

Caro collega, i due eventi che hanno interessato il mondo attuariale italiano nello scorso mese di novembre, ossia la giornata di studio sulla “Solvibilità II” tenutosi a Roma e il VII Congresso Nazionale degli attuari organizzato a Verona, hanno visto la partecipazione di molti attuari, in particolare di giovani colleghi, nonché di autorevoli personaggi del mondo assicurativo e non. L’impegno e lo sforzo organizzativo di coloro che in prima persona si sono impegnati per la realizzazione di questi due eventi è stato certamente premiato dalla numerosità di quanti hanno voluto e potuto partecipare: complimenti dunque ancora una volta ai rappresentanti dell’IIA, del CNA e dell’ONA che si sono attivati per rendere possibili queste importanti occasioni di incontro e di confronto.

La numerosità non ha caratterizzato solo la platea degli ascoltatori ma anche di coloro che hanno presentato i propri lavori o esposto il proprio punto di vista sulle tematiche affrontate: a testimonianza di ciò l’impossibilità di intervento, in particolare nell’ultima giornata di lavori del Congresso, per alcuni colleghi o la necessità di abbreviare le proprie presentazioni per altri a causa della mancanza di tempo (gli interventi al Congresso sono disponibili sul sito dell’Ordine).

Grande spazio alla comunicazione dunque, con più di un richiamo all’importanza per gli attuari di migliorare la propria capacità di relazionarsi all’esterno, esigenza più volte espressa nelle pagine di questo Notiziario.

Ma il mondo esterno come vede gli attuari? Prende spunto da questa domanda la rubrica “L’attuario visto da...” che viene pubblicata a partire da questo numero

del Notiziario. Attraverso delle interviste a protagonisti del settore assicurativo e non, si è voluto aprire una finestra sul nostro mondo chiedendo a coloro che si trovano al vertice di strutture pubbliche o private, comunque di interesse per la professione attuariale, cosa ne pensino degli attuari. Con l’auspicio che le risposte siano il più obiettive possibili, lo scopo delle domande è quello di ottenere spunti di riflessione che siano di ulteriore stimolo alla crescita professionale di tutti noi.

Cari auguri a tutti di un sereno Natale e di un felice anno nuovo da parte del comitato di redazione.

Daniela Marucci

Sommario

<i>Editoriale</i>	1
<i>L’approccio stocastico al calcolo dell’embedded value</i>	2
<i>Il questionario sull’AttuarioRevisore</i>	3
<i>Le peculiarità della gestione finanziaria dei prodotti vita rivalutabili ed il ruolo dell’attuario</i>	4
<i>L’attuario visto da ... Vittorio Verdone, Direttore Area Auto dell’ANIA.</i>	7
<i>Corsi e Seminari</i>	8
<i>Normativa di settore</i>	8
<i>Attualità</i>	Errore. Il segnalibro non è definito.

Attuari Domani

Notiziario trimestrale
Numero 3
Anno 2004
dicembre/febbraio

Per inviare materiale e contributi:

attuaridomani@tiscali.it

Per ricevere il notiziario scrivi una mail all’indirizzo attuaridomani@tiscali.it e indica l’indirizzo di posta elettronica dove desideri riceverla.

Caro Collega l’iniziativa continuerà ad avere successo se parteciperai anche tu.

Comitato di redazione:

Miriam Grinover
Daniela Marucci
Raffaella Sirianni

Gruppo di discussione professionale:

attuaridomani@yahoo.com

L'approccio stocastico al calcolo dell'embedded value

Introdotto nel mondo anglosassone verso la fine degli anni '80, l'Embedded Value è uno strumento valutativo che, attualizzando flussi futuri di utili, è in grado di cogliere in maniera appropriata la natura di lungo periodo di certi business assicurativi, quale tipicamente quello vita. Per tale ragione esso viene largamente utilizzato a complemento dell'informativa periodica di bilancio, sia a fini di gestione interna che di comunicazione esterna. La diffusione dell'Embedded Value ha determinato però, nel corso degli ultimi anni, l'esigenza di garantirne una maggiore confrontabilità e trasparenza, chiamando allo stesso tempo l'industria assicurativa ad affrontare e superare i limiti che a tale metodologia vengono imputati. Ciò in particolare alla luce del dibattito sorto in ambito assicurativo su concetti come quelli di Fair Value e di Realistic Balance Sheet o sull'implementazione di metodologie cosiddette Market Consistent.

In tale contesto va vista l'introduzione, avvenuta a maggio 2004, degli European Embedded Value Principles (EEVP) da parte del CFO Forum, il gruppo di discussione cui prendono parte le principali compagnie di assicurazione a livello europeo. I dodici Principi emanati, cui le compagnie del CFO Forum dovranno attenersi a partire dal 2006 (con riferimento quindi all'esercizio 2005), e le relative linee guida affrontano una vasta area tematica che

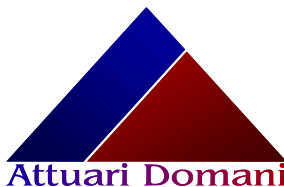
spazia dalla definizione del business considerato, alla struttura e alle componenti dell'Embedded Value, fino ad arrivare alla metodologia e alle ipotesi da utilizzare, oltre che al modo in cui presentare i risultati. L'introduzione degli EEVP promuove dunque un approccio più rigoroso e standardizzato, avente la finalità di ottenere valutazioni comparabili e che riflettano, meglio che in passato, la dinamica del profilo di rischio del business oggetto della valutazione. In particolare, uno degli aspetti che, con l'adozione dei Principi, le compagnie dovranno necessariamente riconsiderare è quello relativo alle opzioni e garanzie finanziarie contenute nei contratti assicurativi, di cui viene richiesta una valutazione esplicita mediante l'utilizzo di metodi di calcolo stocastici.

Ricordiamo a tale proposito che la metodologia "tradizionale" di calcolo dell'Embedded Value è basata, per quanto concerne il valore di portafoglio, su di una proiezione deterministica di utili futuri. Tale proiezione cioè viene effettuata tramite l'impiego di un unico scenario, che rappresenta la miglior stima sulla realizzazione delle variabili che rientrano nella valutazione (ipotesi best estimate). L'aleatorietà di tali variabili viene altresì catturata mediante l'uso di un tasso di attualizzazione di rischio, contenente cioè un premio di rischio volto a deprimere il valore attuale degli utili (se ipotizzati positivi) e a remunerare di conseguenza, per il rischio di possibili difformità

delle realizzazioni dalle ipotesi best estimate, chi investa sul valore di portafoglio così determinato.

Per quanto concerne ad esempio garanzie e opzioni, il valore di portafoglio riflette in modo esplicito unicamente il valore di quelle che, rispetto alle ipotesi adottate, sono già in the money (valore intrinseco). La possibilità invece che esse si muovano in una situazione in the money per effetto della realizzazione di uno scenario economico diverso da quello best estimate (valore temporale), viene considerata solo mediante parte di quel premio di rischio presente nel tasso di attualizzazione.

I principi, nel richiedere maggiore attenzione al profilo di rischio del business valutato, non escludono che una valutazione siffatta possa essere appropriata. Tuttavia, vista la particolare congiuntura economica degli ultimi anni, caratterizzata da bassi tassi di interesse e da rendimenti volatili dei mercati azionari, chiedono di stimare esplicitamente il valore temporale di garanzie e opzioni contenute nei contratti assicurativi e di sottrarlo dall'Embedded Value. E' un dato di fatto, a tale proposito, che l'entità del premio di rischio utilizzato in molte valutazioni sia per lo più determinata da prassi di mercato (è la cosiddetta "herding" tendency, letteralmente cioè la tendenza a muoversi assieme come un gregge) piuttosto che da una traduzione dell'effettivo profilo di rischio del business oggetto della valutazione.



L'esplicita valutazione di parte dei rischi presenti nella gestione di un portafoglio impone, almeno in parte, il recupero dell'autentica natura aleatoria dell'operazione assicurativa e quindi la considerazione di una molteplicità di scenari economici attraverso metodi stocastici, gli unici in grado di catturare in maniera appropriata le complessità strutturali delle passività assicurative e di evidenziare le asimmetrie di rendimento (e dunque di utile) introdotte da garanzie e opzioni. Alla luce di questa esplicitazione, la soggettività che era presente nella valutazione deterministica appare così ridotta in quanto limitata ai soli rischi residuali.

Se il miglioramento introdotto dai principi è evidente, è altresì vero che rimangono aperte ulteriori problematiche. Da un lato, volendo continuare ad adottare un approccio in linea con quello tradizionale, appare lecito pensare di poter utilizzare un premio di rischio più basso

all'interno del tasso di attualizzazione. Il problema di questo approccio risiede però ancora nella determinazione del (seppure inferiore) premio di rischio, ma anche nella non perfetta eliminazione del problema della capitalizzazione dell'asset risk premium, legata alla impropria possibilità di creare valore mediante uno spostamento dell'asset mix considerato nella valutazione verso quelle categorie di attivi a maggior rendimento (azioni e obbligazioni corporative). Dall'altro si può pensare di utilizzare metodologie market consistent, che determinano già all'interno del modello il tasso di attualizzazione, eliminando quindi la soggettività su questo lato della valutazione, e che impediscono l'ottenimento di arbitraggi mediante la citata variazione dell'asset mix. Il problema di queste metodologie è però legato all'introduzione di soggettività in nuovi aspetti della valutazione e in particolare sul capitale, nella forma di costi frizionali difficilmente

determinabili quali il costo d'agenzia, i costi del dissesto e l'opzione di responsabilità limitata in caso di fallimento. Inoltre i modelli market consistent omettono di considerare i rischi diversificabili, lasciando in capo alle compagnie e agli investitori il compito di ridurre o eliminarne gli effetti mediante, appunto, un'opportuna diversificazione.

Considerevole è dunque lo sforzo che gli EEVP richiedono agli attuari, sia poiché attribuiscono grande considerazione al ruolo svolto dagli attivi, argomento ancora da essi poco conosciuto, sia poiché richiedono una più complessa ed efficace modellizzazione dei passivi.

*Giulio Slavich,
Elisa Zecchin
Assicurazioni Generali S.p.A.
Life Department*

Il questionario sull'Attuario Revisore

La Commissione Interconsiliare di Certificazione dell'ONA ha chiesto a tutti i presenti al VII convegno degli Attuari di compilare un questionario riguardante la figura dell'attuario revisore. Conversando con il prof. Urciuoli, uno dei promotori dell'iniziativa, abbiamo appreso alcune informazioni di ordine pratico per la compilazione del questionario che riteniamo utile condividere.

Il questionario è rivolto a tutti gli attuari e non solo a coloro che svolgono sul campo l'attività di revisione; può essere compilato sia integralmente (preferibile) sia parzialmente.

*E' una iniziativa lodevole perché permette a chiunque di esprimere la propria opinione su un argomento solitamente discusso all'interno della cerchia dei "professionisti sul campo"; è inoltre un'occasione da cui potrà nascere uno scambio di opinioni e condivisione delle idee: qualsiasi confronto tra idee diverse è sempre costruttivo. **Per queste ragioni invitiamo tutti coloro che non l'avessero ancora fatto a compilare il questionario.***

Chiunque non avesse ricevuto il documento o lo avesse smarrito può scaricarlo dal sito www.ordineattuari.it o richiederlo alla segreteria dell'Ordine segreteria@ordineattuari.it; una volta compilato occorre ritrasmetterlo via email al medesimo indirizzo.

Le peculiarità della gestione finanziaria dei prodotti vita rivalutabili ed il ruolo dell'attuario

Introduzione



prodotti assicurativi vita di tipo “rivalutabile” collegati a gestioni separate sono caratterizzati da un meccanismo di funzionamento del tutto peculiare che implica, fra l’altro, importanti conseguenze nell’ambito della definizione della strategia di investimento delle attività assegnate alle

gestioni medesime.

In tale contesto, particolare rilevanza assumono:

1. il livello di interdipendenza tra i diversi soggetti coinvolti nella gestione di tali prodotti;
2. l’identificazione delle variabili rilevanti ai fini della valutazione della performance.

1. L’interdipendenza tra i soggetti coinvolti nella gestione dei prodotti assicurativi rivalutabili

A differenza di quanto accade con riferimento ad altri prodotti di risparmio gestito (come, ad esempio, i prodotti unit linked ed i fondi comuni di investimento) il rendimento dei prodotti assicurativi rivalutabili collegati a gestioni separate non viene determinato in logica *time weighted*, bensì *money weighted*, in quanto risente direttamente della dinamica dei flussi in ingresso ed in uscita afferenti alle gestioni stesse.

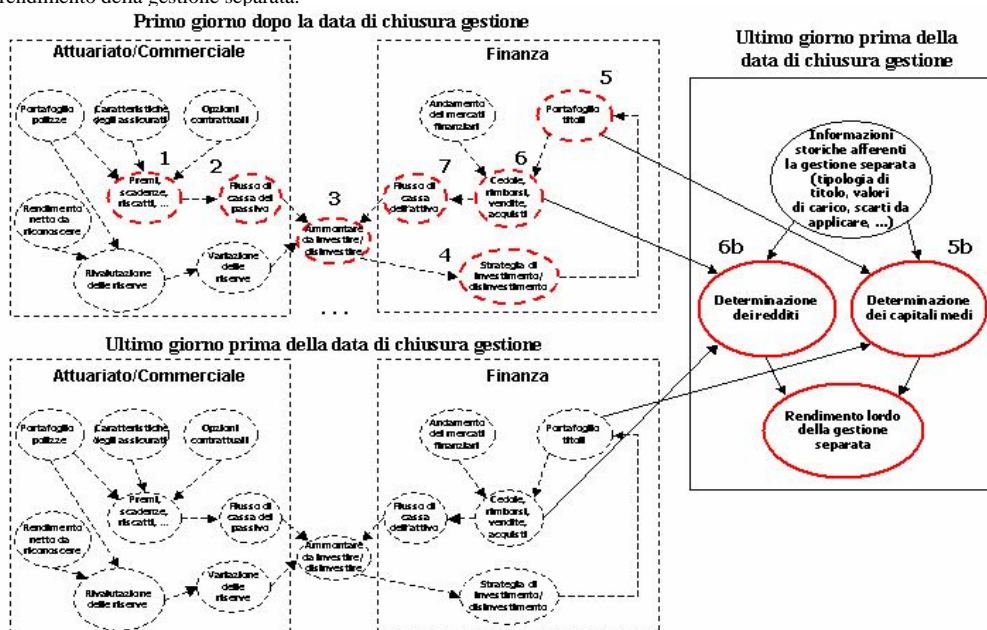
Diretta conseguenza di tale impostazione è che il rendimento di una gestione separata non dipende esclusivamente delle scelte compiute funzione finanza riguardo all’asset allocation ed all’attribuzione delle attività al comparto circolante piuttosto che immobilizzato (oltre che, ovviamente, della dinamica dei

mercati finanziari), ma anche da elementi che, tipicamente, rientrano nell’ambito di competenza delle funzioni attuarialo e commerciale, fra cui, ad esempio, la dinamica della mortalità, dei riscatti, delle sospensioni e della nuova produzione.

Per comprendere tale situazione si pensi, ad esempio, a come il verificarsi di un riscatto (si veda il punto 1 in figura 1) possa incidere:

- sulla dinamica dei flussi di cassa, in quanto:
 - il riscatto comporta un incremento del totale dei flussi in uscita originati dal portafoglio dei passivi (punto 2) che, a sua volta, impatta sull’ammontare da investire o da disinvestire (punto 3),
 - tale ammontare influisce, a sua volta, sulla strategia di investimento perseguita dalla funzione finanza (punto 4) e, quindi:
 - con effetto immediato, sull’asset allocation del portafoglio titoli (punto 5),
 - in prospettiva, sui flussi di cassa originati dal portafoglio titoli medesimo (punti 6 e 7);
- sul rendimento lordo della gestione separata, in quanto le modifiche effettuate (a seguito della dinamica generata dal riscatto) sull’asset allocation del portafoglio titoli hanno influenza su:
 - i redditi maturati nel corso del periodo (punto 6b);
 - i capitali medi maturati nel corso del periodo (punto 5b).

Figura 1 L’interdipendenza tra le funzioni aziendali coinvolte nell’unità elementare di valutazione. Esempio di impatto delle scelte di natura commerciale sul rendimento della gestione separata.



Di fatto, il rendimento di una data gestione separata (e, quindi, la performance offerta al cliente) è funzione dei comportamenti tenuti da tutti i principali soggetti coinvolti nella gestione dei prodotti rivalutabili, e non solo della funzione finanza.

Tale profilo di integrazione non è riscontrabile in altri prodotti di risparmio gestito (come, ad esempio, i fondi comuni di investimento), in quanto, in tal caso, la performance in termini di rendimento è, principalmente, funzione dell'andamento dei mercati finanziari e dell'operato del soggetto responsabile degli investimenti. In un contesto di tipo *time weighted*, infatti, i comportamenti, ad esempio, della rete distributiva influiscono esclusivamente sui volumi di raccolta e sulla dinamica dei riscatti, ma non sul rendimento della gestione.

2. *L'identificazione delle variabili rilevanti ai fini della valutazione della performance*

La logica di funzionamento tipica dei prodotti rivalutabili implica, fra l'altro, la "separazione contabile" tra le attività assegnate ad una data gestione separata e gli attivi patrimoniali di proprietà della compagnia di assicurazione. Questo comporta, in particolare, che le attività appartenenti al portafoglio della compagnia possano assumere diversa rilevanza contabile a seconda della finalità perseguita nell'ambito della valutazione delle medesime, ossia:

- il calcolo del rendimento delle gestioni separate (classificazione "a fini di rendimento");
- il controllo della solvibilità (classificazione "a fini di bilancio").

Da questo discende, in pratica, la possibilità che uno stesso titolo assuma valori diversi in relazione al calcolo del rendimento piuttosto che alla copertura degli impegni (rappresentati dalle riserve tecniche).

A tale proposito, può essere utile un semplice esempio: si supponga di disporre, al tempo t_0 , di un portafoglio rappresentato da un contratto di tipo rivalutabile tale per cui, a fronte di un ammontare di riserve tecniche pari a 100, siano attribuite alla gestione separata di riferimento attività (rappresentate da un titolo obbligazionario α assegnato, sempre per ipotesi, al comparto "circolante") di pari importo. Si supponga, ancora, che al tempo t_1 si verifichi una variazione dei tassi di mercato tale da provocare una variazione del valore di mercato del titolo α .

In tal caso è possibile verificare che, nonostante il valore delle riserve tecniche sia ancora pari a 100 (in virtù del particolare meccanismo di rivalutazione sottostante ai prodotti in oggetto), il valore delle relative attività dipende, di fatto, dalla finalità di valutazione ed, in particolare:

- ai fini del calcolo del rendimento della gestione separata il valore del titolo è ancora pari a 100,
- ai fini della copertura delle riserve tecniche il valore del titolo può variare in funzione del prezzo di

mercato assunto alla data, con il rischio che la compagnia, per preservare la copertura degli impegni, debba aggiungere mezzi propri laddove il margine di solvibilità non fosse più sufficiente.

In linea generale esiste, infatti, una relazione tra risultati in termini di "rendimento da riconoscere agli assicurati" e "bilancio della compagnia", in quanto:

- le plus/minusvalenze impattano sul rendimento (e, quindi, sono a carico degli assicurati) solo se realizzate;
- le plus (solo per le eventuali riprese di valore) e le minusvalenze sui titoli assegnati al portafoglio circolante, anche se non realizzate, impattano sul bilancio (e, quindi, sono a carico della compagnia).

Questo genera un potenziale disallineamento tra performance gestionale in termini di rendimento della gestione separata (d'ora in avanti "performance di rendimento") e performance gestionale in termini di risultato economico (d'ora in avanti "performance economica").

Al fine di comprendere la natura di tale disallineamento, si consideri ancora l'esempio precedente. Se al tempo t_1 si registra un rialzo dei tassi di mercato (ed il prezzo di mercato del titolo a scende a 98) è, infatti, possibile verificare che:

- ai fini del calcolo del rendimento della gestione separata, il valore del titolo α è ancora pari a 100,
- ai fini della copertura delle riserve tecniche, il valore del titolo scende a 98 e, per preservare la copertura degli impegni, la compagnia deve aggiungere mezzi propri per 2, laddove il margine di solvibilità non fosse più sufficiente.

In tal caso la compagnia deve, quindi, scegliere tra le seguenti alternative:

1. non vendere il titolo, lasciando, così, inalterata la performance di rendimento, ma generando una performance economica negativa (ossia una perdita di bilancio) che va a discapito degli azionisti. In ottica prospettica, tuttavia, questo potrebbe generare anche dei benefici, legati a:

- la crescita del grado di soddisfazione dei clienti esistenti, che potrebbe tradursi in una minore propensione al riscatto;
- la maggiore capacità della compagnia di attirare nuovi clienti, accrescendo le potenzialità di raccolta premi;
- la possibilità di ridurre gli appostamenti di riserva a fini prudenziali (riserva aggiuntiva) eventualmente effettuati in passato, situazione che accrescerebbe la performance economica della compagnia e condurrebbe all'aumento del margine di solvibilità, consentendo, così, di liberare capitale, distribuibile agli azionisti sotto forma di dividendo.

2. vendere il titolo prima della chiusura di bilancio, lasciando inalterata la performance economica (in quanto si evita di chiudere il bilancio in perdita) ma riducendo, nel contempo, la performance di

rendimento. In ottica prospettica, tuttavia, questo andrebbe, comunque, a discapito della compagnia, in quanto potrebbe generare:

- i. la riduzione del grado di soddisfazione dei clienti esistenti, che potrebbe tradursi in una maggiore propensione al riscatto;
- ii. la minore capacità della compagnia di attirare nuovi clienti, riducendo le potenzialità di raccolta premi;
- iii. la necessità di costituire una riserva aggiuntiva (o di aumentarne l'importo), il che ridurrebbe la performance economica della compagnia e potrebbe condurre alla necessità di ricapitalizzare la stessa per ricostituire il margine di solvibilità;
- iv. la necessità di ricorrere al patrimonio libero per finanziare il pagamento dei rendimenti minimi garantiti, nel caso in cui la performance di rendimento non fosse sufficiente allo scopo. Questo, ancora una volta, produrrebbe una riduzione della performance economica della compagnia e potrebbe condurre alla necessità di ricapitalizzare la stessa al fine di ricostituire il margine di solvibilità.

Ne discende che non è, quindi, opportuno focalizzare l'attenzione sulla sola performance di rendimento (come avviene nel caso dei prodotti di risparmio gestito, quali, ancora, i fondi comuni di investimento): questa può, infatti, condurre a rilevanti errori di valutazione, in quanto non sempre ad una performance di rendimento positiva corrisponde una performance economica positiva.

Ad ogni modo, la performance di rendimento non è, comunque, una variabile trascurabile, in quanto la medesima gioca un ruolo di assoluto rilievo nella determinazione della performance economica. A tale proposito, particolare rilevanza assume l'orizzonte temporale di analisi: infatti, la performance di rendimento conseguita da una data gestione separata in un determinato periodo ha ripercussioni:

1. sulla performance economica dello stesso periodo a causa del manifestarsi di eventuali:
 - i. utili dovuti al conseguimento di un tasso di rendimento della gestione superiore a quello da retrocedere al cliente (c.d. sovrareddito finanziario);
 - ii. perdite dovute al conseguimento di un tasso di rendimento della gestione non sufficiente al finanziamento dei minimi garantiti;
 - iii. perdite dovute alla necessità di costituire (o di incrementare l'accantonamento a) riserva aggiuntiva;
 - iv. utili legati alla possibilità di ridurre l'eventuale riserva aggiuntiva costituita in passato;
 - v. utili legati all'applicazione di eventuali penali a seguito di esercizio, da parte della clientela, delle embedded options contrattualmente previste;

2. sulle performance economiche dei periodi successivi a causa del manifestarsi di eventuali:

- i. variazioni nel comportamento dei clienti (già acquisiti) sensibili all'analisi del rendimento storico della gestione nell'ambito dell'esercizio delle embedded options;
- ii. variazioni nella capacità della compagnia di attrarre clienti (potenziali) sensibili all'analisi del rendimento storico della gestione.

3. *Il ruolo dell'attuario*

Da quanto visto in precedenza emerge come la strategia di investimento delle attività relative ai prodotti assicurativi vita di tipo rivalutabile non possa essere definita adottando i criteri tipici di altri prodotti di risparmio gestito quali, a esempio, le unit-linked, i fondi comuni o i fondi pensione.

La particolare logica money weighted di determinazione della performance di rendimento richiede, infatti, la stretta e costante condivisione dell'operato di tutti i soggetti coinvolti nella gestione di tali prodotti rendendo, di fatto, inefficace il tentativo di indirizzare l'attività di gestione esclusivamente attraverso la definizione di un benchmark, per quanto sofisticato questo possa essere. In particolare, l'inefficacia di una strategia "a benchmark" risulta chiara se si pensa alla possibilità che si verifichi un disallineamento tra "performance di rendimento" e "performance economica", ed alla rilevanza che, comunque, quest'ultima riveste per la compagnia.

In un simile contesto, infatti, le variabili da monitorare sono numerose (e di diversa natura) e possono richiedere continui aggiustamenti nel durante in funzione dell'evoluzione non solo dei mercati finanziari, ma anche delle caratteristiche demografiche degli assicurati, dei loro comportamenti e delle politiche commerciali adottate dalla compagnia.

Risulta, quindi, evidente come l'attuario debba necessariamente ricoprire un ruolo di primaria importanza sia in fase di definizione della strategia di investimento, sia in fase di monitoraggio della stessa, portando inevitabilmente ad una evoluzione della sua figura.

Giuseppe Corvino
Professore associato di economia degli intermediari finanziari presso l'Università Bocconi

Elena Zamboni
Consulente, Diplomata Master in Assicurazione e gestione dei Rischi presso l'Università Bocconi



L'attuario visto da ...Vittorio Verdone
Direttore Area Auto dell'ANIA

Chi è, secondo lei, e cosa fa o dovrebbe fare un attuario

Verrebbe da dire, come immagine evocativa immediata, che l'attuario è il "druido" dei "sacri numeri", senza i quali l'attività assicurativa non è neppure concepibile. A parte l'immaginario, l'attuario svolge una funzione tecnica centrale nell'attività di un'impresa di assicurazione, assistendo l'azienda nelle scelte di posizionamento sugli specifici mercati dei vari rami.

Pregi degli attuari

La capacità di analizzare i fenomeni secondo modelli matematici.

Difetti degli attuari

Non riuscire sempre a sfruttare le proprie conoscenze in un contesto più ampio. I modelli matematici – per fortuna - non spiegano tutto. Occorre sempre considerare i contesti normativi, le implicazioni sociali e le regole del mercato.

In quale ambito vorrebbe più attuari

Nei rami assicurativi danni

In quale area aziendale occupata da altre professionalità collocherebbe un attuari

Uffici studi e segreterie tecniche di supporto all'attività di sviluppo prodotti.

Con quale professionalità sostituirebbe un attuario

Come corso di studi, il profilo più vicino è il matematico. Si deve peraltro considerare che nelle imprese di assicurazione, a parte il corso di studi, si sono sviluppate professionalità di elevato livello impegnate direttamente sul campo in attività che presuppongono la conoscenza dei principi statistico/attuariali. L'esperienza concreta è un valore importante.

Partecipa o parteciperebbe a convegni su tematiche attuariali

Sì, mi trovo a mio agio con gli attuari e poi mi insegnano tanto.

Voto da 1 a 10 sulla capacità di comunicazione degli attuari

Come capacità di trasferire la conoscenza, un voto alto: 8. Se parliamo di comunicazione mediatica, è la materia che presenta scarso appeal: voto 6.

Concorda sul ruolo attribuito dalla legge all'attuario

Sì, ma occorrerebbe rivedere i vincoli di esclusività nell'esercizio della professione, problema ben più vasto che riguarda tutte le professioni liberali organizzate con ruoli, ordini, etc.. E' un dibattito in corso a livello europeo.

Tra attuario dipendente e libero professionista quale ritiene abbia maggiore autonomia di giudizio

Non vedo differenze.

Voto da 1 a 10 sulla preparazione degli attuari italiani

Nella mia esperienza lavorativa, ho incontrato notevoli professionalità e lavoro costantemente in team con attuari altamente preparati. A parte la mia esperienza, penso che la preparazione di base sia mediamente elevata.

Conosce o ha lavorato con attuari non italiani

Sì.

Differenze tra gli attuari italiani e quelli stranieri

Gli stranieri mi sembrano più proiettati sul business plan aziendale.

Un consiglio per i giovani attuari

Considerare ciò che si è studiato all'università una grande opportunità teorica, che deve necessariamente essere arricchita dalla "quotidianità" aziendale.

a cura di Daniela Marucci

Corsi e Seminari

- 27-28 gennaio 2005 - VI WORKSHOP DI FINANZA QUANTITATIVA - Presso l'Università "Luigi Bocconi" di Milano. Termini per l'iscrizione: entro il 17 gennaio 2005. Costi: il corso è gratuito. Per informazioni: Il sito web ufficiale del workshop può essere raggiunto dal sito dell'Università "Bocconi", www.unibocconi.it, seguendo il percorso Ricerca > Istituti > IMQ > Sito IMQ > Ricerca > Convegni e Seminari > WFQ 2005
- 4-7 September 2005 - 36th International ASTIN Colloquium 4 – Ecole Polytechnique Fédérale de Zurich (EPFZ). Per informazioni : <http://www.astin2005.ch>
- 6-9 September 2005 - 15 th International AFIR Colloquium - Swiss Federal Institute of Technology (ETH) in Zurich, Switzerland. Per informazioni : <http://www.afir2005.ch>

Normativa di settore

- ISVAP – Provvedimento n.2322 del 6 dicembre 2004 in materia di margine di solvibilità. Per informazioni www.isvap.it
- ISVAP – Documento di consultazione sulle Regole di trasparenza delle polizze di assicurazione sulla vita. Per informazioni www.isvap.it

Pubblicazioni

- E' stato di recente pubblicato il rapporto *A Global Framework for Insurer Solvency Assesment* del gruppo di lavoro sulla Solvibilità assicurativa dell'associazione internazionale degli Attuari. Per informazioni www.actuaries.org

Tempo Libero

Cara Lilly,

Ho un problema che spero tu possa aiutarmi a risolvere.

Mia madre e mio padre sono divorziati. Ho un fratello che è un attuario che lavora a Milano. Il mio secondo fratello sta scontando il secondo anno di prigione per rapina. Mia madre è all'ottavo mese di gravidanza ed il padre, il vicino della porta accanto, si rifiuta di sposarla. Le mie due sorelle lavorano per strada e negli alberghi a ore e mio padre si mantiene con il loro guadagno.

Il problema è questo, di recente ho conosciuto una ragazza fantastica di cui mi sono innamorato, secondo te cara Lilly, dovrei confessargli che mio fratello è un attuario?

Consiglio per tutti coloro che soffrono di insonnia ed hanno il coniuge attuario: voltatevi nel letto e chiedetegli "raccontamelo un'altra volta, tesoro... cos'è che fai esattamente per vivere?".

Quattro uomini in un bar stanno chiacchierando tra loro, uno di loro dice: "volete sentire una barzelletta sugli attuari?" l'uomo seduto di fronte a lui gli risponde: "prima di raccontarla è bene che tu sappia che sono alto 1 metro e 80, sono campione di karatè e... sono un attuario, mentre l'uomo seduto alla tua sinistra è alto un metro e 90, è campione di boxe ...ed è un attuario, ed infine l'uomo alla tua destra è alto 2 metri è campione di judo ...ed è un attuario. Allora sei sicuro di voler raccontare ancora la tua barzelletta?". Il primo allora risponde "No, non voglio! Altrimenti sarei costretto a rispiegarla tre volte!".