

CRESCERE GRAZIE ALLA RIASSICURAZIONE

di GIACOMO CORVI

IL BUSINESS SEMPRE PIÙ AL CENTRO DEI PIANI AZIENDALI DI DOUBLE S INSURANCE BROKER. GIUSEPPE GIONTA, RECENTEMENTE NOMINATO RESPONSABILE DELL'AREA RIASSICURATIVA, ILLUSTRÀ LE PROSPETTIVE DEL MERCATO E LE STRATEGIE DI CRESCITA ADOTTATE DALLA SOCIETÀ



© eyene66 - iStock

Double S Insurance Broker punta forte sulla riassicurazione. La business unit, lanciata nel luglio del 2021, ha già raggiunto risultati ragguardevoli. E la società intende ora proseguire e accelerare lungo questo cammino di crescita, anche grazie al contributo che potrà arrivare da un manager esperto come **Giuseppe Gionta**, recentemente chiamato dal broker a dirigere l'area riassicurazione dopo una lunga carriera nel settore. La nomina è arrivata in occasione dell'assemblea dei soci dello scorso 11 luglio, che ha conferito al manager anche l'incarico di consigliere e vice presidente di Double S Insurance Broker. "I miei colleghi hanno fatto un ottimo lavoro", dichiara Gionta. "Nel giro di un anno – aggiunge – la società ha raggiunto una presenza significativa sul mercato: abbiamo più di dieci compagnie

in portafoglio e gestiamo premi riassicurativi per 150 milioni di euro".

Adesso è arrivato però il momento di guardare al futuro. Target finanziari specifici ancora non ce ne sono, ma Gionta assicura che "la società si porrà obiettivi ambiziosi per cogliere tutte le opportunità che il mercato potrà offrire".

LO SCENARIO DI MERCATO

E di opportunità, secondo Gionta, il mercato ne sta offrendo parecchie. "L'attenzione verso la riassicurazione è cresciuta moltissimo nel 2016, quanto è entrato in vigore il regime di *Solvency II*, e credo che la stessa cosa potrà avvenire con l'introduzione degli standard contabili *Ifrs 17*", osserva il manager. "Sono discipli-

ne – prosegue – che danno grande risalto a temi come l'assorbimento di capitale, la gestione del rischio e delle strategie di sottoscrizione, ponendo quindi grande enfasi sul contributo che la riassicurazione può offrire alle imprese del settore”.

Alla spinta regolamentare si sommano poi tutte le potenzialità di un mercato che, almeno in Italia, resta poco esplorato. “Vedo enormi opportunità in ambiti che richiedono una grande attenzione al livello di esposizione, a cominciare da agricoltura, cyber risk e rischi catastrofali, così come in settori quali flotte, responsabilità civile, credito e cessione del quinto”, illustra Gionta.

PRODOTTI GIÀ RIASSICURATI

Di fronte a questo scenario, la società ha predisposto un'offerta che si propone di raggiungere due obiettivi. Innanzitutto, spiega Gionta, “creare prodotti sempre più personalizzati e soluzioni *taylor made*, che abbiano già al loro interno una certa capacità riassicurativa in grado di coprire il rischio”. Secondo il manager, “prodotti di questo genere, già riassicurati se così li possiamo definire, snelliscono il lavoro della filiera assicurativa e rispondono efficacemente a una stretta esigenza di mercato, ponendoci inoltre nelle condizioni di accedere a nuovi ambiti di business”.

La strategia è già stata adottata nel settore delle flotte auto, uno dei core business di Double S Insurance Broker, e ha generato, osserva Gionta, “risultati così soddisfacenti da spingerci a prendere in considerazione l'ipotesi di replicare il modello anche nel segmento del welfare aziendale: a conti fatti, basterebbe integrare i prodotti già a disposizione con la capacità riassicurativa che la società ha sviluppato nell'ultimo anno”.



Giuseppe Gionta, vice presidente e responsabile dell'area riassicurazione di Double S Insurance Broker

LA STAGIONE DEI RINNOVI

Si avvicina la stagione dei rinnovi per i contratti riassicurativi. E per Giuseppe Gionta, vice presidente e responsabile dell'area riassicurazione di Double S Insurance Broker, sarà “una stagione particolare, forse inedita per tanti giovani manager che magari non si sono mai dovuti confrontare con i livelli recentemente raggiunti da certi indicatori macroeconomici”. Come, per esempio, l'inflazione. “Il generale rialzo dei prezzi – spiega – aumenterà il costo dei sinistri, generando forti ripercussioni sui settori cosiddetti *long tail*, come Rc auto ed Rc generale, che richiederanno una maggior attenzione da parte di assicuratori e riassicuratori”. Occhi puntati anche sul previsto aumento dei tassi di interesse, cosa che si ripercuoterà sull'andamento del ramo vita ponendo probabilmente la necessità, secondo Gionta, di “elaborare nuovi prodotti”.

A FIANCO DELLE COMPAGNIE

In secondo luogo (ma non secondariamente), la società si propone con la sua offerta di imporsi come un partner delle compagnie, associando alla classica fornitura di soluzioni riassicurative anche la messa a disposizione di servizi per le imprese. “Abbiamo predisposto tool di gestione del rischio che consentono, per esempio, di simulare scenari di forte stress e di identificare e comprendere meglio, di conseguenza, le esigenze delle compagnie”, dice Gionta. “A ciò – prosegue – si aggiunge poi tutta l'esperienza del network internazionale di **Acrisure**, in cui Double S Insurance Broker è entrato lo scorso anno: credo che il know how acquisito all'estero potrà essere utile anche allo sviluppo del mercato italiano”.

Gionta si dice insomma convinto che la riassicurazione “potrà ricoprire un ruolo importante nelle attività di Double S Insurance Broker: i risultati già raggiunti ci fanno ben sperare sulle potenzialità di questo business”. Il proposito della società, conclude il manager, è quello di “porci sempre più a fianco delle compagnie in tutti i settori, rami danni e vita, per trovare insieme la soluzione più adatta al *risk appetite* del mercato”.