

UN FUTURO ASSICURATO PER L'INTERMEDIARIO SPECIALIZZATO

CON L'ENTRATA IN VIGORE DELL'OBBLIGATORietà DELLA POLIZZA CAT NAT PER LE IMPRESE, IL BROKER POTRÀ CONSOLIDARE, MA ANCHE REINVENTARE, IL PROPRIO RUOLO NELLA RELAZIONE TRA CLIENTI E MERCATO DEI RISCHI. NE È CONVINTO CARLO DE SIMONE, IL CEO DI EUROPEAN BROKER, SOCIETÀ ITALIANA E PRESENTE IN OLTRE 130 PAESI

di Fabrizio Aurilia



La norma che prevede l'obbligo di copertura sulle catastrofi naturali trasformerà radicalmente l'approccio del mercato assicurativo su questo fronte. L'introduzione dell'obbligo a contrarre impone alle compagnie una selezione del rischio accurata: le imprese si trovano a fare esperienza con un rischio meno noto rispetto ad altri. "Ciò che è importante è che già oggi sia maturata presso le aziende la consapevolezza della pericolosità di questo rischio: tra gli imprenditori, la minaccia catastrofale è percepita come centrale per la salute della propria impresa". A dirlo è **Carlo De Simone**, ceo

di **European Brokers**. La società di intermediazione, a capitale interamente italiano e presente anche all'estero in oltre 130 paesi, è in prima linea nel business dei rischi alle imprese. "Il ruolo del mercato assicurativo – sottolinea De Simone – è essenziale, come ricorda il regolamento europeo sulla sostenibilità quando definisce le compagnie *fattori abilitanti*".

LE POSSIBILITÀ SI MOLTIPLICANO

Per ribadire la missione del business assicurativo in relazione ai rischi ca-

tastrofali, occorre soprattutto concentrarsi sulle piccole imprese, che sono "il vero cuore di questa riforma", sostiene De Simone. È bene ricordare che al momento solo il 5% circa delle aziende di quelle dimensioni è coperto; ecco perché "il broker assicurativo ricoprirà sempre di più un ruolo di consulente del rischio, approcciando il cliente non solo per il trasferimento al mercato ma anche attraverso una funzione di risk management".

Le possibilità operative dell'intermediario specializzato, secondo la visione di European Brokers, si moltiplicano: il broker dovrà essere in grado di "indivi-

duare le criticità, coinvolgere consulenti esterni, come ingegneri, strutturalisti, risanatori che possono aiutare le aziende a capire quali sono le aree di maggiori carenze rispetto ai rischi catastrofali. E poi – aggiunge De Simone – c'è tutto il capitolo su business interruption e danni indiretti in cui il broker è un player strategico, capace di comprendere e calcolare gli impatti di eventuali interruzioni dell'attività sulla singola azienda colpita".

LE PROPOSTE PER MIGLIORARE IL LAVORO

European Brokers ha elaborato e presentato, durante la fase di elaborazione e commento della norma sull'obbligo cat nat, alcune proposte per sopperire ad alcune lacune del provvedimento. Un esempio? Secondo De Simone, i tempi dei sopralluoghi post-sinistro sono troppo brevi: il limite di dieci giorni imposto dalla legge, per eventi che coinvolgono una vasta zona, è inverosimile, spiega il broker, perché prefigurerebbe avere periti sempre a disposizione e soprattutto che possano entrare in aree interdette (come quelle colpite da un sisma o da una frana). "Ben venga l'anticipo del 30% del massimale previsto in polizza perché serve come indennizzo temporaneo per la ripartenza, ma occorre concedere tempi più lunghi per la perizia", afferma il ceo.

In secondo luogo, European Brokers spinge per la creazione di una banca dati pubblica degli immobili assicurati, come avviene già per l'Rca, tenuta

da **Ania** o da altri enti. Altra proposta riguarda la fiscalità: "si potrebbe pensare – racconta De Simone – a un sistema di detraibilità fiscale, o un'aliquota Iva ridotta, per quelle piccole e medie imprese che fanno mitigazione del rischio, un po' come avviene con le classi di rischio del bonus/malus nell'Rc auto". Il punto è dare anche nel ramo property incentivi alla gestione del rischio prima che l'evento accada.

E poi occorre guardare alle innovazioni, alle tecnologie che stanno funzionando per rendere sostenibile un rischio dai volumi potenzialmente difficili da gestire: l'esperienza delle polizze per i rischi parametrici è una di queste possibilità. "Grazie all'utilizzo degli indici – riflette De Simone – non servirà attendere la dichiarazione di avvenuta calamità naturale (come nel modello francese, ndr) per far scattare l'indennizzo, ma, da un punto di vista assicurativo, potremmo utilizzare benchmark fissati dall'oracolo".



Carlo De Simone, ceo di European Brokers

IL RISCHIO DELL'EFFETTO COMMODITY

Insomma, il settore assicurativo sembra pronto alla grande svolta e i ritardi non si possono certo attribuire alle compagnie. De Simone conferma che la maggior parte dei testi delle polizze è allineata al decreto fin da dicembre. Pur limitata, la norma per come è stata scritta terrà alta l'attenzione degli imprenditori rispetto al rischio catastrofale, così come quella del mercato assicurativo: “è essenziale – argomenta De Simone – che la nuova polizza non sia percepita come una nuova tassa sulle imprese ma come parte di un vero cambio culturale che, seppure imposto, deve coinvolgere ed essere recepito da tutti”.

In quest'ottica, per il broker si aprono grandi opportunità. “C'è il rischio che nel tempo la polizza possa diventare come quella RCA, una sorta di commodity dove il lavoro di consulenza è

spesso finalizzato al prezzo”, ricorda il ceo. “La mitigazione – continua – e le attività di prevenzione e ripristino, anche legate alla protezione dell'ambiente, sono attività a valore aggiunto per il broker, che potrà essere un consulente e un regista a disposizione del cliente. È chiaro che il broker deve circondarsi di figure appropriate, professionisti in grado di pensare ad azioni congiunte”.

LE M&A STANNO “DROGANDO IL MERCATO”?

Allargando lo sguardo alla situazione del brokeraggio nel nostro paese, De Simone dipinge un quadro tutto sommato positivo, con qualche ombra soprattutto riguardo ad alcune recenti operazioni di M&A che hanno coinvolto player italiani acquistati da operatori o fondi esteri.

“Sono preoccupato dalle operazioni di M&A a carattere esclusivamente finanziario”, dice il ceo, spiegando che que-

ste azioni hanno “drogato il mercato”, portando gli investitori a ritenere che i multipli pagati possano effettivamente essere corretti. “Abbiamo visto operazioni recenti chiudersi a 12-15 volte l'Ebitda – aggiunge – superiori alla media di quelle del settore del lusso, che ha ben altri margini”. Molto spesso queste manovre sono basate sul cambio carta, dove l'imprenditore italiano cede la propria azienda in cambio di titoli o obbligazioni che, secondo De Simone, “non riuscirà a liquidare”, con il risultato di trovarsi “bloccato all'interno di una multinazionale o legato a un fondo che lo vincolerà rispetto al proprio futuro e alle proprie scelte”.

UN BROKERAGGIO ASSICURATIVO SU MISURA

European Brokers è, invece, “fortemente convinto della propria indipendenza” e del proprio modello di business: “operiamo su molte divisioni, con varie specializzazioni, come nei settori costruzioni, marine, trasporti”, fa sapere il ceo, sottolineando anche l'attività nel settore finance, dalle coperture credito e cauzioni al factoring. Attualmente il gruppo, dove lavorano più di 100 dipendenti e oltre 100 produttori iscritti in sezione E, intermedia circa 140 milioni di euro di premi per 12 milioni di commissioni.

“Siamo in un momento in cui il mercato si è polarizzato su grandi attori internazionali, che hanno caratteristiche certamente importanti ma che industrializzano business e processi produttivi. Noi siamo sostenitori, invece, di un brokeraggio assicurativo su misura, non industrializzabile, fatto di relazione, fiducia e programmi personalizzati: è una grande opportunità per emergere rispetto alla standardizzazione”, conclude De Simone. ●