


 PRODOTTI
ISTITUZIONALI

Come reggere all'onda d'urto di Solvency II

RAPPRESENTA UN VERO E PROPRIO CAMBIAMENTO CULTURALE PER IL MONDO ASSICURATIVO. LA GESTIONE DEL RISCHIO DIVENTA L'ELEMENTO CHIAVE.



Stefano Olocco,
responsabile
Risk Management,
Reale Mutua

Il percorso che ci ha portati al 1° gennaio 2016 è stato avviato più di dieci anni fa quando il CEIOPS iniziò a pubblicare le prime calls for advice, chiedendo al mercato assicurativo di esprimere il proprio punto di vista sul nuovo sistema di solvibilità che si stava delineando a livello europeo.

L'interesse del nostro gruppo nei confronti di Solvency II fu subito forte. L'approccio risk-based che contraddistingue il nuovo sistema di solvibilità trovava, infatti, conferma nell'esigenza di controllo dei rischi che il gruppo aveva avvertito nei primi anni 2000 e che aveva portato allo sviluppo di un sistema di valutazione delle garanzie di minimo garantito dei prodotti rivalutabili. L'importanza della consapevole gestione del rischio si è tradotta in un'attenzione particolare verso gli sviluppi di Solvency II e l'importanza di possedere adeguati presidi per la gestione del rischio ha condotto alla decisione di sviluppo di un modello interno di gruppo e all'avvio della

fase di pre-application con l'autorità di vigilanza. Tale scelta trova le proprie ragioni nella natura mutualistica della Capogruppo (Reale Mutua Assicurazioni) e nell'obiettivo di mantenere autonomia ed indipendenza che rendono centrali nelle strategie del gruppo il tema della solidità patrimoniale, ovvero della solvibilità, quale elemento fondamentale per lo sviluppo e la continuità delle singole società del gruppo.

Solvency II rappresenta un vero e proprio cambiamento culturale per il mondo assicurativo. La gestione dei rischi diventa elemento chiave delle strategie aziendali, integrandosi nei processi dell'impresa lungo l'asse che conduce dalla visione strategica all'operatività quotidiana delle singole strutture e delle singole funzioni aziendali.

Il processo di adeguamento a Solvency II che abbiamo intrapreso è articolato in più dimensioni, al fine di rispondere in modo efficace alla complessità di Solvency II. Accanto alle questioni squisi-

tamente metodologiche-modellistiche è necessario affrontare i temi di carattere organizzativo per la revisione della governance, la qualità dei dati utilizzati per le valutazioni (c.d. data quality), la disponibilità delle risorse sia umane sia tecnologiche, gli impatti sulla gestione del business e la conformità normativa.

Abbiamo interpretato in chiave strategica la complessità e la portata del cambiamento di Solvency II ed abbiamo, quindi, avviato un progetto strategico per la gestione di tutti gli aspetti connessi con il nuovo sistema di solvibilità. Tale progetto è di natura trasversale, coinvolge tutte le funzioni rilevanti del gruppo sia italiane sia spagnole ed è stato fortemente voluto dall'alta direzione che segue e monitora i lavori in modo continuativo. Il progetto è stato avviato nel 2010, riguarda tutte le imprese assicurative nel perimetro di consolidamento integrale (Reale Mutua, Italiana Assicurazioni, Reale Seguros Generales e Reale Vida y Pensiones) e prevede circa 70 cantieri progettuali che coprono tutti gli aspetti connessi a Solvency II.

Solvency II rappresenta una grande sfida per le imprese. È un'opportunità da cogliere anche se, indubbiamente, l'impianto normativo presenta delle criticità e degli aspetti negativi che possono pregiudicare gli obiettivi che Solvency II persegue. Vi sono aspetti per i quali i margini di interpretazione soggettiva sono estremamente elevati e ciò non contribuisce sicuramente ad un'applicazione uniforme a livello europeo correndo il rischio di minare l'obiettivo cardine della comparabilità. Inoltre, alcune richieste sono eccessivamente complesse e non sempre si traducono in un miglioramento della valutazione dei rischi come, ad esempio, l'approccio look-through per la valutazione dei rischi connessi ai fondi di investimento. Per le imprese che hanno

deciso di adottare un modello interno, la questione della comparabilità è ancor più rilevante poiché ogni collegio dei supervisori sembra adottare una propria giurisprudenza. L'agenzia di rating Fitch ha proprio recentemente sottolineato come le valutazioni secondo Solvency II siano caratterizzate da elementi di soggettività che non ne garantiscono piena comparabilità e pertanto, per i fini connessi all'attribuzione del rating, saranno tenute in considerazione con le dovute riserve.

Inoltre, i costi per l'adeguamento a Solvency II risultano molto elevati anche per piccole e medie imprese. Il principio di proporzionalità, infatti, sembra trovare poco spazio nella trasposizione delle normative che le Autorità di vigilanza nazionali stanno effettuando.

Il cambio culturale che Solvency II promuove avrà impatti significativi nella gestione del business assicurativo i cui effetti si manifesteranno sia nel breve sia nel medio periodo. La gestione aziendale dovrà essere rivista per tener conto della

dimensione del rischio nell'ambito dei processi decisionali e gestionali. Nuovi ruoli, come la funzione attuariale, dovranno essere inclusi nella governance aziendale. Un impatto non irrilevante si registrerà sui consigli di amministrazione. I requisiti di fit&proper sono più stringenti e prevedono disposizioni specifiche. Si pensi, ad esempio, alle conoscenze in ambito attuariale e finanziario che il consiglio dovrà dimostrare di possedere.

Le imprese dovranno essere in grado di reggere l'onda d'urto di Solvency II continuando la propria attività ordinaria nei mercati di riferimento secondo la logica del business as usual. Questa sarà la vera sfida per le imprese. E non sarà semplice poiché i nuovi requisiti di capitale e di governance saranno più onerosi e ciò potrebbe favorire una fase di fusioni ed acquisizioni "forzate" poiché le piccole e medie imprese, a fronte degli accresciuti oneri, potrebbero non essere in grado di continuare ad operare in modo autonomo e indipendente. ■

I nuovi requisiti
di capitale e di
governance saranno
più onerosi
e potrebbero
favorire una fase di
acquisizioni forzate