

LA GESTIONE DI UN RISCHIO IMPREVEDIBILE

di GIACOMO CORVI

LA PENETRAZIONE ASSICURATIVA CONTRO GLI EVENTI SISMICI RESTA SCARSA IN ITALIA: NELL'ATTESA DI UN AUSPICABILE PARTENARIATO FRA PUBBLICO E PRIVATO, SECONDO DANIELA D'ANDREA, CEO DI SWISS RE ITALIA, È IMPORTANTE CHE IL MERCATO CONTINUI A LAVORARE PER PROTEGGERE LA POPOLAZIONE. I RIASSICURATORI SONO PRONTI A FARE LA LORO PARTE

Il sisma in Siria e Turchia ha ribadito un concetto noto: i terremoti non possono essere previsti. “Nonostante i progressi della scienza, non siamo ancora in grado di stabilire con certezza dove, quando e con quale intensità si verificherà il prossimo terremoto”, esordisce **Daniela D'Andrea**, ceo di **Swiss Re Italia**, in questa intervista a *Insurance Review*. “L'unica cosa che possiamo fare – aggiunge – è basarci sulle serie storiche”. E le serie storiche, com'è noto, ci dicono che anche l'Italia è fortemente soggetta al rischio sismico. Basti pensare, dice la top manager, che “sei dei dieci maggiori terremoti che si sono verificati in Europa negli ultimi cinquant'anni sono avvenuti proprio nel nostro paese”.

La portata della minaccia, complici anche i drammatici eventi degli ultimi anni, è ormai nota a tutti in Italia. Peccato però che solo raramente questa consapevolezza si traduca in iniziative concrete per la prevenzione e la gestione del rischio. “Scontiamo una cultura che fa molto affidamento sulla provvidenza e, ancora di più, sull'intervento statale per gli interventi di ricostruzione e risanamento del danno”, osserva D'Andrea. Il risultato, prosegue, è che “anche misure governative introdotte per favorire l'adeguamento infrastrutturale degli edifici, come il recente *sisma bonus*, non riscuotono mai un grande successo e, quando capita, è per lo più dovuto ai benefici economici generati dall'iniziativa”.

LA STRADA DEL PARTENARIATO

Posta in questa prospettiva, quasi non stupisce che il gap di protezione assicurativa in materia di terremoti resti ancora molto ampio in Italia. “Negli ultimi anni il livello di penetrazione di queste polizze è raddoppiato, ma siamo ancora al 4%, troppo poco per pensare di poter garantire la protezione di imprese e cittadini”, afferma la ceo di Swiss Re Italia.

Come fare dunque per gestire un rischio, come visto, imprevedibile e potenzialmente devastante? Per D'Andrea, la strada maestra resta quella del partenariato fra pubblico e privato. “È un sistema già diffuso in vari mercati: in alcuni paesi, per esempio, è previsto l'obbligo di assicurazione e in altri è stato costituito un pool di imprese dedicato alla gestione di questo genere di rischio, cosa che ha talvolta consentito di portare al 40% il livello di penetrazione assicurativa”, illustra la top manager. Altri modelli, come in Francia, prevedono forme di semi-obbligatorietà. Tutti spunti che, secondo D'Andrea, potrebbero essere ripresi per elaborare un sistema italiano di gestione del rischio sismico. “Anche una semplice dichiarazione del governo sull'incapacità di continuare a gestire autonomamente gli interventi di ricostruzione – spiega – potrebbe generare consapevolezza e favorire lo sviluppo del mercato”.



Daniela D'Andrea, ceo di Swiss Re Italia

RINNOVI AL RIALZO

L'ultima stagione dei rinnovi si è tradotta in un generale incremento dei premi riassicurativi. "È stato un po' inevitabile, visto che venivamo da anni di *soft market* e che gli effetti del cambiamento climatico, a cominciare dalle grandi siccità e dai devastanti uragani dell'ultimo periodo, hanno avuto forti impatti economici sul mercato", afferma Daniela D'Andrea, ceo di Swiss Re Italia. È ancora presto per dire come si muoverà il settore in vista della prossima stagione di rinnovi, certo è che episodi come il recente terremoto in Siria e Turchia non potranno che rafforzare la tendenza al rialzo dei premi riassicurativi. "Ci aspettiamo che il trend possa proseguire, anche perché – aggiunge – pure le compagnie assicurative si sono mosse in questa direzione e hanno alzato i premi alla clientela per giungere a una più efficace gestione del rischio".

LO SFORZO DEL MERCATO

Forme di partenariato fra pubblico e privato restano tuttavia ancora un miraggio. "Sono certa che il tema sia sul tavolo anche dell'attuale esecutivo, però discussioni simili in passato hanno portato a un nulla di fatto: in parte per la scarsa durata dei governi in Italia, e in parte per il timore che una misura di questo genere potrebbe essere vista come una nuova tassa", riflette D'Andrea.

In questo contesto, è dunque il mercato a doversi far interamente carico delle esigenze di protezione della popolazione. "Le compagnie di assicurazioni hanno fatto moltissimo negli ultimi anni e, in particolare, hanno sviluppato competenze utili nelle fasi di gestione del sinistro", afferma D'Andrea. "Poi – aggiunge – stanno lavorando molto sulla cultura del rischio, fondamentale per accelerare la crescita della penetrazione assicurativa del nostro paese e rendere la popolazione più resiliente agli eventi sismici: è un percorso lungo, ci vorranno probabilmente ancora molti sforzi prima di avere risultati tangibili, però è già una notizia positiva che siano stati compiuti i primi passi nella giusta direzione".

L'ANALISI TECNICA DEL RISCHIO

Della partita fanno poi chiaramente parte anche le compagnie di riassicurazione. "Le riassicurazioni operano soprattutto nell'ambito di quelli che vengono definiti *sinistri di intensità*, come appunto i terremoti, le alluvioni e, più in generale, le catastrofi naturali", spiega D'Andrea. "Questi ambiti – prosegue – sono estremamente rilevanti per la solvibilità delle compagnie e necessitano, pertanto, di strumenti per il trasferimento del rischio che il mercato riassicurativo è in grado di offrire".

A ciò si aggiunge poi un sempre più vasto catalogo di soluzioni e servizi per la gestione del rischio. "L'offerta riassicurativa sta evolvendo. La nostra società si è concentrata in particolare sull'analisi tecnica del rischio per pervenire a una granularità del premio assicurativo che possa consentire di offrire soluzioni di questo genere ovunque, anche dove la minaccia è maggiore, superando di fatto il concetto di mutualità e lavorando su limiti e franchigie – conclude – per abbassare il prezzo della polizza e offrire un servizio concreto alla clientela".

