

# VERSO UN'ASSICURAZIONE SOCIALE E INCLUSIVA

di FABRIZIO AURILIA

IL CAMBIAMENTO CLIMATICO E LA SOSTENIBILITÀ DEL WELFARE SONO LE SFIDE PRINCIPALI DEI PROSSIMI ANNI. IL COMPARTO DEI RISCHI DEVE SOSTENERE IMPEGNI INEDITI PER SVILUPPARE NUOVE SOLUZIONI E COLLABORAZIONI CON PARTNER ISTITUZIONALI ALL'INSEGNA DELLA PROTEZIONE E DELL'INCLUSIONE

Il concetto di evoluzione sociale del ruolo del settore assicurativo è stato uno dei cardini dell'*Innovation Summit 2022*. Si è molto insistito per evidenziare quanto il settore stia diventando sempre più importante per far comprendere e per sostenere quelle che sono le evoluzioni principali all'interno della nostra società: cioè il cambiamento climatico e la sostenibilità del welfare. Riguardo entrambi i temi, appare ormai ineludibile la costruzione di una nuova e più strutturata collaborazione tra istituzioni pubbliche e soggetti privati. In un mondo in cui i danni non assicurati sono arrivati a più di 250 miliardi di dollari (fonte **Capgemini**), progredendo costantemente negli ultimi anni, gli Stati da soli non possono fare fronte alle sfide. Secondo **Matteo Bonati**, insurance director di Capgemini in Italia, "serve un rinnovato patto per costruire un sistema omogeneo per distribuire e mitigare il rischio, utilizzando tutti gli strumenti messi in campo dagli stakeholder".

## GLI ESEMPI DI AUSTRALIA E THAILANDIA

Il sistema proposto da Capgemini, come abbiamo già visto nelle pagine precedenti, è "l'ecosistema di resilienza", in cui le compagnie di assicurazione devono farsi promotrici di una rete più estesa, "non solo composta dai partner tradizionali", argomenta Bonati, "ma anche da governi, associazioni di categoria e soggetti interessati". Solo così si può rendere assicurabili rischi che presto non lo saranno più. Ci sono molti esempi virtuosi in giro per il mondo: dal caso dell'Australia e del patto con le associazioni di categoria dei costruttori edili, alla Thailandia, dove un accordo tra la compagnia **Sompo** con l'omologa thailandese di Confagricoltura e con la Banca per l'agricoltura del Paese, ha permesso di assicurare tutto il raccolto dal rischio siccità.

## OLTRE LE POLIZZE SANITARIE

**A**nche nel campo del welfare si può fare molto di più, ha sottolineato Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italia. Le condizioni di salute dei malati cronici o lungodegenti sono il terreno privilegiato su cui la partnership pubblico-privato può essere attivata, soprattutto grazie alla tecnologia e ai servizi di *Internet of things*. Grazie a una più stretta partnership sarebbe possibile "offrire pacchetti assicurativi che prendano in carico il paziente anche in condizioni cliniche non assicurabili, come i cronici stabilizzati", ha sottolineato Umberto Guidoni, co-dg di Ania. Si dovrebbero organizzare percorsi terapeutici seguiti dalla compagnia, la quale si farebbe carico di rischi difficilmente assicurabili, interventi *extra-Lea* anche al di fuori delle singole polizze sanitarie o delle polizze collettive

## L'INIZIATIVA DI ANIA

Lungo questo filone s'inseriscono importanti iniziative di **Ania**, tra cui la partecipazione a un bando per l'ingresso in una linea di finanziamento legato alle catastrofi naturali: "un progetto, finanziato dal Pnrr, dell'**Istituto nazionale di vulcanologia**, in un consorzio con alcune Università italiane", ha spiegato **Umberto Guidoni**, co-dg di Ania. "È un modello di collaborazione importante – ha sottolineato Guidoni – perché dimostra che su fenomeni e rischi sistemici serve una risposta sistemica e che dia al settore privato la possibilità di integrare l'azione del pubblico. Se non superiamo il tema ideologico, però, non supereremo il pro-



Da sinistra: **Matteo Bonati**, insurance director di Capgemini in Italia; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Alessandro Scarfò**, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura; in video, **Umberto Guidoni**, co-dg di Ania

blema essenziale che è smuovere la volontà politica”. La capacità assicurativa non è illimitata soprattutto in mercati in cui i riassicuratori sono usciti, ecco perché settore privato e mano pubblica non possono più procedere separati.

## FONDO AGRICOLTURA CON LOGICA ASSICURATIVA

Proprio nel campo dell’agricoltura, la penetrazione è molto bassa (10%) con valori che non crescono, nonostante un’agevolazione del premio pari al 70%. “È un mondo gestito dal pubblico, dallo Stato e dall’Ue”, ha ricordato Guidoni, ed è costellato da rischi di punta, in cui i picchi sono così alti che una compagnia da sola non saprebbe coprire.

La legge di bilancio 2022 ha recepito la proposta di una costituzione di un fondo mutualistico, dal 2023 al 2027, di 128 milioni di euro che supporta questi rischi. “Siamo riusciti a imporre logiche assicurative integrate tra pubblico e privato che ampliano il livello di copertura per coloro che sono assicurati: si esce così dall’erogazione di aiuti a pioggia ex-post e si entra in una logica che aumenta la capacità di protezione”.

## INCLUDERE CHI OGGI RESTA ESCLUSO

L’acronimo Esg, hanno ricordato i relatori, deve essere considerato nella sua interezza, coniugando le poli-

tiche di sostenibilità ambientale a quelle sociali e infine alla stessa postura, la cosiddetta *corporate citizenship*, che devono avere le compagnie assicurative nel mondo contemporaneo.

“L’incertezza della contemporaneità è talmente ampia che la presenza del settore assicurativo è diventata una necessità”, ha commentato **Alessandro Scarfò**, amministratore delegato di **Intesa Sanpaolo Assicura**. Il top manager si è detto ovviamente d’accordo nell’approfondire la partnership pubblico-privato, ma ha anche ricordato come il settore assicurativo sia chiamato a “fare qualcosa indipendentemente dagli accordi con lo Stato e le istituzioni”. Un esempio? “Da quattro anni – ha raccontato Scarfò –, Intesa Sanpaolo Assicura offre insieme al prodotto casa le garanzie alluvione e terremoto e la penetrazione tra la clientela è molto alta, fino al 50%”.

L’altro elemento, come detto, è l’insieme dei principi Esg che “cambiano la cultura stessa della compagnia”. Il tema chiave è l’inclusione, secondo Scarfò: “dobbiamo porci il problema di includere clienti giovani con redditi più bassi e clienti senior più abbienti fino a che sono in salute e assicurabili. La *mission* – ha concluso – è arrivare ai cosiddetti primi esclusi”, cioè quei clienti che sostano, in attesa, appena dopo il limite dell’assicurabilità per come la conosciamo oggi. ●