

# COPRIRE IL RISCHIO DEI PROFESSIONISTI DEL RISCHIO

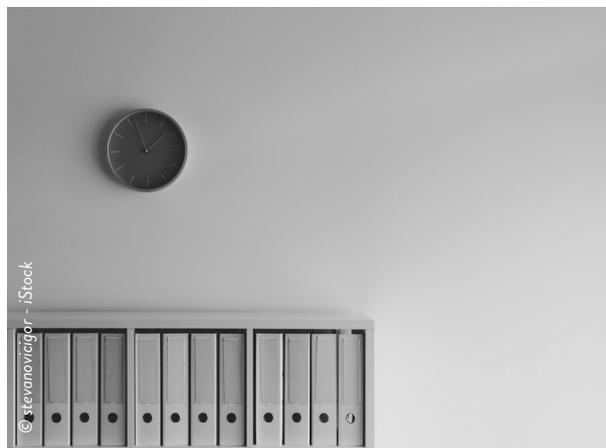
di GIACOMO CORVI

SOLVENCY II STA DANDO NUOVA LINFA AL MERCATO DELLA RIASSICURAZIONE: DA VOCE DI COSTO SI STA EVOLVENDO IN STRUMENTO PER L'OTTIMIZZAZIONE DEL CAPITALE E LA LIBERAZIONE DI NUOVE RISORSE. L'ATTENZIONE ALLA SOSTENIBILITÀ DI BILANCIO, UNITA ALLE NUOVE SFIDE CHE LE COMPAGNIE DEVONO AFFRONTARE, POTRÀ SOSTENERE ULTERIORMENTE LA CRESCITA DI QUESTO SEGMENTO DI MERCATO

Quasi tenuta sullo sfondo, la riassicurazione è stata spesso trascurata e relegata alle scrivanie di pochi addetti ai lavori che sapevano maneggiarne tutti i tecnicismi e le complessità. “Negli ultimi anni c’era quasi la sensazione che il mercato della riassicurazione si avviasse verso una fase di sostanziale declino, con premi di cessione in calo per le compagnie assicurative”, ricorda **Renzo Peruzzi**, direttore di **Mbe Consulting**, in questa intervista a *Insurance Review*. Poi però è arrivata *Solvency II*. I vincoli imposti dalla nuova disciplina, uniti agli innovativi modelli di controllo e agli obblighi di informazione, hanno dato il via a quella che Peruzzi definisce come “un possibile *revamping*” dell’intero mercato di riferimento. “Solvency II ha dato un taglio netto con il passato, creando le premesse per una nuova era nella gestione del rischio all’interno delle compagnie”, riflette Peruzzi. In questo contesto, prosegue, “la riassicurazione ha smesso di essere vista come una semplice voce di costo per diventare uno strumento di ottimizzazione del capitale e di gestione più ergonomica delle risorse a disposizione”. In quest’ottica, la riassicurazione si sta imponendo come un’importante soluzione non solo per coprirsi dal rischio, ma anche per liberare nuove risorse per gli investimenti.

## UNO SCENARIO SFIDANTE

Per Peruzzi, “non si era mai visto uno scenario di mercato così sfidante per le compagnie assicurative”. Prima la nuova disciplina prudenziale sui requisiti di capitale, poi la direttiva *Idd* e i recenti regolamenti emanati dall’*Ivass*, in futuro *Ifrs17*: “sono tutti elementi di novità che possono davvero mettere a dura prova le compa-



gnie”, afferma Peruzzi. “Serve – aggiunge – la capacità di ripensare il proprio modello di business, per prevenire tutti i rischi che possono emergere dall’evoluzione di mercato”.

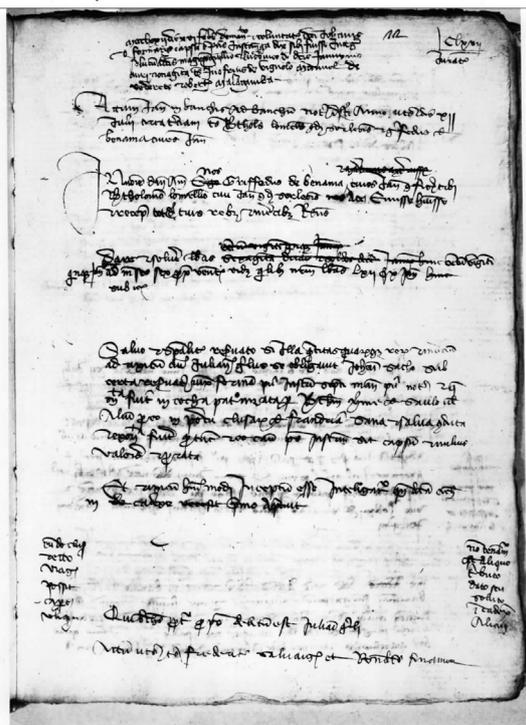
Altri motivi di preoccupazione vengono poi dalla stagione di bassi tassi di interesse, che pare destinata a durare ancora a lungo, e dalla corsa delle cosiddette *insurtech*, che porta con sé problematiche e opportunità, e sta richiedendo sempre maggiori investimenti al mercato. Il tutto senza dimenticare i nuovi rischi che le compagnie sono costrette a coprire e fronteggiare: cambiamento climatico, cyber risk e scenario geopolitico costituiscono le coordinate di quella che già oggi può essere definita una nuova normalità.

## RISOLVERE CON LA RIASSICURAZIONE

In questo contesto, a detta di Peruzzi, la riassicurazione può rivelarsi un valido supporto. “Si tratta di un settore solido, forse il più solido dell’intero scenario economico”, afferma. La disponibilità di risorse si riversa ogni anno sul mercato sotto forma di sempre nuove soluzioni e prodotti da offrire alle compagnie. Sul fronte del cambiamento climatico, per esempio, sono già disponibili *suite* in grado di fornire una stima preliminare dei danni che potrà provocare un uragano e di aggiornare il conto delle perdite al momento del suo passaggio. “Si tratta di uno strumento che consente di avere risparmi consistenti nei costi di gestione e nella riduzione dei tempi necessari per la liquidazione sinistri”, osserva Peruzzi. Accanto alla riassicurazione tradizionale, si stanno affacciando forme alternative di copertura del rischio. Le emissioni di *insurance linked securities*, e in particolare di *cat bond*, stanno diventando sempre più frequenti. E stanno già mostrando un’elevata capacità di mitigazione del rischio. “Il governo delle Bahamas – porta l’esempio Peruzzi – aveva emesso tre strumenti di questo genere

## ARRIVA LA STAGIONE DEI RINNOVI

L’arrivo dell’autunno, come ogni anno, segna l’inizio della stagione dei rinnovi per il mercato della riassicurazione. Un momento come sempre molto atteso e ricco di incognite, anche se quest’anno, a detta di Renzo Peruzzi, direttore di Mbe Consulting, non dovrebbero esserci grosse sorprese. L’anno che si avvia alla conclusione, almeno per il momento, si è rivelato piuttosto benevolo per le compagnie assicurative in Italia. “Il mercato non ha registrato grandi sinistri, almeno per il momento”, osserva. Di conseguenza, prosegue, è facile prevedere “un rinnovo piuttosto *flat*, con costi più o meno invariati per le compagnie assicurative che potranno al massimo strappare qualche piccolo sconto”. Qualche richiesta di aumento, aggiunge, potrà essere invece presentata alle “compagnie che hanno generato un risultato fortemente negativo ai riassicuratori”. Ipotesi che al momento restano nel campo delle supposizioni, visto che mancano ancora tre mesi alla fine dell’anno: tutto può ancora cambiare, soprattutto in un contesto di rischio climatico in continua evoluzione.



Copia fotografica del primo contratto di riassicurazione della storia, stipulato a Genova nel 1370 (Per gentile concessione dell’archivio notarile di Genova e di Mbe Consulting)

per coprirsi dalle perdite dovute a catastrofi naturali: a settembre, nei giorni successivi al passaggio dell’uragano Dorian, aveva già ricevuto 11 milioni di dollari che sono stati utilizzati nella fase iniziale di emergenza”.

## AVANTI SENZA DIMENTICARE IL PASSATO

All’alba della revisione di Solvency II, è difficile prevedere come potrà evolvere il mercato. “Ogni ipotesi ora sarebbe azzardata”, taglia corto Peruzzi. L’idea di fondo è che tuttavia, per quanto possa mutare lo scenario di riferimento, il modello di controllo del capitale abbia ormai fatto breccia nel business delle compagnie, e che di conseguenza, a prescindere da come sarà rivista la disciplina di Solvency II, le assicurazioni continueranno a prestare molta attenzione alle risorse che hanno a disposizione. “Il controllo del capitale sta diventando sempre più centrale nelle strategie delle compagnie, che dovranno attrezzarsi sempre meglio per mantenerlo su livelli accettabili per il loro business”, osserva Peruzzi. In questo contesto, afferma, “la riassicurazione sarà chiamata a fare quello che ha sempre fatto da quando è nata nel 1370 a Genova: coprire il rischio dei professionisti del rischio”. Anche perché, conclude, “senza la riassicurazione non ci sarebbe nemmeno l’assicurazione”.