

IL DIFFICILE INCONTRO TRA DOMANDA E OFFERTA

IN UN MOMENTO IN CUI, COMPLICE LA LEGGE SULLE CAT NAT, IL SETTORE ASSICURATIVO È PARTICOLARMENTE CONCENTRATO SUI RISCHI DELLE AZIENDE, È IMPORTANTE FAR CAPIRE L'UTILITÀ DELLE POLIZZE PARAMETRICHE. IN ITALIA, IL SOLITO PROBLEMA È LA SCARSA CULTURA DEL RISK MANAGEMENT, MA OCCORRONO ANCHE INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA E IN CAPITALE UMANO

di Fabrizio Aurilia

Le polizze per i rischi parametrici mostrano già oggi potenzialità importanti: occorre però farle emergere, sviluppare il dialogo tra domanda e offerta, evidenziando da un lato il livello di innovazione dei prodotti, dall'altro, la loro complementarità al modello tradizionale di copertura per le imprese. Questo è stato uno dei punti centrali attorno cui si è sviluppato il dibattito al convegno di **Insurance Connect** dedicato all'assicurazione parametrica.

Un confronto tra Italia e resto del mondo ha permesso anche di capire modi e tempi per favorire la diffusione di questi contratti anche nel nostro paese. Alla tavola rotonda incentrata su questi temi hanno partecipato **Bruno Burlon**, key account manager Southern Europe di **Swiss Re**; **Gabriella Fraire**, presidente di **Anra**; **Giuseppe Gionta**, ceo di **Acrisure Re Italia**; **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di **Ania** (intervenuto con un video); **Simone Lazzaro**, chief underwriting officer di **Revo**; **Flavio Sestilli**, presidente di **Aiba**.

NEGLI USA È GIÀ UNO STANDARD DEL RISK MANAGER

Interessanti gli esempi che arrivano dall'estero, citati da Burlon: a New York, Swiss Re ha sviluppato un prodotto parametrico contro le alluvioni in partnership con le istituzioni; mentre in India oltre 40mila indennizzi sono stati erogati grazie a un prodotto per la protezione dalle ondate di calore. Infine, in Germania, una copertura per mancanza di acqua sul Reno indennizza gli operatori turistici della zona.

Secondo Burlon, "ora siamo in una fase molto interessante":

il mercato delle parametriche vale circa un miliardo di dollari, concentrati soprattutto negli Stati Uniti: lì è già uno strumento base del risk manager. "In Europa – ha continuato – c'è interesse ma siamo ancora in fase di sviluppo. L'unico settore in cui possiamo già parlare di standard è l'agricoltura".

UNA POLIZZA DA PROPORRE DI PIÙ

Il mondo delle aziende chiede di essere ascoltato: occorre investire in informazione e cultura e devono farlo anche gli intermediari. "Il mercato dei rischi deve fare un passo avanti", ha affermato la presidente di Anra, rivelando che nessun intermediario le ha proposto finora una polizza parametrica. La gestione dei rischi, ha sostenuto, fa ancora fatica a trovare una risposta assicurativa adeguata. "Siamo in un contesto di continua evoluzione – ha sottolineato Fraire – dove pericoli percepiti di lungo termine mutano in breve tempo". In un percorso corretto di risk management, il trasferimento al settore assicurativo è l'ultima fase, ma ciò non toglie che il mercato dei rischi si trovi di fronte alle enormi sfide della capacità e della flessibilità.

OTTIMA INTEGRAZIONE CON LE POLIZZE TRADIZIONALI

"Le imprese hanno bisogno di parlare e confrontarsi: occorre far capire perché preferire un prodotto anziché un altro", ha chiosato Fraire.

In un mercato che conta complessivamente circa 5,1 milioni

di aziende, le Pmi sono più di cinque milioni, e pagano un premio medio di 12mila euro, comprensivo di ogni tipo di polizza. “Questi dati – ha raccontato Sestilli – fanno capire bene la cultura del rischio di questo paese. Solo la Grecia – ha aggiunto – spende meno di noi”.

Secondo il presidente di Aiba, “la polizza parametrica è chiarissima ed è un’ottima integrazione per polizze tradizionali”. Il primo passo, però, “è lavorare tutti insieme per far assicurare il 95% delle imprese italiane che non lo è”, ha ribadito Sestilli.

MANCA LA VOLONTÀ DI ASSICURARSI

C’è anche chi pensa che le polizze parametriche non siano poi questa grande novità: “quarant’anni fa i prodotti di questo tipo si chiamavano *contingency*”, ha detto Gionta di Acrisure. “La tecnologia ci sta aiutando – ha argomentato Gionta – ma se persiste questo gap di protezione per le imprese, o mancano i prodotti o manca la volontà di assicurarsi”. L’occasione per ribadire questa mancanza di cultura del rischio è stata il rinvio dell’obbligo assicurativo contro le catastrofi naturali per le Pmi: “siamo passati da 100 preventivi al giorno a 100 al mese”, ha rivelato Gionta.



Da sinistra: **Simone Lazzaro**, chief underwriting officer di Revo; **Giuseppe Gionta**, ceo di Acrisure Re Italia; **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Gabriella Fraire**, presidente di Anra; e **Bruno Burlon**, key account manager Southern Europe di Swiss Re

UN RUOLO STRATEGICO PER IL MERCATO

Il dibattito attorno alle polizze parametriche è molto ampio. “Oggi – ha detto Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania, in un video trasmesso durante la tavola rotonda – questi prodotti hanno un ruolo strategico nella crescita del mercato. Tuttavia, noi riteniamo che sia necessario chiarire che queste polizze sono strumenti assicurativi a tutti gli effetti, che garantiscono un reale aumento della protezione, soprattutto da eventi che difficilmente sarebbero assicurabili in modo tradizionale”.

La polizza parametrica, ha ricordato Guidoni, in agricoltura gode della stessa percentuale di agevolazione fiscale rispetto ai prodotti tradizionali, “grazie anche al lavoro fatto da Ania”. Questi strumenti, infine, si applicano bene anche al tema della business interruption e persino al mercato auto per quanto riguarda le garanzie accessorie, per esempio, in riferimento al rischio grandine.

Parlando dei progetti di Acrisure, in primo piano ci sono il mondo agricolo e le polizze cat nat, grazie a un’integrazione con i cat bond. Per quanto riguarda il rischio alluvione, la sfida è “trovare un parametro che meglio rappresenti l’ondata d’urto dell’acqua”, ha concluso Gionta.

INVESTIRE IN TECNOLOGIA E PERSONE

“Le polizze parametriche sono un pilastro del nostro piano industriale, anche se è indubbio che l’Italia sia più indietro”, ha raccontato Lazzaro di Revo, ricordando lo storico problema culturale italiano: scarsa consapevolezza del rischio cui si aggiunge la questione dei dati. “Parliamo di oracoli ma non abbiamo l’expertise adeguata”, ha sottolineato.

Bisogna investire in informazione e cultura: “quanti responsabili di business parametrico ci sono nelle società di brokeraggio italiane?”, si è chiesto Lazzaro, aggiungendo che occorre un investimento nelle persone e nella gestione dei dati: “se si mette tutto insieme c’è un gran potenziale”.