IFRS 17 E IL PIANO PLURIENNALE 2021-23

WEBINAR

27 Ottobre 2020

mazars

aiaf
Standard setter per l'analisi finanziaria

MIB Trieste
School of
Management

Contenuti

1. Introduzione IFRS17
2. Novita dei tavoli di lavoro e punti aperti
    - Amendment IASB del 2020
    - EFRAG draft dell'endorsment
3. I KPI in ambito IFRS17
4. Il modello di simulazione VFA
5. Esempi di risultati di analisi post simulazioni

01

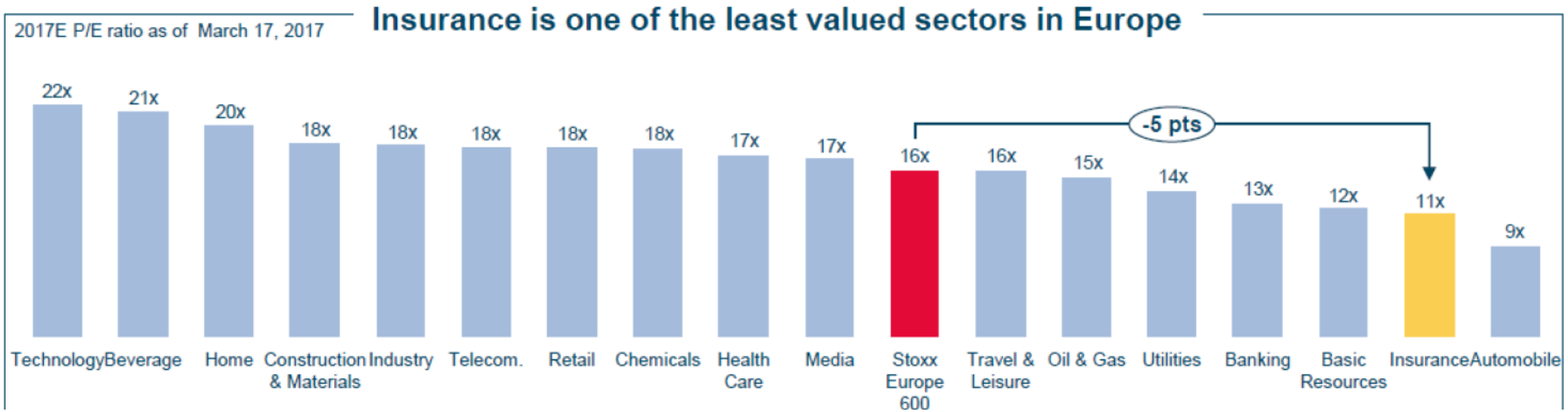
Sezione 01:

Introduzione IFRS17

La necessità del passaggio all'IFRS17

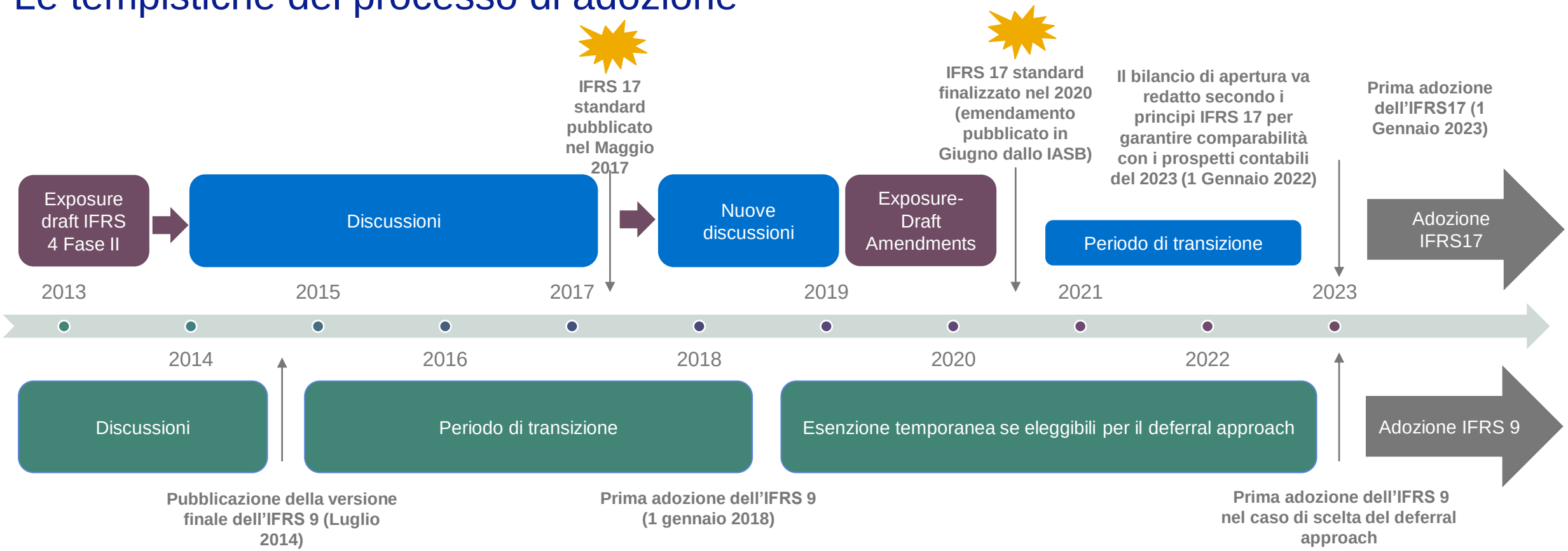
Il settore assicurativo è uno dei più sottovalutati all'interno dei mercati finanziari europei

***Price/earnings* ratio per settore in Europa**



Fonte: AXA

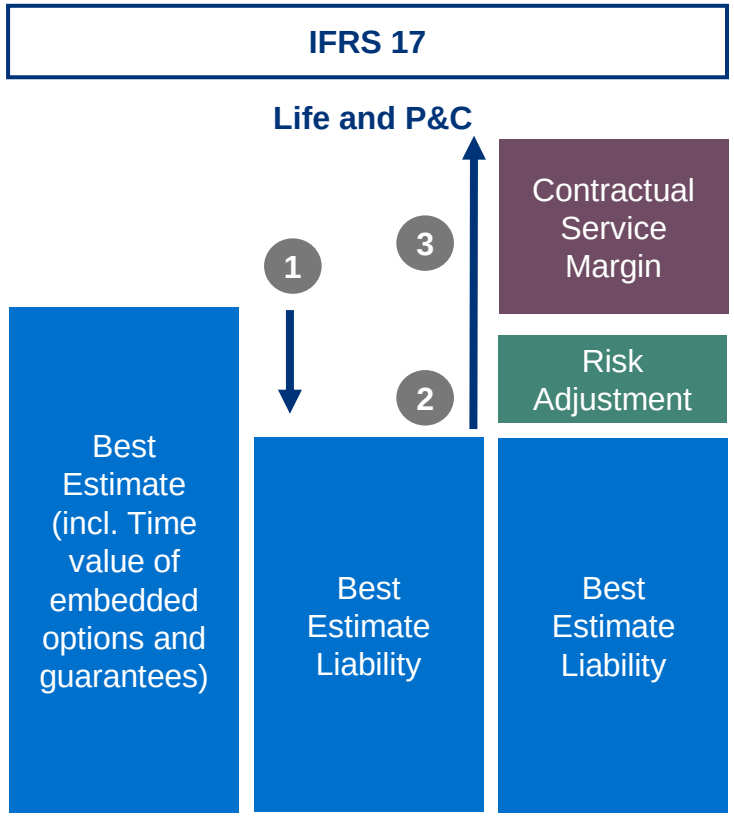
Le tempistiche del processo di adozione



- Il nuovo principio contabile (IFRS 17) è stato pubblicato il 18 Maggio 2017 e sarà adottato a partire dal 1 Gennaio 2023 (secondo le indicazioni contenute nell'emendamento del Giugno 2020).
- L'IFRS17 avrà un impatto significativo sulla valutazione, presentazione e contabilizzazione dei contratti assicurativi se comparato con l'IFRS 4

Il nuovo principio in sintesi | gli aspetti contabili
Bilancio al valore attuale

IFRS 17 punta ad eliminare le pratiche contabili attualmente utilizzate dalle singole nazioni e offre un **modello omogeneo internazionale** che rifletta meglio la realtà economica dei contratti assicurativi.



1. Le passività assicurative saranno rilevate al valore attuale sulla base di assunzioni determinate dalla società.

2. Le passività assicurative includeranno un aggiustamento del rischio per tener conto dell'effetto dell'incertezza. L'adeguamento del rischio sarà valutato ad ogni periodo di chiusura e diminuirà man mano che il rischio dell'assicuratore diminuisce.

3. Nessun utile verrà riconosciuto nel conto economico alla data di rilevazione iniziale (Contracttual Service Margin).

Focus

The Best Estimate Liability: valore attuale di tutti i flussi di cassa futuri (in entrata e in uscita) che risulteranno dall'esecuzione del contratto.

- La BEL (Best Estimate Liability) dovrebbe riflettere il valore atteso dell'intero *range* dei possibili risultati
- I flussi di cassa vengono rivalutati ad ogni periodo di chiusura

Risk Adjustment: riflette l'effetto dell'incertezza nei flussi di cassa futuri derivanti da rischi non finanziari.

- Importo massimo ragionevolmente pagato da un assicuratore per eliminare il rischio che i flussi di cassa effettivi siano inferiori a quelli previsti
- Deve essere esplicitamente incluso nella stima del contratto
- Rivalutato ad ogni periodo di chiusura e diminuisce con la riduzione del rischio dell'assicuratore

Contractual Service Margin (CSM): misurato come importo che non origina un guadagno derivante dalla rilevazione iniziale del contratto assicurativo.

- Riflette il profitto non realizzato che l'entità riconoscerà in quanto fornisce servizi ai sensi del contratto assicurativo
- È assegnato per tutta la durata del contratto al conto economico (P&L)
- È accreditato usando un tasso di sconto bloccato all'inizio (ad eccezione dei contratti di partecipazione diretta)

Il nuovo principio in sintesi | Nuove componenti

Lo standard prevede l'introduzione di nuovi componenti nel Conto Economico e nello Stato Patrimoniale.

Il ***Contractual Service Margin (CSM)*** è una componente del valore della passività, che rappresenta il profitto atteso non realizzato (calcolato come delta tra flussi contrattuali positivi e negativi, attualizzati, ponderati e corretti per un fattore di rischio) che la Compagnia rilascerà come utile nel corso della prestazione del servizio assicurativo.

Il ***Risk Adjustment*** è la componente che misura, per tutti i periodi fino all'estinzione del contratto, lo scostamento (per il rischio tecnico e non finanziario) tra il valore atteso delle prestazioni e il possibile valore effettivo delle medesime.

CONTRACTUAL SERVICE MARGIN (CSM)

RISK ADJUSTMENT

UNWINDING

OTHER COMPREHENSIVE INCOME (OCI)

L'***Unwinding*** è una grandezza che è espressione della differenza tra i flussi di cassa ottenuti utilizzando i tassi correnti sul mercato e i tassi *locked-in*, ovvero quei tassi che vigevano sul mercato al momento della sottoscrizione del contratto assicurativo.

L' ***Other Comprehensive Income (OCI)*** può essere interpretato come una rappresentazione più ampia dell'utile netto. Contiene le voci di ricavo e di costo che non sono rilevate nel conto economico secondo quanto previsto dai Principi IFRS.

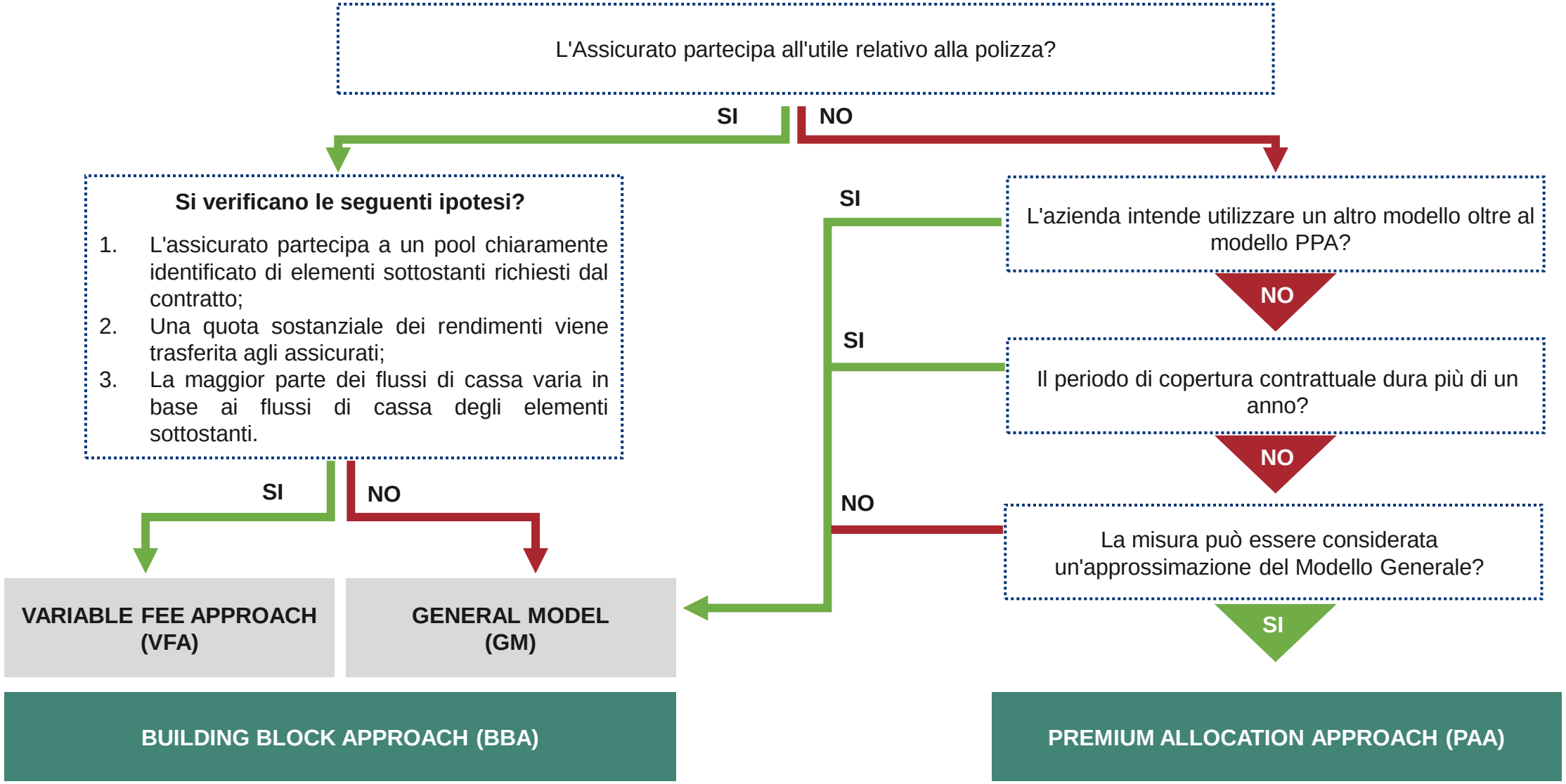
Principali cambiamenti ed impatti | I modelli attesi

Il nuovo standard contiene quattro modelli di misurazione, tre dei quali derivano dal Building Block Approach (BBA).

	"Premium Allocation" approach (approccio semplificato)	Building Block approach (BEL+ RA+CSM)	
		General model	Variable Fee Approach (VFA)
	Applicabilità: • Quando il periodo di copertura è di un anno o meno; • Quando la PPA risulta una misurazione della responsabilità che è un'approssimazione ragionevole del Building Block Approach	**Non-participating contracts** Contratti i cui flussi di cassa non variano con i flussi di cassa degli elementi sottostanti **Indirect participating contracts** Contratti i cui flussi di cassa variano con i flussi di cassa degli elementi sottostanti ma non appropriato al VFA	**Applicabilità se:** • I termini contrattuali indicano che l'assicurato partecipa a una quota di un pool chiaramente identificato di elementi sottostanti; • L'entità paga all'assicurato un importo pari a una quota sostanziale dei rendimenti del valore equo degli elementi sottostanti; • I flussi di cassa dei contratti variano con i flussi di cassa degli elementi sottostanti
Esempi	Polizze assicurative Vita / Danni a breve termine e alcuni contratti pluriennali elementari	Contratti assicurativi pluriennali; Riassicurazione; Fideiussione	Polizze vita legate a gestioni separate; Unit-Linked assicurativa

La classificazione proposta si basa su un'interpretazione preliminare dei requisiti dell'IFRS 17 e può evolversi sulla base di future indicazioni o chiarimenti

Principali cambiamenti ed impatti | Scegliendo il modello corretto



Principali cambiamenti ed impatti | Il contractual service margin

CONTRACTUAL SERVICE MARGIN

I ricavi verranno riconosciuti a Conto Economico attraverso il run-off di una nuova misura introdotta dal principio: **il Contractual Service Margin (CSM)**

Il Contractual Service Margin descrive la **somma dei profitti attesi dall'azienda** in futuro per i contratti assicurativi in portafoglio

Il Contractual Service Margin viene **allocato su tutta la durata prevista del contratto** e, al termine di ogni periodo contabile, una quota dello stesso viene ammortizzata e addebitata a Conto Economico.

Il CSM **non può essere negativo**: se il contratto è oneroso, l'importo negativo viene immediatamente rilevato a Conto Economico (“Componente Perdita”)

02

Sezione 02:

Novità dai tavoli di lavoro e punti aperti

Gli emendamenti all'IFRS 17 pubblicati nel Giugno 2020 (1/2)

La slide presenta I principali cambiamenti apportati nel Giugno 2020 al principio IFRS 17. I cambiamenti aventi un impatto maggiormente significativo sono contenuti nei box **blu.** Trattasi di una interpretazione degli impatti.

Miscellaneous (scope, B/S presentation, etc.)		P&L recognition and P&L volatility		Transition	Disclosures
Scope exclusion for some loans	Scope exclusion for some credit cards	Reinsurance contracts held - recovery of losses	*Risk mitigation* option - reinsurance contracts held	Transition relief for business combinations	*Investment services: expected timing of CSM recognition in P&L*
B/S presentation - portfolio instead of group level	Proposed minor amendments	Investment (and similar) services and coverage units – VFA and GM	*Risk mitigation* – non derivative assets at FV-PL	*Transition reliefs for the risk mitigation option*	*Investment services: approach used to determine the relative weighting of the benefits provided by insurance coverage and investment services*
		Acquisition cash flows (ACF): deferral, allocation, impairment and business combinations	Interim financial statements	*Transition reliefs for deferred ACF*	Deferred ACF: reconciliation from opening to closing balance (also for impairment, if any) and expected timing of their derecognition
				Effective date of IFRS 17 and IFRS 9	

Gli emendamenti all'IFRS 17 pubblicati nel Giugno 2020 (2/2)

Cambiamenti richiesti da alcuni stakeholders ma non ottenuti (alcuni esempi)

Miscellaneous		P&L recognition and P&L volatility	Transition
Contracts acquired in business combinations – analysis at inception rather than acquisition date	Separate Presentation on B/S of premiums receivable and claims payable	Exemption from aggregation by annual cohort for contracts with intergenerational sharing of returns between policyholders (focus slide successive)	Retrospective application of risk mitigation option at transition
Reducing subjectivity in determining discount rates and risk adjustment	Contract boundary of reinsurance contracts held	Risk mitigation option for general model contracts	General optionality and flexibility in modified retrospective approach (MRA)
		Scope of the VFA - reinsurance contracts issued and held (focus slide successive)	Reliefs in full retrospective approach (FRA)
			Making optional restated comparative information on initial application

Punti critici e punti evidenziati | I contratti riassicurativi

PROBLEMI E CONSEGUENZE

Il Variable Fee Approach (VFA) non è consentito per i contratti di riassicurazione:

1. Contratti di riassicurazione detenuti, poiché l'assicuratore e il riassicuratore non condividono i profitti delle attività sottostanti, i contratti di riassicurazione detenuti non possono soddisfare la definizione di contratto di partecipazione diretta
2. Anche per i contratti di riassicurazione emessi prevale l'inammissibilità al Variable Fee Approach, anche qualora i contratti assicurativi sottostanti fossero contratti a partecipazione diretta

EVIDENZE DAI DOCUMENTI EFRAG

Tuttavia i disallineamenti saranno limitati per la riassicurazione detenuta in quanto l'attenuazione del rischio sarà estesa ai contratti di riassicurazione detenuti come strumento di attenuazione del rischio.

Punti critici e punti aperti | Le Annual Cohort

PROBLEMI E CONSEGUENZE

Il concetto di **«annual cohort"** è stato uno dei primi elementi ad essere individuati come particolarmente critici nell'attuazione del nuovo principio contabile.

In particolare, il tema era relativo alla complessità derivante dall'**obbligo di creare cohort (gruppi) differenti per tutti quei contratti emessi dopo più di un anno.**

Pertanto, l'attenzione è rivolta a:

1. l'elevato livello di granularità nell'identificazione dei portafogli delle politiche
2. alle maggiori difficoltà di implementazione e ai costi di implementazione per le aziende.

EVIDENZE DAI DOCUMENTI EFRAG

Dopo diversi studi è emerso che **alcune entità, coinvolte nell'IFRS17, non avevano riscontrato differenze contabili significative** tra l'utilizzo delle annual cohort e metodi basati esclusivamente su logiche di unità di copertura per portafogli simili (al netto della complessità organizzativa); **altre società, invece, hanno mostrato effetti significativi.**

In particolare, la contabilità gestionale richiesta dalle logiche di annual cohort, potrebbe essere particolarmente onerosa in alcuni casi.

- Alcuni dei partecipanti hanno riscontrato che **la annual cohort non fornisce informazioni utili o potenziali benefici alle parti interessate**, sottolineando anche che i requisiti possono avere un impatto sui prezzi attualmente applicati nei contratti assicurativi.
- Altri dei partecipanti hanno affermato che **l'aggregazione dei contratti** assicurativi su base annuale ai sensi del nuovo principio contabile **sarà utile anche per gli stakeholder interni ed esterni**. Per questi partecipanti, sulla base dei risultati dell'analisi, il requisito della annual cohort fornisce informazioni rilevanti per la performance, inclusi eventuali contratti onerosi e sull'andamento della redditività.

03

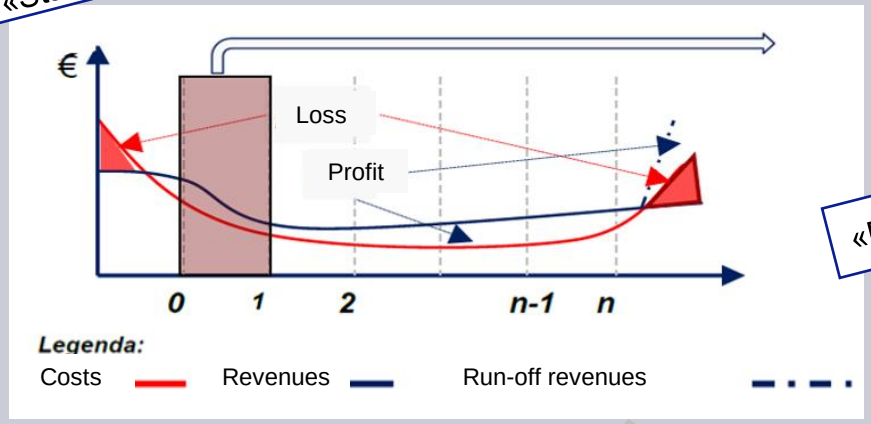
Sezione 03:

I KPI in ambito IFRS17

Impatti sugli indicatori assicurativi | Framework

Con l'introduzione del nuovo principio contabile IFRS17, il trattamento contabile passerà da una visione statica a una prospettica, in cui I risultati dell'anno saranno influenzati dai cash flows future che saranno generati dai contratti in portafoglio.

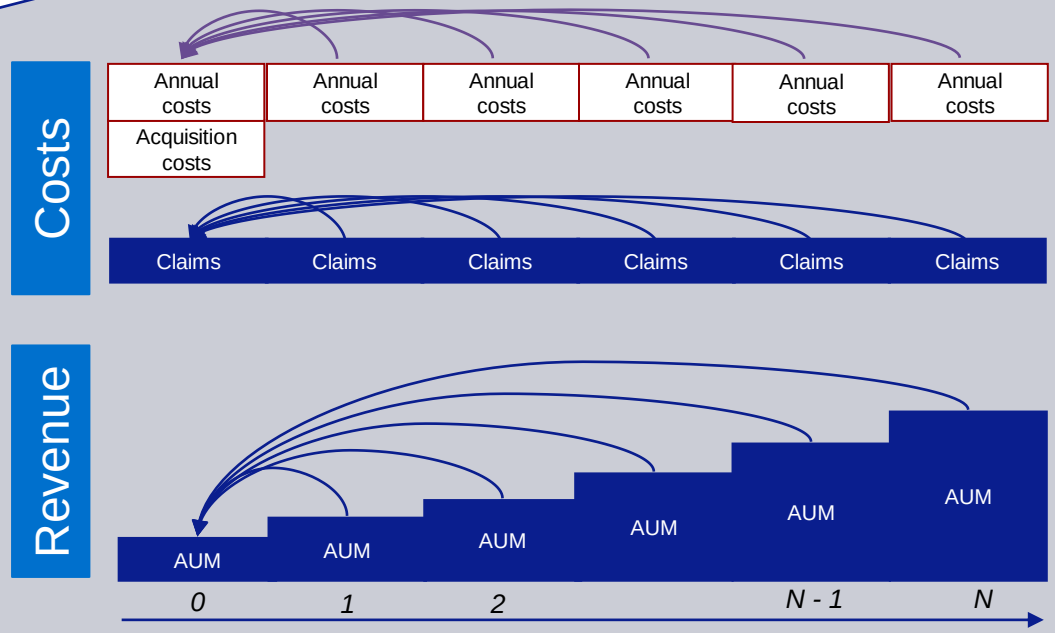
«Static view» (AS-IS)



Secondo il corrente principio contabile, l'impatto contabile si realizza nell'anno di accadimento

«Prospective view» (TO-BE)

L'impatto e gli effetti dell'IFRS17 sui prodotti assicurativi, sarà osservato durante il primo anno scontando i cash flows attesi dei costi e dei ricavi



Impatti sugli indicatori assicurativi | Principali sfide

CRITICITA’

- **COMPARABILITA’**

Due prodotti assicurativi simili alla luce dell’ IFRS 17 potrebbero avere rappresentazioni contabili sostanzialmente differenti a causa di una diversa valutazione di parametri e di condizioni contrattuali.

- **SERIE STORICHE**

La mancanza di dati storici conformi all’IFRS 17 richiede la riclassificazione o l’adjustment dei dati disponibili in modo da creare una simulazione di dati passati conformi ad una delle tre opzioni fornite dal nuovo principio.

- **MISMATCH DI ATTIVI E PASSIVI**

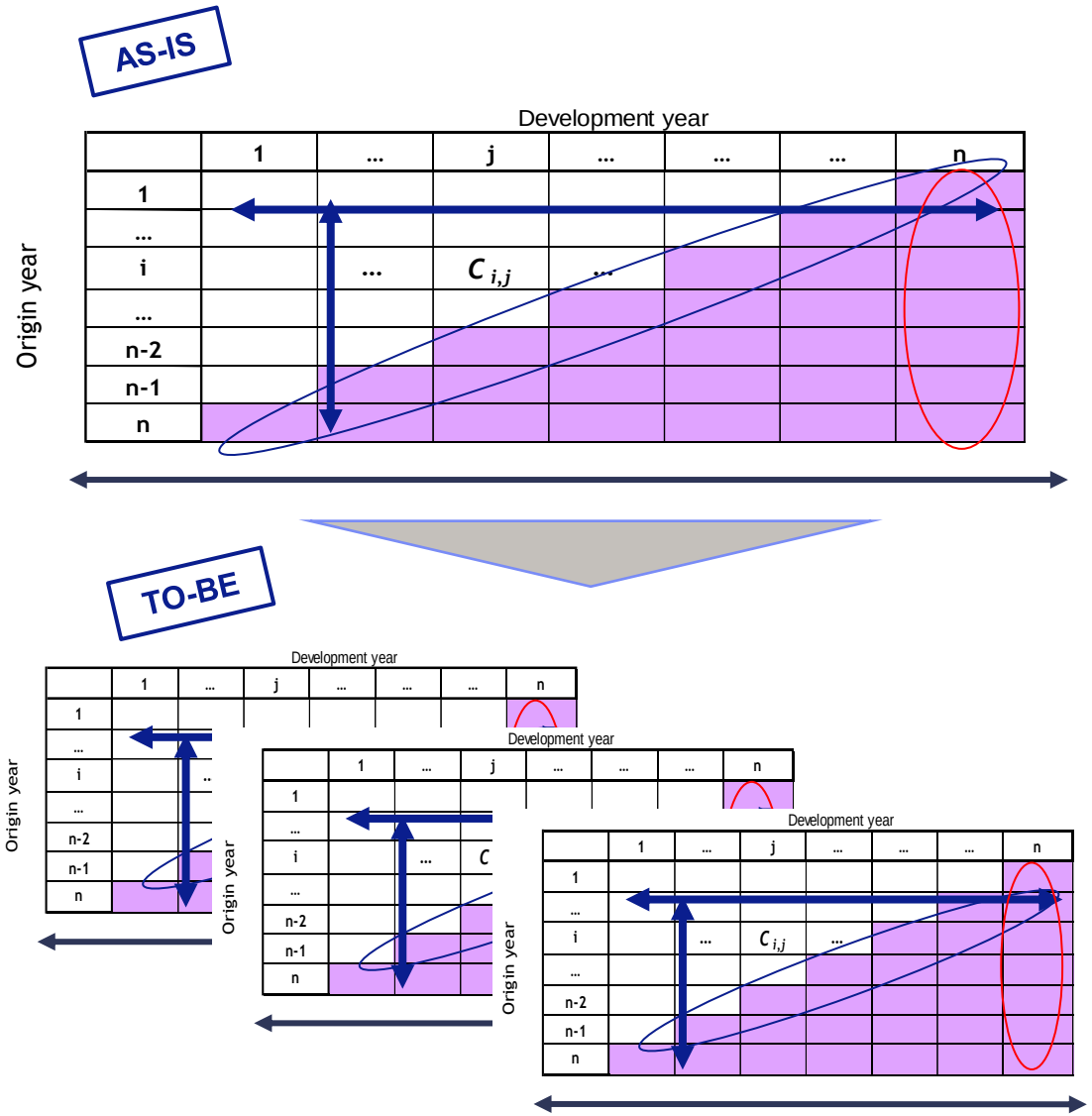
La differente *duration* di attivi e passivi genera una volatilità tanto maggiore quanto maggiore è il mismatch tra le due *duration,* impattando anche le strategie di ALM.

- **LEVEL OF GRANULARITY**

Il nuovo principio impone lo sviluppo di molteplici *units of account* che aumentano la granularità. Questo comporta la necessità di rivedere gli indicatori finanziari al fine di renderli efficaci nella misurazione del business.

- **RICONCILIAZIONE DEI DATI**

Sarà necessaria la riconciliazione tra reporting ai sensi dell’IFRS17 e gli altri frameworks (SII, ecc.).



Punti critici e punti aperti | La presentazione dello stato patrimoniale

L'introduzione del nuovo principio determinerà l'adozione di nuovi KPIs ed indicatori finanziari. Lo sforzo che si richiede alle compagnie assicurative non consisterà solo nell'implementazione contabile del principio, ma anche nella creazione di nuovi framework e nuovi indicatori ad uso interno ed esterno (investitori, stakeholders).

COME CAMBIERANNO GLI ATTUALI INDICATORI CONTABILI? ALCUNE ANALISI…

Combined ratio – sarà ancora adeguato per la valutazione delle compagnie danni anche con l'introduzione dell'IFRS17. le componenti di tale indicatore potranno essere riviste alla luce del nuovo principio (attualizzazione dei flussi futuri.

Embedded Value – Sarà probabilmente sostituito dal CSM introdotto dall'IFRS17. Il CSM contiene elementi che fanno parte dell'EV . Piccoli cambiamenti andranno apportati a causa di differenze di misurazioni tra le due grandezze.

Price Earnings (PE) – la comparabilità pre- e post-transition è resa complessa dalla variazione del calcolo dell'Earning;

P/FCF (Cash Flows) and Dividend Yield – non sarà toccata dai cambiamenti introdotti dall'IFRS 17 che avranno impatti solo sulla natura contabile lasciando invariata la natura economica delle transazioni.

GLI UTILIZZATORI DEI NUOVI INDICATORI

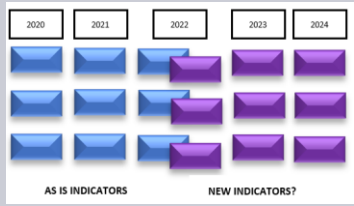
Interni alla società: *i professionisti interni chiedono indicatori specifici e dettagliati per elaborare le loro analisi e svolgere le loro attività*

Analisti finanziari generalisti: *analisti che non si concentrano solo sul business assicurativo, chiedono KPI standardizzati facilmente comprensibili.*

Analisti finanziari specializzati: *gli analisti che concentrano la propria attività sul business assicurativo, chiedono indicatori complessi e granulari, che descrivano dettagliatamente tutti i diversi parametri assicurativi.*

Comunicazione finanziaria interna ed esterna (1/2)

Dai principali gruppi di analisti finanziari europei (EFRAG, EFFAS, ESMA ...) sono emerse aspettative e preoccupazioni degli stessi riguardo al nuovo principio IFRS 17. Tra argomenti ritenuti maggiormente sensibili nell'ambito della comunicazione finanziaria nel framework IFRS 17, è stato riscontrato che l'utente si concentra principalmente su:

Comparabilità	Presentazione & Disclosure	Transizione
Analisi del framework di comparabilità tra le compagnie assicurative quando sarà in vigore l'IFRS 17 e comparabilità all'interno degli stessi dati annuali della società prima e dopo l'introduzione dell'IFRS 17. La maggior parte degli utenti concorda sul fatto che, a causa del fatto che vi sarebbe un solo quadro applicabile tra i paesi, il nuovo principio dell'IFRS 17 aumenterà la comparabilità tra le imprese rispetto all'IFRS 4, sebbene vi siano alcuni punti critici (come il tasso di sconto) che possono creare difficoltà in confronto. Ulteriori preoccupazioni sorgono quando si confrontano i risultati all'interno della stessa società prima e dopo l'introduzione dell'IFRS 17 a causa dell'uso di serie storiche (generalmente 5-10 anni) che si prevede richiederanno grandi sforzi per le società e gli analisti al fine di conciliare le cifre.	Quasi tutti gli analisti sul mercato si aspettano dall'introduzione dell'IFRS 17 un aumento della trasparenza nelle presentazioni dei risultati aziendali. Ciò è dovuto principalmente all'aumento della granularità dei dati (identificazione di specifiche unità di conto), alla presentazione separata di gruppi di contratti in posizioni attive e passive e alla disclosure del CSM run-off. Gli analisti finanziari prevedono anche disclosure su CSM per linee di prodotto. Per ottenere un livello più alto nella disclosure per gli utenti esterni, le società dovrebbero analizzare le opzioni per essere in grado di descrivere l'impatto dei principali fattori sul nuovo framework contabile.	Come Solvency II, il periodo di transizione dell'IFRS 17 prevede un enorme impatto a livello contabile. In particolare, gli utenti pensano che la transizione potrebbe creare confusione nel loro lavoro, principalmente a causa di diversi metodi di transizione e/o opzioni consentiti dal nuovo principio IFRS 17. Gli analisti esterni si aspettano un aiuto dagli investitori delle aziende. Per supportare gli analisti finanziari, le società dovrebbero fornire loro una matrice o un framework di riconciliazione al fine di facilitare il mercato per riconciliare i vecchi KPI con i nuovi previsti dall'IFRS 17. 

Comunicazione finanziaria interna ed esterna (2/2)

Gli utenti dei KPI sono analisti finanziari interni ed esterni. Gli utenti interni hanno informazioni molto dettagliate e richiederanno l'uso dei KPI al fine di comprendere l'impatto dello sviluppo del business sui report contabili e di essere in grado di pianificare e prevedere i risultati contabili. Gli utenti esterni dovranno valutare la redditività e la solvibilità con un diverso livello di profondità dell'analisi che si rifletterà sull'uso dei KPI.

Gli utenti possono essere classificati in **interni ed esterni**. Gli utenti interni hanno bisogno dei KPI per gestire il business per comprendere l'impatto delle scelte aziendali sulla contabilità ed essere in grado di pianificarla. Gli analisti finanziari esterni hanno bisogno di comprendere l'andamento delle aziende, la redditività e la situazione di solvibilità.

UTENTI ESTERNI *Gli analisti finanziari hanno opinioni diverse sull'uso degli indicatori assicurativi nel periodo di transizione all'IFRS 17 e nella prima applicazione. Partendo da diversi punti di vista, gli utenti esterni possono essere suddivisi in "specialisti" o "generalisti".*		***UTENTI INTERNI*** The internal users request **specific data and KPIS** in order to elaborate analysis of the business company to plan or to monitoring the line of business
KPIS PER SPECIALISTI FINANZIARI SPECIALISTI *Dal momento che gli analisti conoscono a fondo il business assicurativo, essi utilizzano generalmente **specifici tipi di indicatori**, che sono più complessi di quelli standard e implicano l'uso di un maggior volume di dati.*	***KPIS PER ANALISTI FINANZIARI GENERALISTI*** *Riguardano l'utilizzo di **indicatori standard** per effettuare un'analisi del business.*	***KPIS PER UTENTI INTERNI*** *Questo porta ad una classificazione degli indicatori in base ai requisiti di ciascuna funzione.*

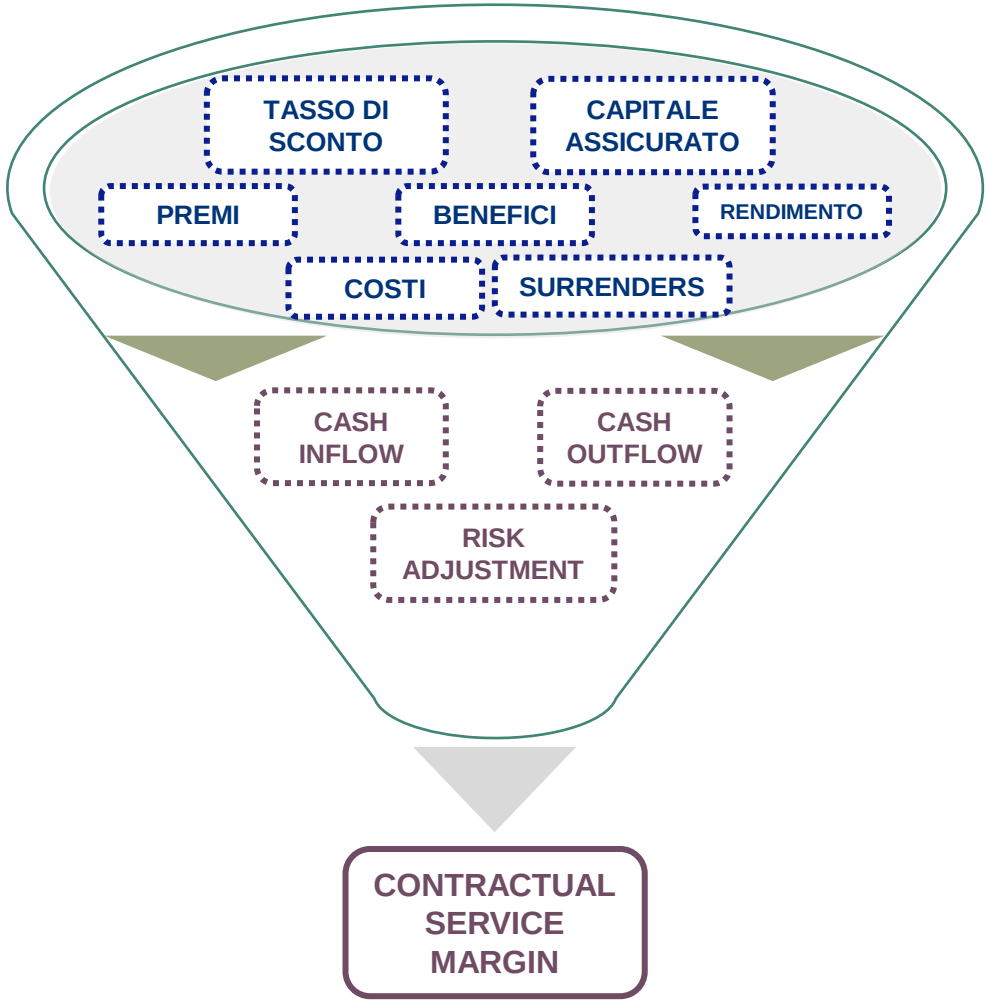
04

Sezione 04:

Il modello di simulazione VFA

Variable Fee Approach | Panoramica Generale

Il Variable Fee Approach (VFA) è «l'evoluzione» del General Model (GM) e si applica ai contratti assicurativi che rispettano determinati requisiti dettati dallo Standard, in special modo i contratti che prevedono una partecipazione diretta agli utili da parte dell'assicurato.



La valutazione della profittabilità di un contratto valutato con un modello di tipo Variable Fee richiede alcuni "ingredienti" necessari tra i quali, ovviamente, i premi, il capitale assicurato, gli insurance benefit oltre alle ipotesi tecniche e finanziarie.

Per procedere alla costruzione del modello si è resa necessaria la costruzione di **alcuni dati intermedi in linea con i requirement del General Model** nel contesto del BBA: Cash Inflow, Cash Outflow e Risk Adjustment.

Le **componenti** costitutive del nuovo principio contabile non saranno più calcolate per il singolo anno, ma verranno calcolate su **tutta la vita del contratto** in esame e successivamente attualizzate (visione **prospettica**). Una volta ottenuto il valore dei cash flow **attualizzati**, questi saranno **aggregati** di modo da ottenere il margine di nuova introduzione: il **CSM**.

Variable fee approach | Simulazione modello vita – Case study

Il primo passo della simulazione è l'utilizzo di modelli di stima del flusso di cassa in cui vengono utilizzati dati che possono essere coerenti con il modello di business dell'azienda che intendiamo analizzare.

COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO E CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

- Numero di contratti: 100
- Premio unico medio: 1.000 €
- Hp di rendimento:
  - Tasso minimo garantito = 0,5% di tipo Cliquet
  - Aliquota di retrocessione = 80%
- Prestazione garantita:
  - capitale rivalutato fino alla data di richiesta della liquidazione (qualsiasi sia la causa di uscita dal contratto)

ASSUNZIONI DEL VARIABLE FEE APPROACH ESEMPIO

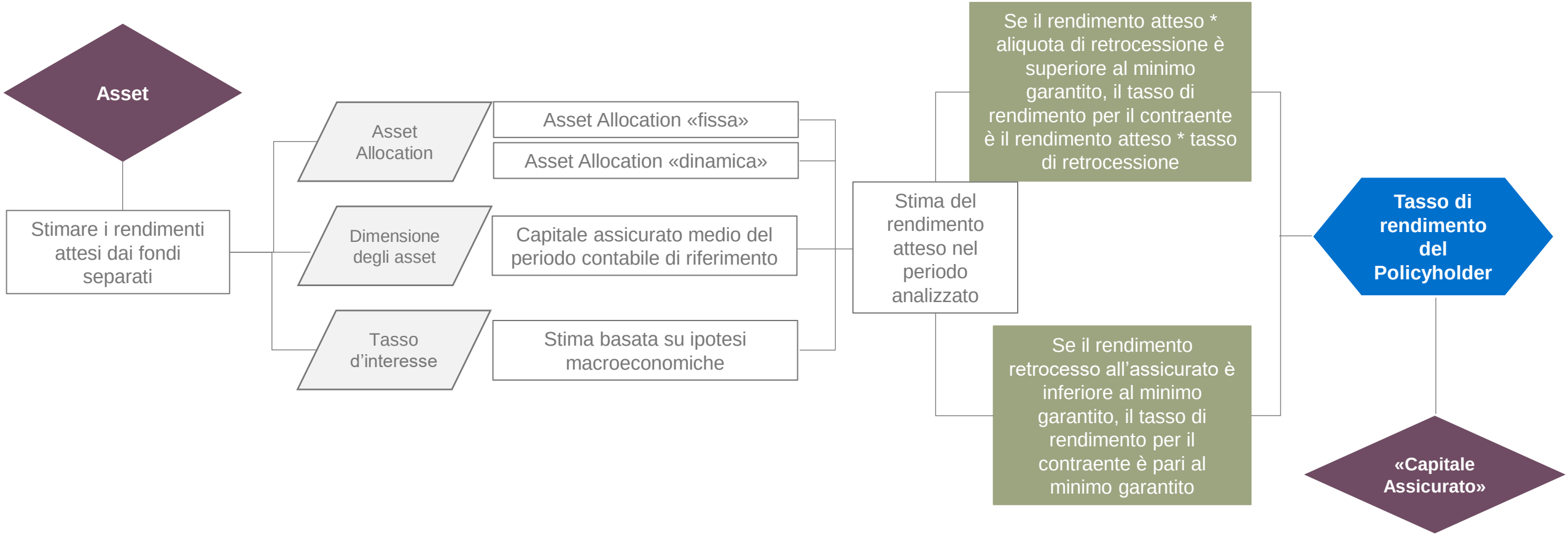
ASSET SOTTOSTANTI:

L'assicuratore decide di investire il Premio puro nel seguente modo:

- 40% in un bond a tasso fisso con un tasso di interesse annuale pari al 1%
- 40% in un bond a tasso fisso con un tasso di interesse annuale pari al 2%
- 10% in un pool di equity con un rendimento medio pari al 4%
- 10% detenuto sotto forma di liquidità con un rendimento pari allo 0%

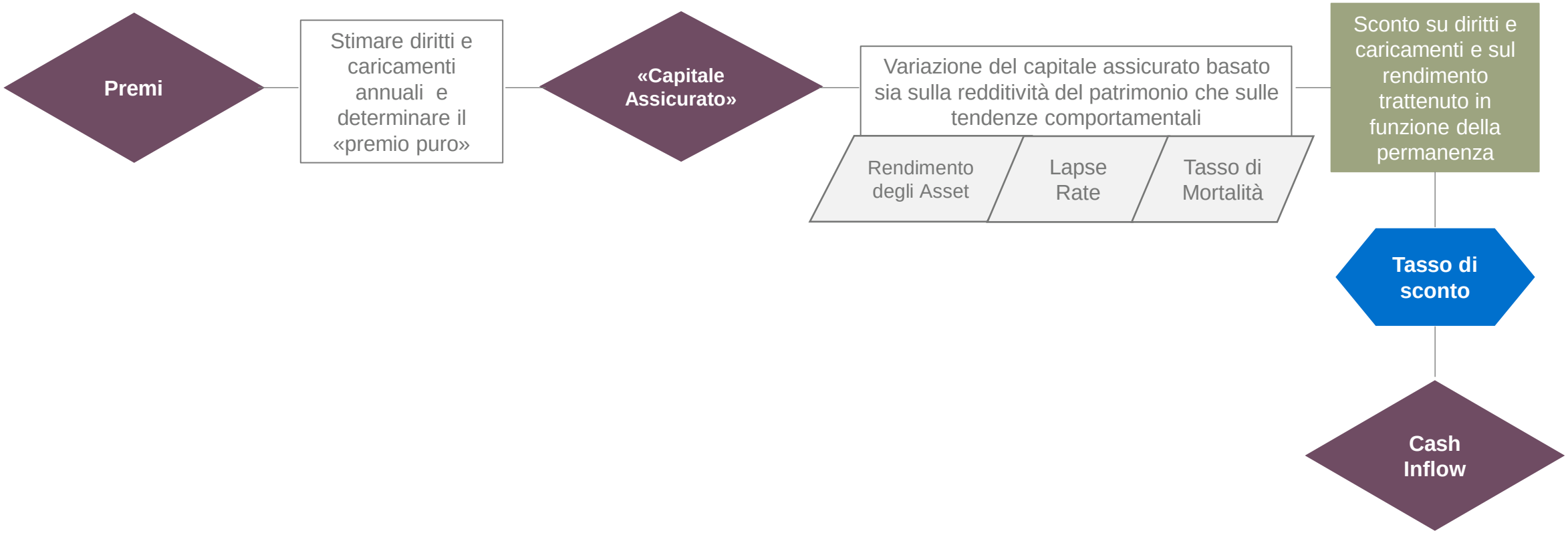
Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Assets

Per sviluppare il modello di simulazione VFA, è stato necessario simulare il rendimento degli asset sottostanti. Durante la durata del contratto, l'assicurato vedrà il suo capitale rivalutarsi ad un tasso che sarà il maggiore tra il minimo garantito e il rendimento delle attività sottostanti ridotto di una aliquota trattenuta dall'impresa.



Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Cash OutFlows

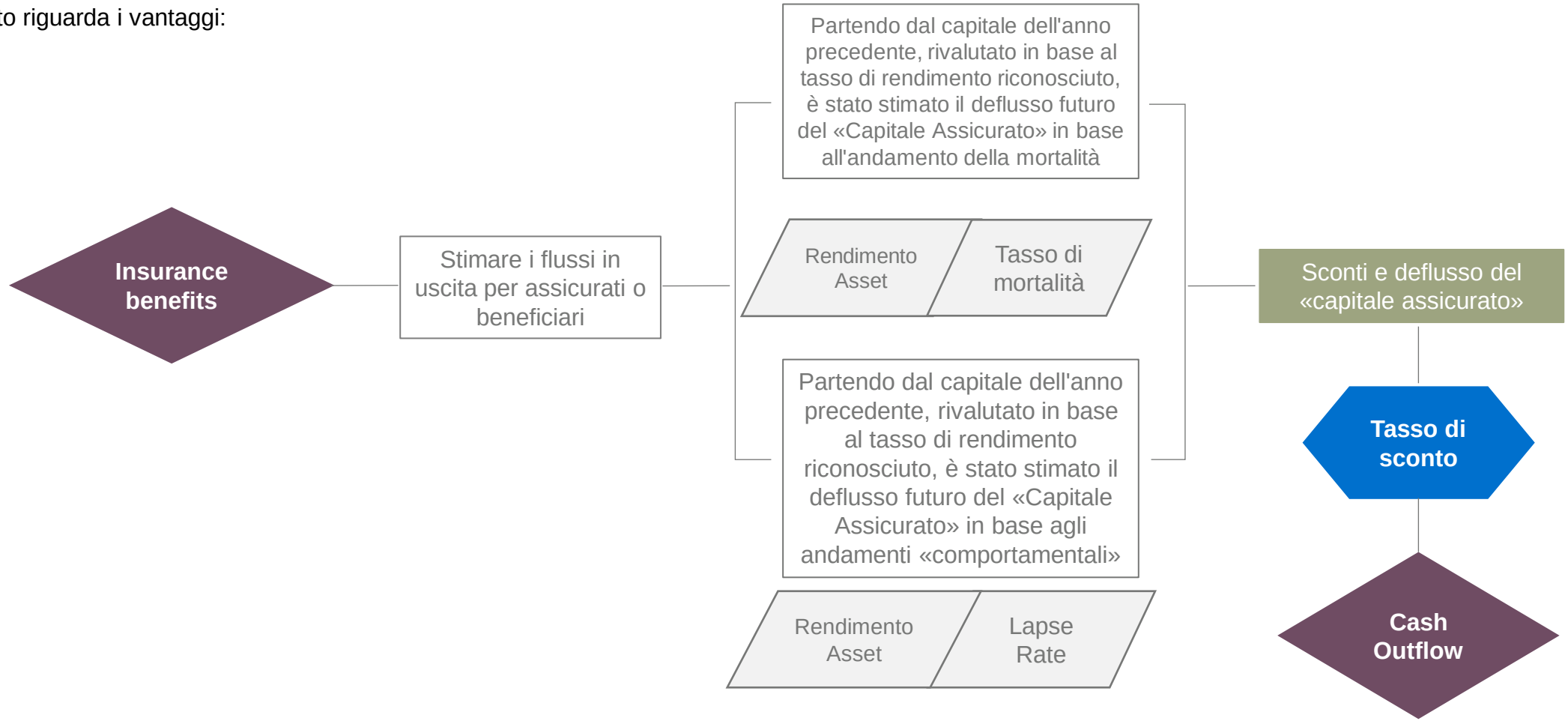
Per la stima dei flussi di cassa in entrata, debbono essere considerate tutte le componenti che determinano flussi economici in entrata per la Compagnia.



Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Cash Outflow (1/2)

Per la stima dei flussi di cassa in uscita, le componenti che devono essere considerate sono gli insurance benefits in caso di riscatto o decesso, oltre ai costi (fissi e variabili) sostenuti dall'impresa e alle commissioni riconosciute alla rete.

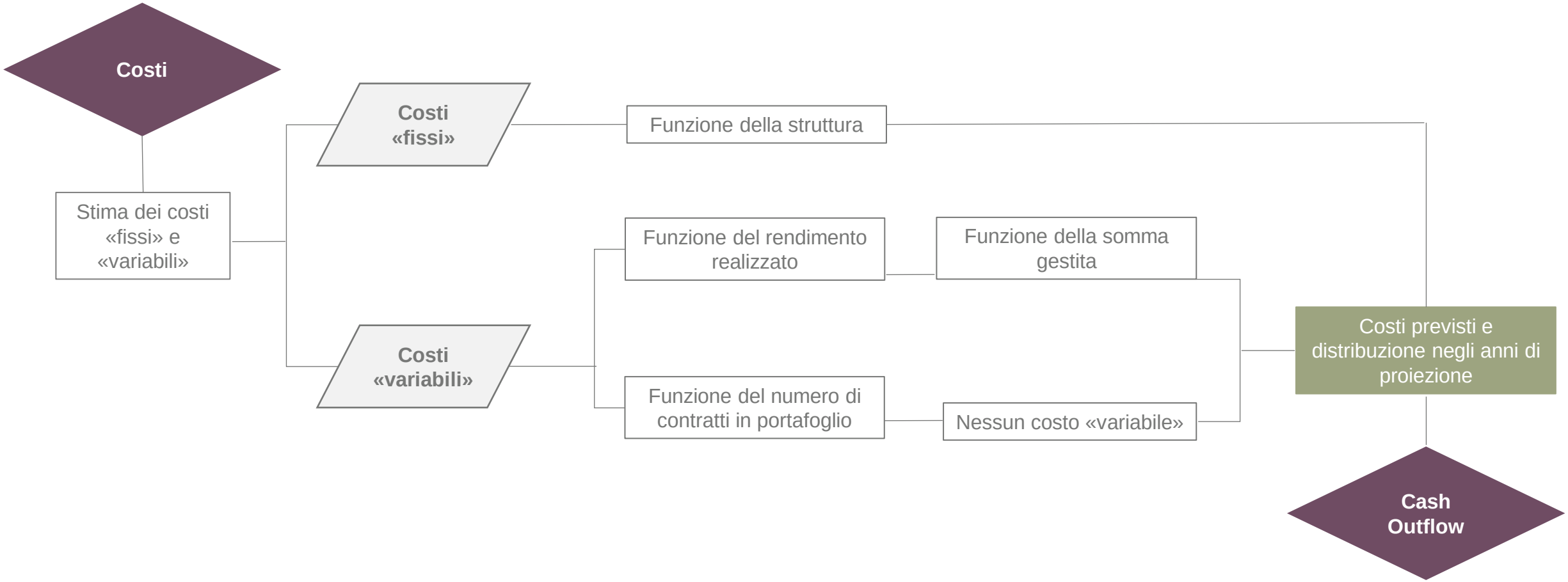
- Per quanto riguarda i vantaggi:



Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Cash Outflow (2/2)

Per la stima dei flussi di cassa in uscita, le componenti che devono essere considerate sono gli insurance benefits in caso di riscatto o decesso, oltre ai costi (fissi e variabili) sostenuti dall'impresa e alle commissioni riconosciute alla rete.

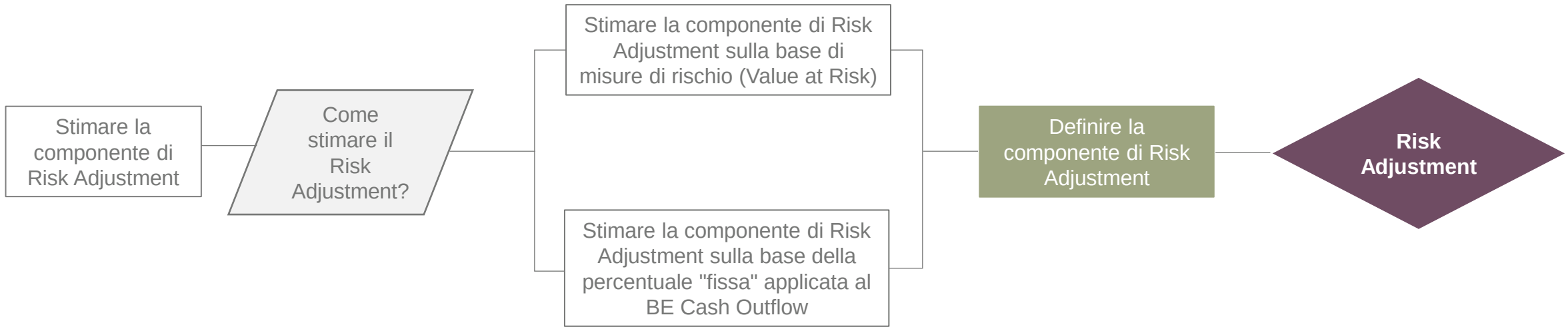
- Per quanto riguarda i vantaggi:



Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Risk Adjustment

Per il calcolo della componente di Risk Adjustment, lo Standard suggerisce l'utilizzo di metodi statistici basati sullo scostamento tra valori attesi ed effettivi.

Il modello VFA sviluppato è flessibile e adattabile alle preferenze dell'utilizzatore, potendo quindi optare sia per una percentuale «fissa» che per un metodo statistico.



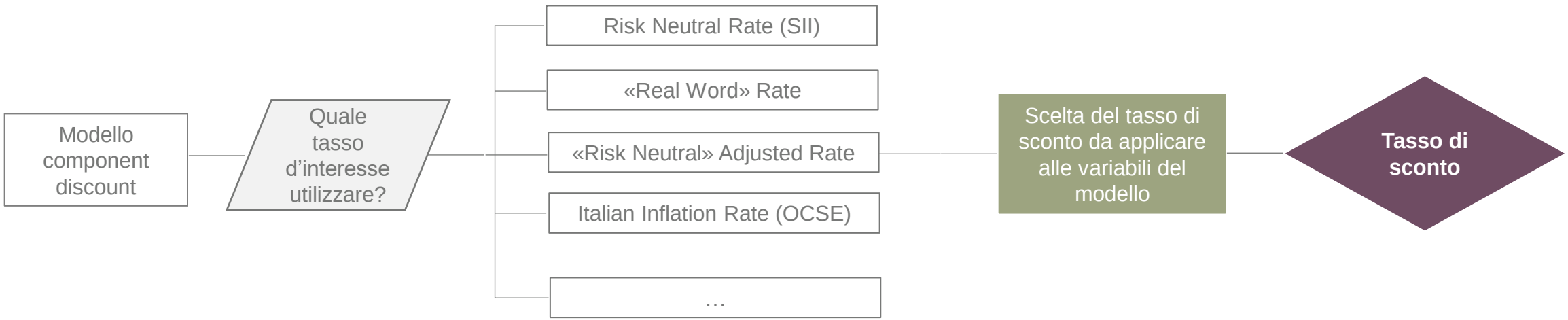
Variable Fee Approach | Simulazione modello vita – Tasso di sconto

Come richiesto dallo Standard, tutte le componenti del modello sono state scontate al fine di determinare il valore attuale dei flussi economici.

Il principio contabile non impone l'utilizzo di una determinata curva di sconto, ma è lasciata all'impresa la possibilità di scelta.

L'IFRS 17 consente due diversi approcci per la scelta di tale curva, denominati "top-down" o "bottom-up".

Nel modello abbiamo utilizzato il tasso di inflazione italiano (OCSE) in linea con la prassi di mercato.



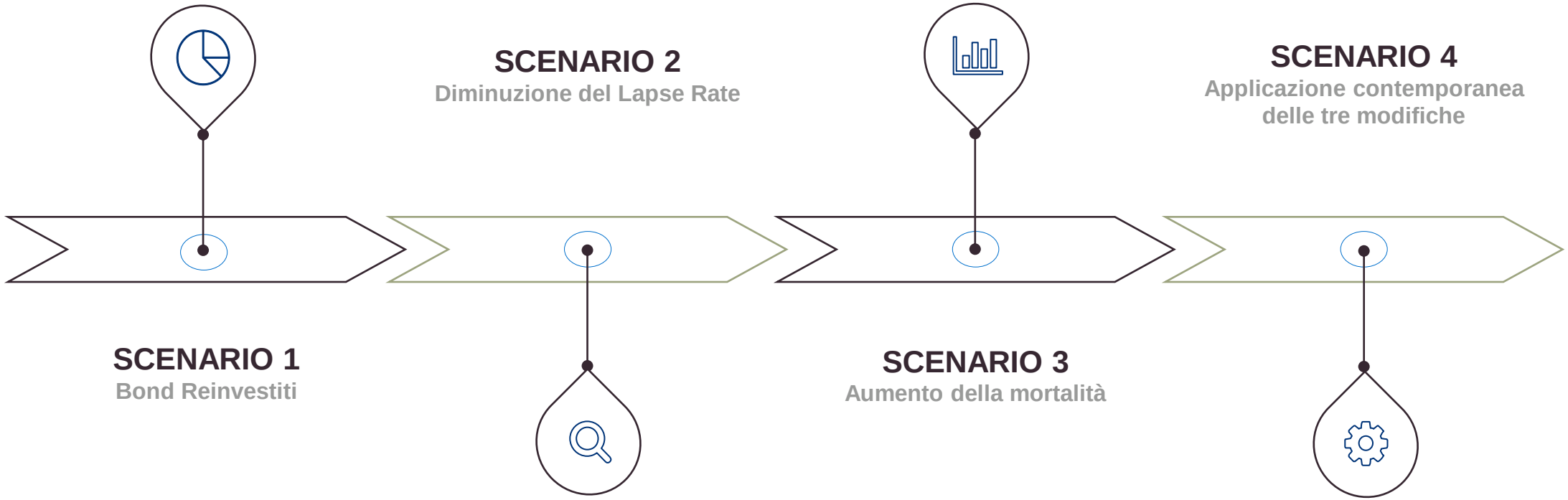
La stima del Contractual Service Margin è ottenuta aggregando le diverse componenti descritte nelle slide precedenti..

05

Sezione 05:

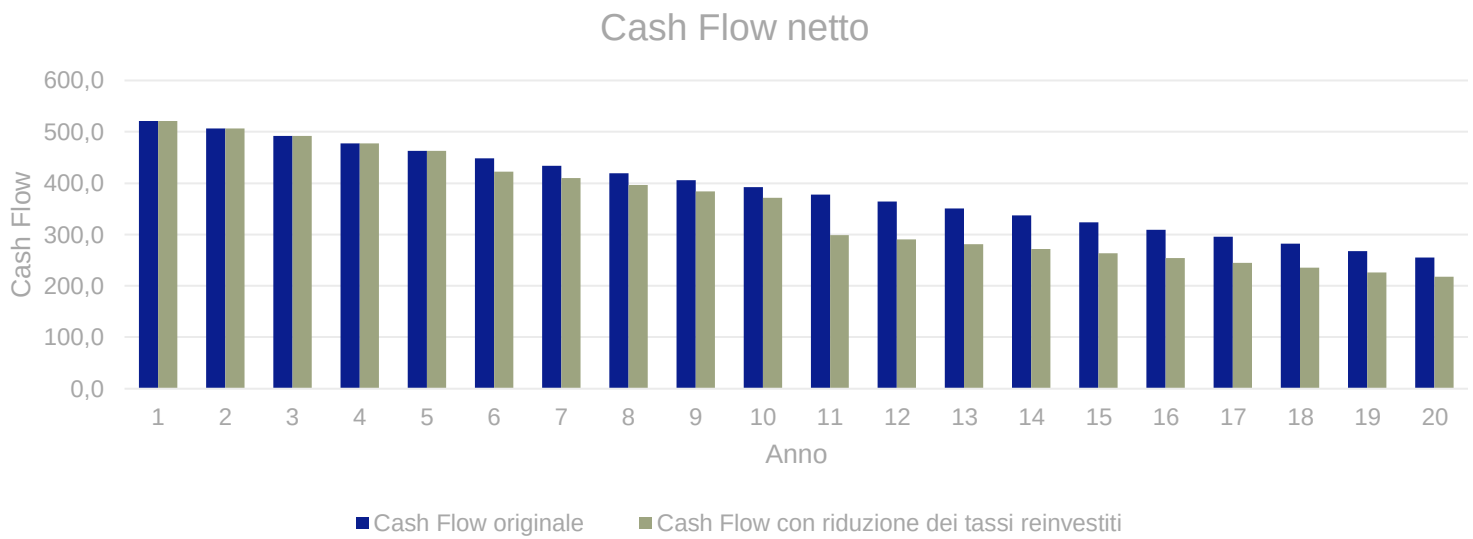
Esempi di risultati di analisi post simulazione

Scenari


SCENARIO 1
Bond Reinvestiti
SCENARIO 2
Diminuzione del Lapse Rate
SCENARIO 3
Aumento della mortalità
SCENARIO 4
Applicazione contemporanea
delle tre modifiche

Scenario 1

IPOTESI SCENARIO 1	CONSEGUENZA ATTESA
In questo primo scenario, vogliamo ipotizzare che la Compagnia assicurativa decida di reinvestire il Bond 1 ed il Bond 2, nel Bond 3 e 4. I due nuovi bond avranno il tasso di rendimento dimezzato.	La conseguenza che ci attendiamo è una progressiva riduzione del Cash Out Netto. Vedi esempio a destra

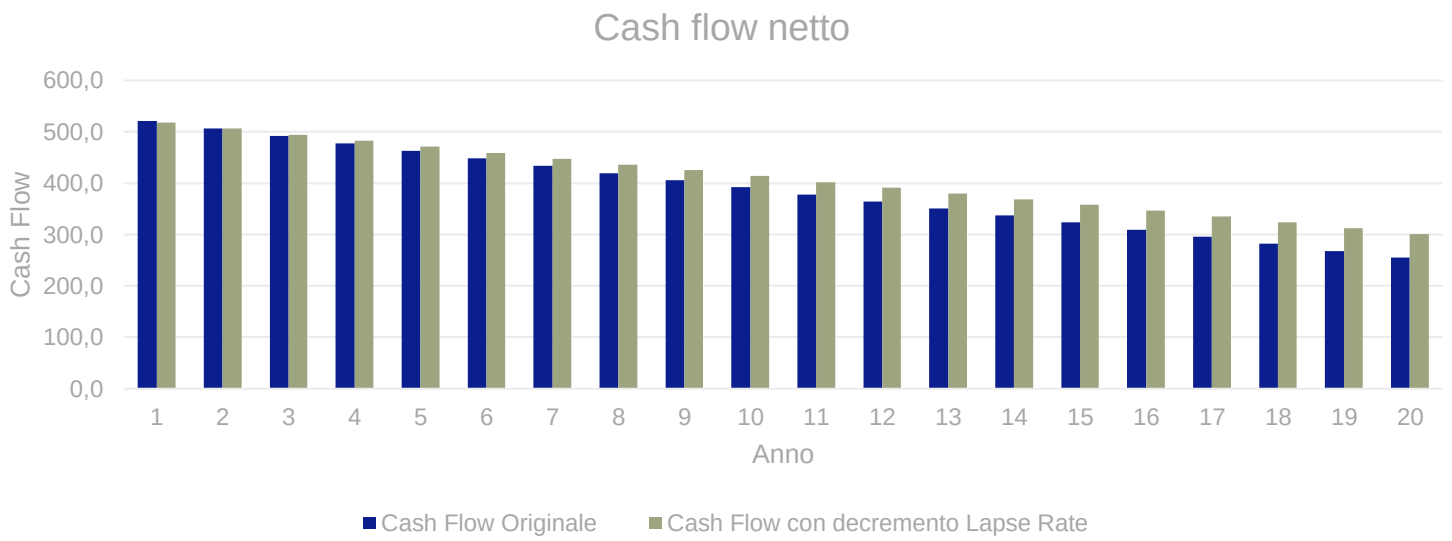


Per trovare questo effetto abbiamo ipotizzato che:

- **Al tempo 5**, il Bond 1 viene reinvestito nel Bond 3 (bond con durata 5 anni e rendimento dello 0,5%)
- **Al tempo 10**, il bond 2 viene reinvestito nel Bond 4 (bond con durata 10 anni e rendimento dell' 1%).

Scenario 2

IPOTESI SCENARIO 2	CONSEGUENZA ATTESA
Nel secondo scenario, vogliamo ipotizzare che il Tasso di abbandono, ossia il numero di Policyholders che decidono di riscattare la polizza subisca un decremento di un punto percentuale (ci adattiamo ad uno scenario Covid19, in pochi riscattano se i tassi sono bassi).	La conseguenza che ci attendiamo è un progressivo aumento del Cash Out Netto. Vedi esempio a destra

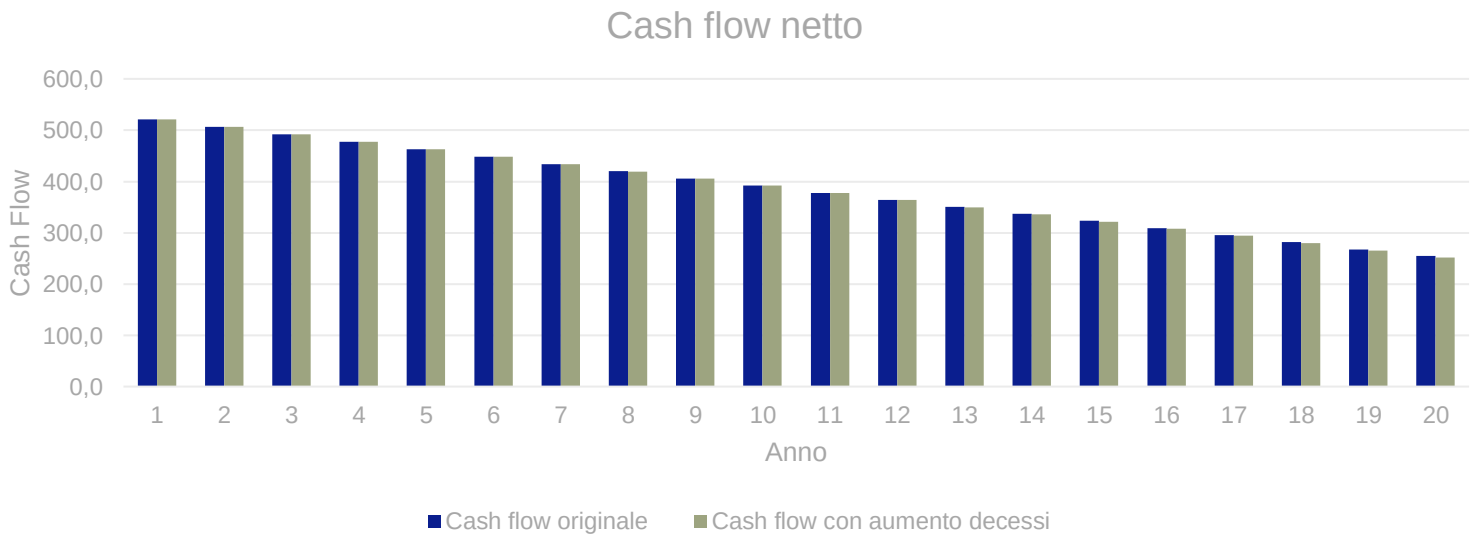


Per trovare questo effetto abbiamo ipotizzato che:

- **Il Lapse Rate passi dal 3% al 2%**

Scenario 3

IPOTESI SCENARIO 3	CONSEGUENZA ATTESA
Giunti al terzo scenario, vogliamo ipotizzare che a causa del Covid19 ci sia un incremento della mortalità. Dunque applicheremo una tavola di mortalità più «vecchia» in modo da rilevare l'effetto desiderato.	La conseguenza che ci attendiamo è una lievissima diminuzione del Cash Out Netto. Dei tre scenari è sicuramente l'impatto meno evidente. Vedi esempio a destra

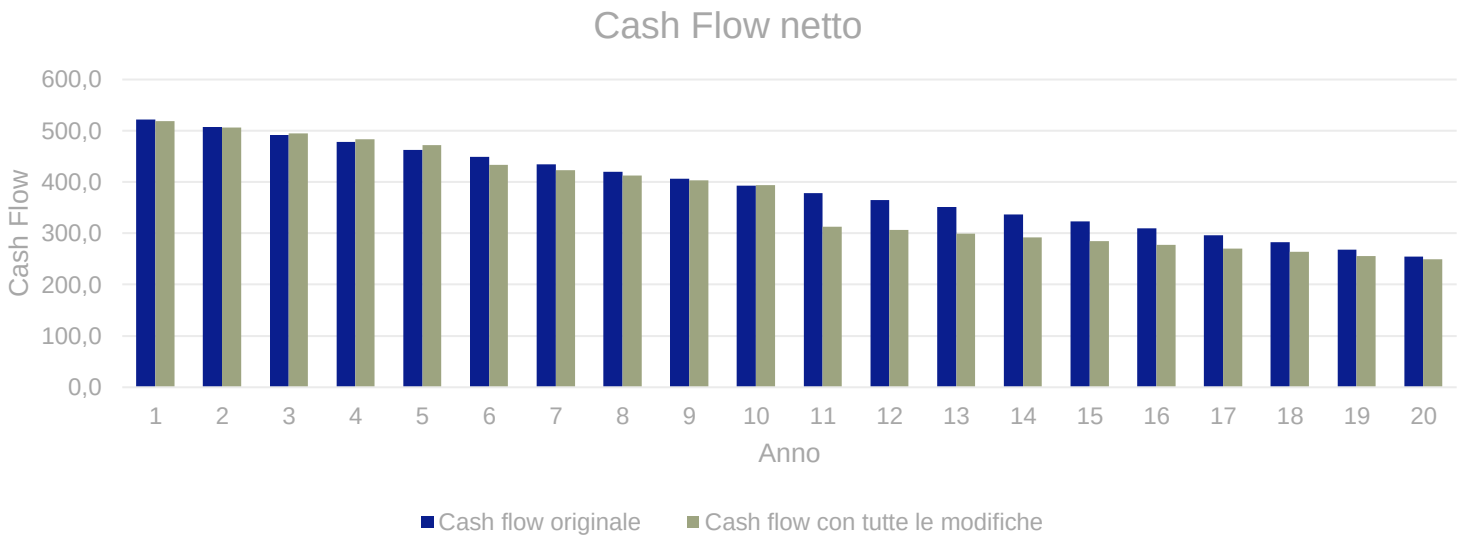


Per trovare questo effetto abbiamo ipotizzato applicato:

- **La tavola di mortalità del 1971.**

Scenario 4

IPOTESI SCENARIO 4	CONSEGUENZA ATTESA
L'ultimo step della misurazione degli impatti consiste nell'applicare i tre cambiamenti allo stesso tempo.	La dimostrazione che vogliamo effettuare è che la somma dei singoli impatti non coincide con l'impatto unico derivante dall'applicazione di tutte e 3 le modifiche, allo stesso tempo.



Chi siamo
About Mazars

Una partnership globale

Mazars è una società leader e internazionale di revisione e consulenza che aspira a costruire le fondamenta economiche di un mondo giusto e prospero.
Operando come una partnership unita, Mazars lavora come un unico team integrato, avvalendosi di competenze, dimensioni e comprensioni culturali per offrire servizi di alto livello e su misura di revisione e contabilità, ma anche fiscali, finanziari, di consulenza e legali.

Fondata in Europa, Mazars è presente in più di 90 Paesi e territori, con 40,400 professionisti – 24,400 nella nostra partnership integrata e 16,000 nella Mazars North America Alliance – impegnati ad aiutare i clienti ad ottenere il massimo dalle opportunità di business, operando in maniera affidabile.

Guidati dai valori

I nostri valori ci guidano in tutto ciò che facciamo: come lavoriamo con i nostri clienti, come facciamo crescere i nostri professionisti e il ruolo che giochiamo nelle nostre comunità.

Integrità
Diversità e Rispetto
Indipendenza
Responsabilità
Eccellenza Tecnica
Gestione Etica delle Risorse

I nostri valori hanno contribuito alla pluridecennale storia di crescita della nostra società e dimostrano l'impegno della nostra azienda nel superare ogni aspettativa– oggi e domani.

Chi siamo

Mazars in numeri

Dati aggiornati al 1 gennaio 2020

€1.8mld
ricavi

+10.4%
crescita

318
uffici

87%
del nostro team ha contribuito a cause benefiche nel 2019

91
paesi & territori

53%
dei nostri collaboratori è donna

1,100
partner

40,400
professionisti: 24,400 nella nostra partnership integrata e 16, 000 nella Mazars North America Alliance

Chi siamo

Indicatori finanziari

Dati aggiornati al 1 gennaio 2020

Crescita dei ricavi 2018 - 2019

€1,773mld **+10.4%**

Escludendo lo +0.2% del tasso di cambio

Ripartizione della crescita

9%
Interna

1.3%
Esterna

La nostra crescita
Siamo al servizio dei nostri clienti in tutto il mondo

Nord America*
1,055 staff
21 uffici

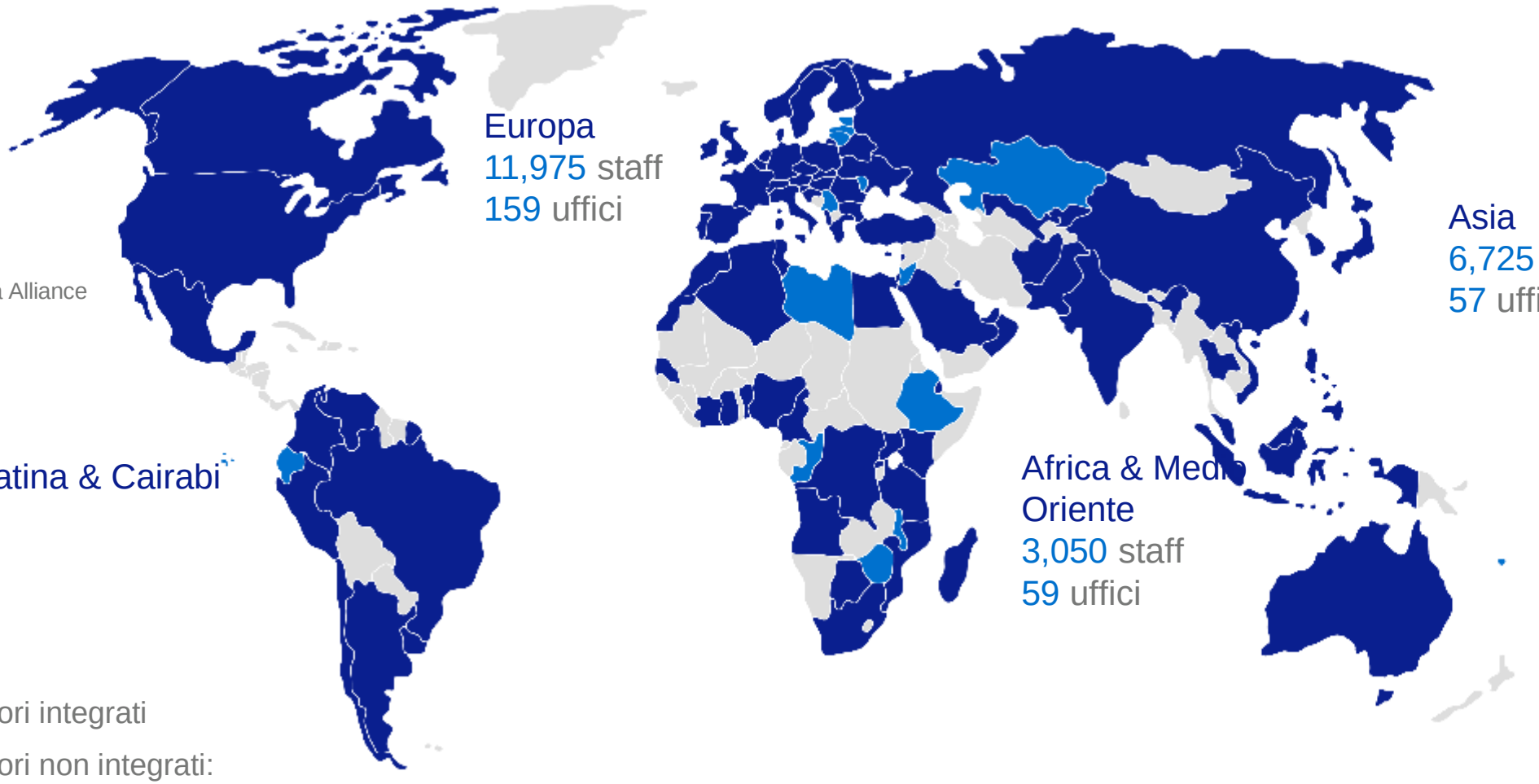
*e 16,000
professionisti nella
Mazars North America Alliance

Europa
11,975 staff
159 uffici

Asia
6,725 staff
57 uffici

America Latina & Cairabi
1,595 staff
22 uffici

Africa & Medio Oriente
3,050 staff
59 uffici



- Paesi e territori integrati
- Paesi e territori non integrati:
  uffici Mazars di rappresentanza e di corrispondenza

Ricavi per zona

Dati aggiornati al 1 Gennaio 2020

Crescita per zona

Crescita dei ricavi 2018 – 2019 vs anno precedente

7.8%
Europa Occidentale

13.6%
Europa Centrale & Orientale

12.1%
America del Nord

13.1%
America Latina

9.4%
Africa & Medio Oriente

22.6%
Asia-Pacifico

Ripartizione per zona

Ricavi per zona, % di ricavi globali 2018-2019

Africa & Medio Oriente	5%
Asia- Pacifico	15%
Europa	65%
America Latina & Caraibi	3%
America del Nord	12%

Contatti

Mazars Italia SpA

Luca D'Onofrio
Partner
Phone:+39 348 395 9947
luca.donofrio@mazars.it

Prof. Marco Micocci
Partner
Phone:+39 339 463 9678
marco.micocci@mazars.it

Michele Mandolesi
Manager
Phone:+39 333 401 7788
michele.mandolesi@mazars.it

www.mazars.it

Mazars è una partnership internazionale e integrata, specializzata in revisione, contabilità, consulenza e servizi legali* e fiscali. Operando in oltre 90 paesi e territori in tutto il mondo ci affidiamo alle competenze di 40.400 professionisti – 24.400 nella partnership integrata di Mazars e 16.000 nella Mazars North America Alliance – per assistere clienti di tutte le dimensioni ad ogni fase del loro sviluppo.

*dove permesso in accordo con la legge

Seguici:

LinkedIn:
www.linkedin.com/company/Mazars

Twitter:
www.twitter.com/MazarsinItalia

Facebook:
www.facebook.com/MazarsinItalia

Instagram:
www.instagram.com/MazarsinItalia

mazars