



Swiss Re



# Dread Disease

Aspetti Attuariali e di Marketing

Daniela D'Andrea, Convegno AIMAV 2010,



# Dread Disease Aspetti Attuariali

- Dati di mercato



## Dread Disease - Pricing

- Il punto di partenza per conoscere il prezzo di qualsiasi prodotto assicurativo è quello di stimare la probabilità di un evento in corso e il pagamento previsto per il cliente, se si verifica tale evento. Fortunatamente per l'assicurazione malattie gravi, l'importo del pagamento è concordato in via preliminare, in modo che il ruolo di attuario pricing è quello di stimare la probabilità di un evento in ogni anno futuro.
- L'attuario deve costruire una tabella dei premi di rischio, per età e sesso, che preveda la probabilità dell'anno e la probabilità futura.
- Per stimare i premi, in presenza di più malattie coperte, alcuni dati devono essere cumulati, che, in pratica, può essere più difficile di quanto sembri.

## Probabilità di sinistro

Numeratore:

Numero di assicurati che rispecchiano la definizione di sinistro Dread Disease

Denominatore:

Numero assicurati esposti al rischio

## Dati assicurativi di mercato

- I dati sui tassi di malattia in Italia, sono pressoché inesistenti e comunque difficilmente utilizzabili.
- Persino in UK dove sono disponibili dati precisi, l'attuario deve sempre diffidare dalla scarsa qualità e attendibilità degli stessi. In particolare bisogna porre attenzione a:
  - Le malattie coperte - per alcune patologie, i dati potrebbero non essere disponibili oppure ci possono essere dati che includono una patologia non coperta
  - Il fatto che l'assicurazione prevede una sottoscrizione medica - Quanto la sottoscrizione medica può ridurre l'impatto dei sinistri?
  - costo della copertura - tali assicurazioni sono acquistate prevalentemente da gruppi di medio-alta composizione socio-economica.
  - Eventi multipli - la maggior parte delle polizze paga solo una volta, anche se c'è più di un evento. I dati raccolti non tengono conto del fatto che l'evento si sia o meno già verificato

## Dati assicurativi di mercato

- Morti improvvise - un esempio di questo potrebbe essere qualcuno che ha un attacco di cuore e di morire prima di raggiungere un ospedale. Questi casi non sono compresi nei dati degli ospedale, ma sono a tutti gli effetti dei sinistri assicurativi
- Eventuali altri fattori di valutazione - per esempio tassi separate per fumatori e non fumatori. Questa suddivisione non è prevista, quindi servono delle estrapolazioni di dati su base statistica.
- L'impatto di anti-selezione - i richiedenti possono essere in un gruppo a rischio più elevato è pertanto importante la storia familiare o la diagnosi di un problema medico.

## Dati assicurativi di mercato e il futuro

- Quando si offrono tariffe garantite, il trend previsto per il futuro deve essere continuamente riesaminato
- Il mondo della medicina è in movimento e così il passato ha bisogno di essere re-interpretato con cautela se si considera quello che potrebbe accadere in futuro.
- Cambiamenti nelle tecniche di diagnosi possono portare al fatto che alcune patologie, in particolare il cancro, vengano rilevate in pochissimo tempo. Ciò può significare più richieste per l'assicuratore, ma può anche ridurre il numero dei sinistri rilevati se il cancro non è abbastanza grave sufficiente per soddisfare la definizione.

A sua volta, questo può portare a controversie e insoddisfazione del cliente



## Dati assicurativi di mercato e il futuro

- Un mondo che cambia può significare che esistono altri trattamenti disponibili. Supponiamo che la polizza copre la chirurgia a cuore aperto e che un trattamento più semplice venga successivamente sviluppato.
- In un altro esempio, un medico può essere diagnosticata una condizione - per esempio, un attacco di cuore - che non è grave sufficiente per soddisfare la definizione della compagnia di assicurazione. Ancora una volta, l'assicuratore è in una posizione difficile di disaccordo con un medico.





## Sottoscrizione di Malattie Gravi (DD) dopo il cancro

### ■ Background

- Dopo il lancio di DD, abbiamo osservato un aumento marcato della curabilità, la diagnosi precoce ed il prolungamento della sopravvivenza
- I cancri curabili hanno una maggiore incidenza e insorgono in età più giovani
- L'approccio tradizionale è stato quello di rifiutare la garanzia DD o di escludere il cancro dalla polizza

### ■ Nuova filosofia

- Offrire un livello di copertura il più ampio possibile
- Un sistema di taratura chiaro e semplice e ridurre al minimo l'uso delle esclusioni
- Basata su ricerche su larga scala condotte dal nostro team di specialisti, tra cui il nostro consulente oncologo



## Sottoscrizione di DD dopo il cancro – Considerazioni sulla sottoscrizione

- E' possibile prendere in considerazione la copertura DD per alcuni assicurandi che hanno avuto il cancro, purché sia disponibile una documentazione esauriente
- E' possibile considerare solo casi di cancro con prognosi buona dopo che sia trascorso un periodo di tempo adeguato da un trattamento riuscito
- I periodi di differimento partono dalla conclusione del trattamento (esclusa la terapia endocrina a lungo termine)
- Fare ricorso alla consulenza di un CM, possibilmente specializzato in oncologia, per un approccio più cauto
- Prendere in considerazione di effettuare un training aggiuntivo sulla sottoscrizione in relazione ai trattamenti anti-cancro ed ai loro effetti

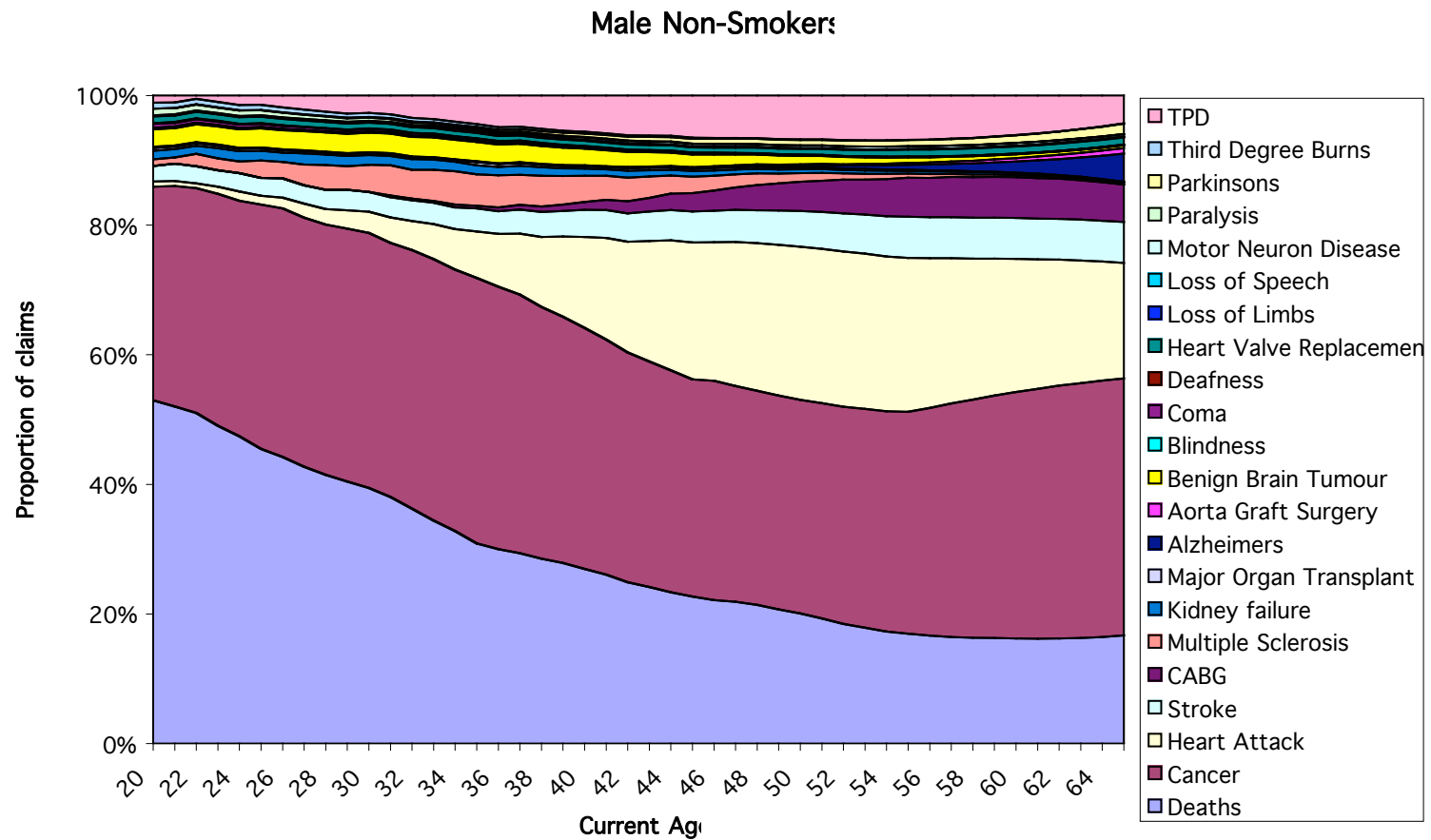


# Dread Disease

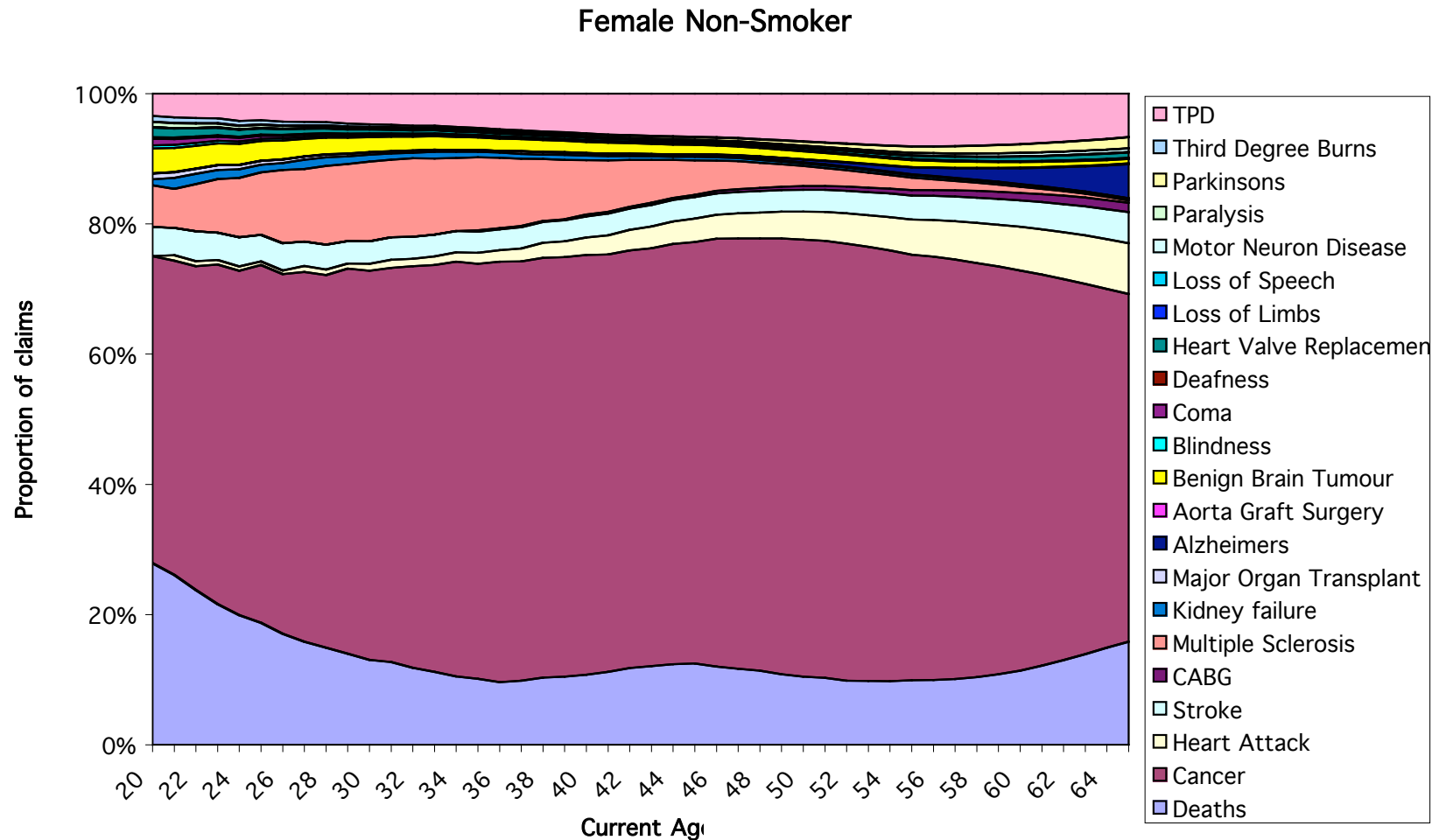
# Aspetti Attuariali

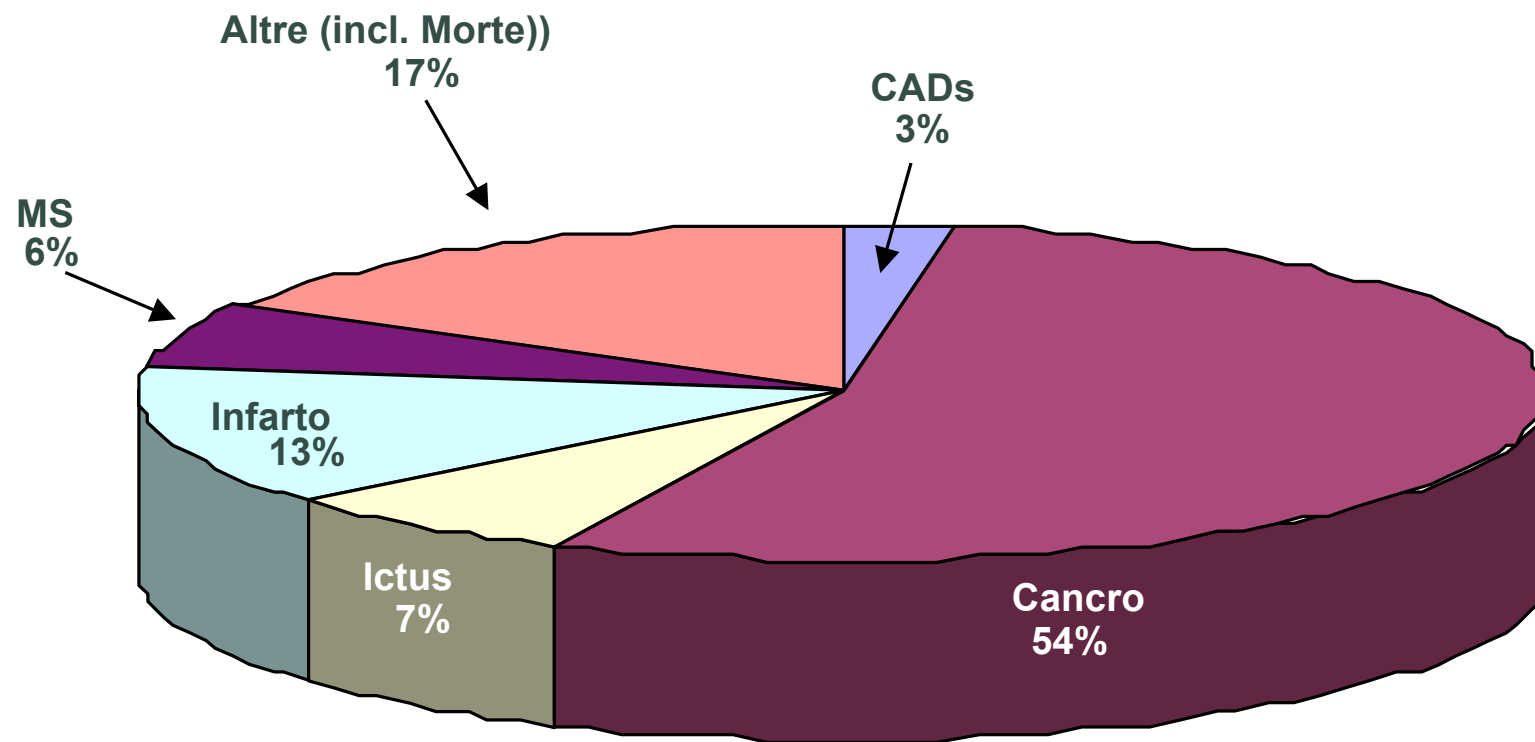
- sinistri per patologia

## Distribuzione sinistri – Maschi NF



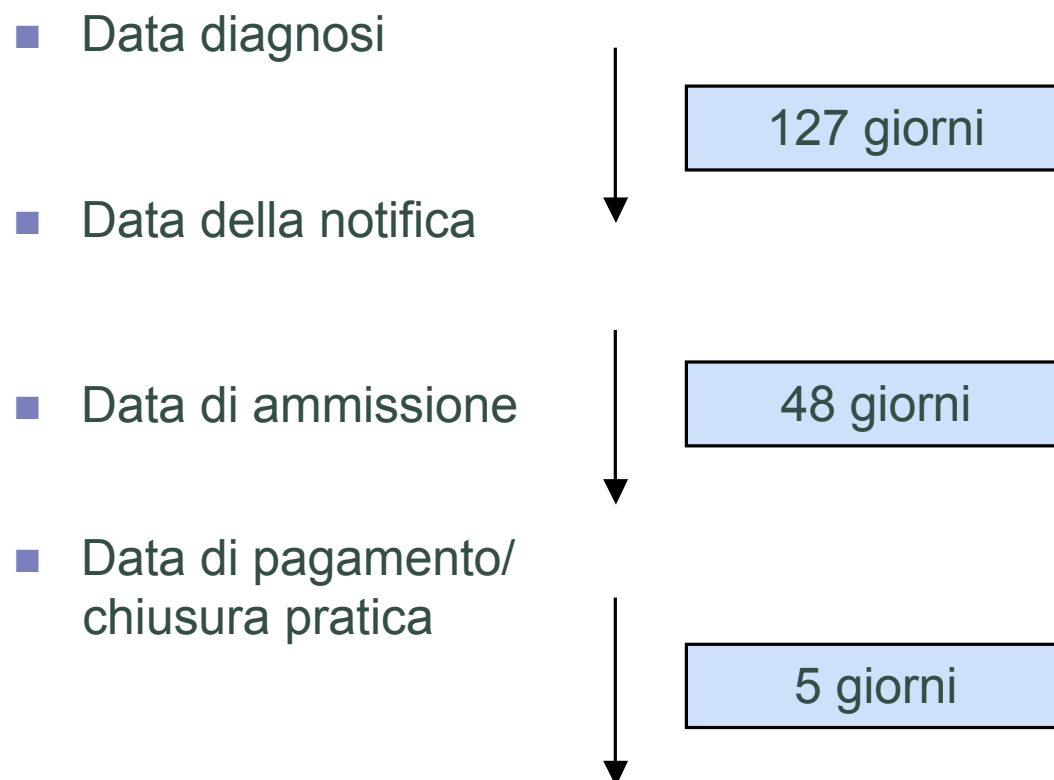
## Distribuzione disnitri – Femmine NF





Critical Illness – Cause (escl. ITP)

## Ritardo nella registrazione dei dati



## Ritardo nella registrazione dei dati

	DD	TCM
■ Data Diagnosi	127 giorni	12 giorni
■ Data della notifica	48 giorni	78 giorni
■ Data di ammissione	5 giorni	10 giorni
■ Data di pagamento/ chiusura pratica		





## Conclusioni

- Cercare di proporre sul mercato un prodotto che trovi il giusto bilanciamento tra incertezza del futuro e appetibilità sul mercato
- Porre massima attenzione alle definizioni in polizza, esse dovranno essere quanto più vicine ai dati utilizzati alla base del prodotto e quanto più di univoca interpretazione
- assunzione del rischio e gestione dei sinistri
- aspettare alcuni anni di storia del prodotto prima di giudicarne la redditività



# Dread Disease Aspetti di Marketing



## Prodotti DD nel mercato

### Bisogni generati dall'insorgenza di una malattia grave

- Una grave malattia sottopone l'assicurato e la sua famiglia all'impegno economico di sostenere elevati costi per la cura, per la riabilitazione e/o per la convalescenza
- Una grave malattia comporta la possibile di perdita di capacità lavorativa e quindi di mantenimento della produzione di reddito.
- Una grave malattia comporta la possibile di perdita di capacità lavorativa e quindi di mantenimento degli impegni finanziari presi.
- La probabilità di insorgenza di una malattia grave aumenta al crescere dell'età. Sotto questo profilo il prodotto DD può intendersi un prodotto con finalità previdenziali
-



## Prodotti DD nel mercato polizze esistenti (1)

- Una grave malattia sottopone l'assicurato e la sua famiglia all'impegno economico di sostenere elevati costi per la cura, per la riabilitazione e/o per la convalescenza
  - la garanzia Dread Disease avrà l'obiettivo di mettere a disposizione dell'assicurato una somma a titolo di indennizzo forfetario a copertura dei costi sostenuti. L'assicurato non avrà quindi la necessità di dimostrare tali costi, ma semplicemente dovrà dimostrare il manifestarsi della malattia "critica".
  - La garanzia può essere prevista in forma:
    - Stand alone: garanzia autonoma
    - Abbinamento ad altre garanzie, ad esempio garanzia vita caso morte.
      - copertura aggiuntiva
      - copertura anticipativa

## Prodotti DD nel mercato polizze esistenti (2)

- Una grave malattia comporta la possibile di perdita di capacità lavorativa e quindi di mantenimento della produzione di reddito.
  - la garanzia Dread Disease avrà l'obiettivo di mettere a disposizione dell'assicurato una somma a titolo di indennizzo proporzionale al reddito prodotto prima dell'insorgenza della malattia (es sulla base della RAL in polizze collettive) o un capitale prefissato commisurato alla capacità di produrre reddito.
  - La garanzia può essere prevista in forma:
    - Abbinamento ad altre garanzie, ad esempio garanzia vita caso morte.
      - copertura aggiuntiva
      - copertura anticipativa

## Prodotti DD nel mercato polizze esistenti (3)

- Una grave malattia comporta la possibile di perdita di capacità lavorativa e quindi di mantenimento degli impegni finanziari presi.
  - la garanzia Dread Disease avrà l'obiettivo di mettere a disposizione dell'assicurato una somma a copertura degli impegni finanziari presi. Esempio un capitale decrescente a copertura del debito residuo in caso di mutuo o prestito personale
  - La garanzia può essere prevista in forma:
    - Abbinamento ad altre garanzie,
      - garanzia vita caso morte,
      - invalidità totale e permanente
      - perdita di impiego
      - inabilità temporanea
      - malattie gravi
      - (sempre in forma anticipativa)



## Prodotti DD nel mercato polizze esistenti (4)

- La probabilità di insorgenza di una malattia grave aumenta al crescere dell'età. Sotto questo profilo il prodotto DD può intendersi un prodotto con finalità previdenziali
  - la garanzia Dread Disease avrà l'obiettivo di mettere a disposizione dell'assicurato un piano di accumulo, che consenta a partire da età più giovani di mettere da parte un premio medio totale tale da garantire, senza una spesa eccessivamente onerosa di acquistare la copertura DD in età matura



Swiss Re



Thank you



## Legal notice

**©2010 Swiss Re. All rights reserved.** You are not permitted to create any modifications or derivatives of this presentation or to use it for commercial or other public purposes without the prior written permission of Swiss Re.

Although all the information used was taken from reliable sources, Swiss Re does not accept any responsibility for the accuracy or comprehensiveness of the details given. All liability for the accuracy and completeness thereof or for any damage resulting from the use of the information contained in this presentation is expressly excluded. Under no circumstances shall Swiss Re or its Group companies be liable for any financial and/or consequential loss relating to this presentation.