

RIMANERE SOLIDI, CERCANDO L'INNOVAZIONE

LE ISTANZE DI CAMBIAMENTO NEL SETTORE (RI)ASSICURATIVO STANNO APRENDO LA STRADA VERSO NUOVI BUSINESS. DALLE NUOVE FRONTIERE DEL DIGITAL AI RISCHI DI NICCHIA, GLI OPERATORI STANNO EVOLVENDO RAPIDAMENTE LE LORO PROPOSTE: LE HANNO ILLUSTRATE A INSURANCE REVIEW I NUMERI UNO DI MUNICH RE E SWISS RE IN ITALIA

Con un mercato *non-life* pari a tre miliardi di euro, l'Italia è un Paese che gioca un ruolo importante nel business della riassicurazione. In Europa, il totale del giro d'affari è di circa 60 miliardi ma entrambi questi dati, quello sull'Italia e quello sul continente, sono solo stime. Come ha detto a *Insurance Review*, **Andreas Moser**, ceo di **Munich Re Italia**, non è semplice calcolare il totale del business riassicurativo. Questo perché, spiega, “una gran parte è fatta di cessioni intragruppo che non sono considerate in questo calcolo”.

Comunque sia, il mercato italiano rappresenta per gli operatori un bacino molto importante e per questo Munich Re è presente con una filiale locale che, tra l'altro, si è appena trasferita nei nuovi spazi di via Pola 9 a Milano. “Questa condizione – precisa Moser – ci consente di essere particolarmente vicini ai nostri clienti e allo stesso tempo di poter contare su importanti risorse globali”.

IL CONTRIBUTO ALL'EQUILIBRIO DEL SISTEMA

Anche **Swiss Re**, altro grande player del mercato internazionale, ha scelto di essere presente in Italia con una rappresentanza, come ci ha spiegato la ceo, **Daniela D'Andrea**: “Swiss Re è presente sul mercato italiano dall'inizio della sua storia, cominciata a Zurigo nel 1863, e uno dei suoi direttori generali, Giuseppe Besso, ha contribuito notevolmente al consolidamento della compagnia nei primi anni della sua attività”.

Secondo la top manager, il ruolo della riassicurazione nell'economia e nel mercato assicurativo italiano continua a essere molto importante anche in considerazione dell'attuale congiuntura economica. “Da una parte –

continua D'Andrea – il tradizionale apporto di capacità assuntiva e di distribuzione dei rischi contribuisce all'efficacia e all'equilibrio tecnico del sistema assicurativo nel suo insieme. Dall'altra, le soluzioni di ottimizzazione del capitale danno un rilievo particolare alla nostra funzione”.

LA SOTTOASSICURAZIONE COME PROBLEMA DI MARKETING

Nel ramo danni, i rischi principali che deve affrontare un riassicuratore che opera in Italia sono pressoché gli stessi che incontra su scala globale: grandi esposizioni e tutto ciò che produce un'accumulazione di rischio. “Per esempio, in Italia – argomenta Moser – i rischi terremoto-



Andreas Moser, ceo di Munich Re Italia

to ed eventi atmosferici sono le minacce più pericolose che le compagnie decidono di girare a un riassicuratore. Oltre a queste ci sono rischi complessi o molto intensi, come i rischi speciali, dove è necessaria una certa competenza specifica, i rischi nell'ambito D&O e i grandi rischi di responsabilità civile”.

Secondo il numero uno di Munich Re in Italia, l'aspetto più interessante del mercato italiano è proprio la sua sottoassicurazione: la percentuale sul Pil dei premi danni è appena all'1,9%, contro il 3,8% in Germania. “Ma io non credo che sia solo un problema culturale – continua Moser – quanto più un tema di marketing, prodotti e servizi, ed è compito dell'industria assicurativa trovare soluzioni attraenti per i propri clienti”.

LA RESILIENZA E LE TRE AREE DI RISCHIO

Guardando all'ultima pubblicazione di Swiss Re (*Sigma*), l'Italia si colloca al 30esimo posto tra i 31 Paesi che compongono il *Macroeconomic resilience index*, un indice creato da Swiss Re Institute in collaborazione con la London School of Economics, che analizza la capacità di resilienza secondo tre aree di rischio: catastrofi naturali,

TROPPE REGOLE, IMPOSSIBILE PIANIFICARE

“ Molto spesso gli italiani sono troppo critici e troppo severi verso loro stessi, tralasciando che vivono in un Paese bellissimo, pieno di potenzialità, inventiva, spirito imprenditoriale”. Ne è convinta la ceo di Swiss Re Italia, Daniela D'Andrea, parlando dell'instabilità politica e della complessità burocratica tipiche dell'Italia di questi ultimi anni (ma non solo). Per la maggior parte degli operatori stranieri queste criticità rappresentano un ostacolo per chi opera in Italia. Per D'Andrea, ogni Paese ha le sue difficoltà: “noi cerchiamo di affrontarle e di organizzarci nel modo migliore, con fiducia nelle istituzioni italiane”. Tuttavia c'è un punto che è innegabile: “come imprese – spiega – ci troviamo in difficoltà quando le regole cambiano troppo spesso, talvolta perfino in modo retroattivo. In questo modo, è di fatto impossibile fare una pianificazione efficace, e questo blocca investimenti, assunzioni, sviluppo, crescita. Come tutte le imprese chiediamo certezze”, chiosa la top manager.



La nuova sede di Munich Re a Milano

mortalità e assistenza sanitaria. “Essa – racconta D'Andrea – mostra quanto l'assicurazione possa fare per aiutare le famiglie a resistere a scenari di shock e ad aumentare la loro capacità di resilienza macroeconomica. Il prolungamento della vita umana, con le conseguenti necessità di previdenza e assistenza, i cambiamenti climatici e le catastrofi naturali, la sicurezza in tutte le sue declinazioni sono solo alcuni dei temi che dobbiamo affrontare oggi e sempre più negli anni a venire, ed è impensabile poter soddisfare le esigenze di protezione senza un partner riassicurativo che possa offrire consulenza e sostegno”.

CAT BOND: CONVIVENZA E COMPETIZIONE

Il ruolo dei riassicuratori si è evoluto nel tempo con le compagnie. La maggioranza delle assicurazioni italiane si rivolge alla riassicurazione, ma le grandi imprese, come **Generali** o **Unipol**, fanno ricorso anche al mercato dei capitali, emettendo *cat bond*. Un settore, quello delle obbligazioni catastrofali, che vede comunque le riassicurazioni come giocatori attivi. Come spiega Moser, quando le compagnie emettono uno strumento di questo tipo, il riassicuratore è spesso coinvolto a vario titolo: “supportiamo le compagnie nel piazzamento di questi strumenti, oppure forniamo servizi aggiuntivi”. Talvolta le compagnie hanno bisogno di una copertura temporanea quando emettono un *cat bond*, perché il processo dura qualche mese. Riassicurazione e mercato dei capitali convivono pur essendo in qualche modo in competizione, dice Moser: “una cosa non esclude l'altra – aggiunge –, perché anche la strutturazione e il marketing di questi



Daniela D'Andrea, *ceo di Swiss Re in Italia*

strumenti ci vedono come protagonisti. Proprio in Italia, Munich Re è stata quasi sempre coinvolta in questo business”.

LE ESIGENZE DELLE COMPAGNIE

Entrando nel dettaglio delle capacità di copertura, le richieste del mercato, come detto, stanno cambiando ed evolvendo. In che modo i riassicuratori possono soddisfarle?

Secondo D'Andrea, ci sono aree chiave in cui i riassicuratori aggiungono valore: in primis “prendendo il rischio dal bilancio del cliente, cioè come meccanismo di trasferimento”; in seconda battuta aiutando gli assicuratori a “innovare e creare efficienza attraverso l'uso della tecnologia o aiutandoli a trarre spunti dai grandi dati del cliente”; e, in terza battuta, gli operatori della riassicurazione sono sempre impegnati in transazioni complesse e operazioni strutturate, come il supporto in M&A o l'uscita da una linea di business. “Come riassicuratori, inoltre – argomenta la top manager di Swiss Re – prevediamo un nostro ruolo crescente nei prossimi anni nel sostenere lo sviluppo e aiutare la trasformazione che le compagnie devono e dovranno affrontare in modo sempre più radicale”.

La fornitura di capacità e coperture per i rami tradizio-

CYBER RISK: UN PROBLEMA DI ACCUMULAZIONE

Tante aziende nel mondo, e anche in Italia, hanno subito gravi attacchi informatici e nessuno può negare che la minaccia cyber sia molto grande. Munich Re Italia è da tempo attiva in questo campo, con un team di sottoscrittori specializzati. “Abbiamo iniziato – spiega Andreas Moser, ceo di Munich Re Italia – con l'offrire capacità riassicurativa a grandi aziende e banche per gestire il rischio cyber, fino a sviluppare un prodotto per le Pmi che include un servizio di *claims management*. Nel caso specifico – continua –, il servizio è molto importante. Stiamo già distribuendo il nostro prodotto attraverso le compagnie e le loro reti, e contemporaneamente stiamo anche lanciando una copertura per le famiglie”.

Swiss Re, invece, insiste sul concetto di deficit di protezione globale: man mano che il mondo diventa più connesso e dipendente dalla tecnologia, il cyber risk, che rimane per la maggior parte non assicurato, contribuisce ad allargare il gap di tutela mondiale. La risposta del riassicuratore svizzero è stato il lancio di *Decrypt*, “una soluzione olistica di assicurazione cyber creata in partnership con Capsicum Re”, spiega Daniela D'Andrea, ceo di Swiss Re Italia. Il prodotto fornisce protezione contro l'aggregazione delle perdite informatiche nelle diverse aree di business. La forza della proposta, dicono da Swiss Re, sta nel metodo di valutazione dell'esposizione e nella raccolta dati particolarmente precisa.

nali si sta trasformando in un mercato di *commodity*, anche perché le compagnie hanno imparato a gestire questi affari senza comprare troppa riassicurazione. “Oggi i nostri clienti – interviene Moser – ci chiedono soluzioni per i business complessi e per le nicchie di mercato, per esempio il cyber risk o le D&O. I nostri clienti vogliono prodotti e servizi basati sulle tecnologie più avanzate e sul *data analytics*, che possano essere implementati subito”.

UNA NUOVA CAPACITÀ DIGITALE

Un riassicuratore oggi può giocare la partita a tutto campo: “non basta dare la capacità – precisa – ma occorre andare dal cliente e proporre una soluzione completa e digitale, che comprenda il *wording* del prodotto, la tariffa e la gestione dei sinistri, così quando si rivolge a noi acquisterà anche il nostro know how oltre alla nostra capacità di sottoscrizione del rischio”.

La richiesta di cambiamento nel settore (ri)assicurativo potrà aprire una breccia verso nuovi business. È una strada tracciata dagli analisti e abbracciata dai principali operatori del mercato della riassicurazione. La trasformazione digitale sta cambiando il modello di business e le prospettive: “solo le aziende che faranno rapidamente il salto digitale avranno un vero vantaggio competitivo”, commenta D’Andrea, sottolineando che “Swiss Re è pronta a diventare un partner strategico per le compagnie di assicurazione a sostegno della trasformazione digitale”.

TRA NUOVO BUSINESS E FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI

La rivoluzione tecnologica è molto importante anche nel ramo vita, concordano entrambi i responsabili delle compagnie di riassicurazione. Lo sviluppo dell’analitica dei dati favorirà le possibilità di tariffazione dei prodotti

delle imprese. “I servizi di automazione della sottoscrizione – conferma Moser – sono molto importanti: noi garantiamo questi e altri strumenti ai nostri clienti in un’ottica di partnership e condivisione del rischio attraverso la cessione in riassicurazione”. In Italia, Munich Re ha dei progetti specifici, come nel campo della cessione del quinto, che è un business molto particolare dove la cessione in riassicurazione consente di ottimizzare le poste di bilancio.

D’Andrea racconta invece che molte compagnie si avvalgono delle capacità di analisi dei dati di Swiss Re per raccogliere informazioni e lavorare sulla fidelizzazione dei clienti, comprendere meglio le tendenze del mercato e i cambiamenti del comportamento: “il futuro della sottoscrizione – precisa – si concentrerà sull’utilizzo dell’analisi dei dati e dell’automazione per creare soluzioni assicurative in grado di estendere la copertura a tipologie di rischio fino a ora irraggiungibili. I consumatori non vogliono aspettare una settimana per ricevere i preventivi e le decisioni di acquisto dell’assicurazione”.

LE MIGLIORI POLITICHE D’INVESTIMENTO

Sullo sfondo di tutte queste iniziative, ci sono le condizioni di finanziamento del settore riassicurativo, con gli attuali tassi di interesse che continuano a scendere. La diversificazione e la ricerca di un più alto rendimento rimangono comunque entro i limiti di rischio accettabili, garantiscono gli operatori. “Tra le diverse strategie di investimento alternativo – chiosa D’Andrea –, quelle infrastrutturali a lungo termine potrebbero sembrare promettenti se si incoraggia la partecipazione del settore privato alle infrastrutture pubbliche. Nel 2018, la nostra strategia di gestione patrimoniale ha proseguito il suo percorso di integrazione dei criteri Esg nel processo di investimento. Ora applichiamo questi criteri in modo ampio e sistematico a quasi il 100% del nostro portafoglio d’investimento. La nostra analisi – conclude – ha dimostrato che l’implementazione dei benchmark Esg ha migliorato il nostro profilo di rendimento corretto per il rischio a lungo termine, in quanto le società in cui investiamo hanno meno probabilità di fallire e più probabilità di crescere e quindi di aumentare il valore degli investimenti”. **F.A.**

