire la massima rispondenza dei risultati alle aspettative di quelli che, pur essendo formalmente Clienti, preferiamo chiamare compagni di viaggio.

Viste le premesse è ipotizzabile un difficile e non breve cammino. Meglio quindi mettersi in strada per tempo. Noi siamo pronti, abbiamo posti a sufficienza: vi aspettiamo con piacere.