

LE IDEE DEI BROKER PER MIGLIORARE LE POLIZZE CAT NAT

IL CICLONE HARRY HA MESSO A NUDO I LIMITI DELLA COPERTURA OBBLIGATORIA CONTRO I FENOMENI NATURALI ESTREMI: UN PARADOSSO, VISTO CHE L'EVENTO NON ERA TRA QUELLI ELENCATI NEI CONTRATTI. E TUTTAVIA, IL RISCHIO DEL DILAGARE DELLA SFIDUCIA TRA LE PERSONE NEI CONFRONTI DEL SETTORE ASSICURATIVO È CONCRETO. GLI INTERMEDIARI SPECIALIZZATI POSSONO GIOCARE UN RUOLO IMPORTANTE IN QUESTA PARTITA

di Fabrizio Aurilia

Poteva andare molto peggio, eppure le conseguenze saranno pesanti sotto molti aspetti. Secondo le stime delle istituzioni, i danni provocati dal ciclone Harry, che ha colpito il Sud Italia e la Sardegna nella seconda metà di gennaio, superano i due miliardi di euro, di cui 750 milioni solo in Sicilia, almeno mezzo miliardo in Sardegna, alcune centinaia di milioni di euro in Calabria. Si può dire che per le persone colpite dalle grandi mareggiate, che hanno devastato parte delle coste delle tre regioni, oltre al danno c'è stata la beffa: alle imprese che avevano sottoscritto la polizza obbligatoria contro le catastrofi naturali (poche, a dire il vero), e che immaginavano di aver diritto a un risarcimento dalla propria compagnia, è stato risposto che (giustamente) quelle polizze non coprivano quella fattispecie di danno. A questa, che per alcuni è stata una sgradevole sorpresa, si è aggiunta la confusione prodotta dalle dichiarazioni di importanti esponenti del Governo: il ministro della Protezione civile **Nello Musumeci**

aveva ricordato che “da qualche mese in Italia l'assicurazione contro le catastrofi è obbligatoria”, invitando anche le compagnie a fare di più.

Insomma una pessima pubblicità per la polizza cat nat e, più in generale, per il settore assicurativo che ancora una volta è stato messo nel mirino di chi, in buona o in cattiva fede, gli rimprovera di non mantenere la parola quando si parla di risarcimenti.

È STATO FATTO UN PRIMO PASSO

“Gli eventi in Sicilia, Calabria e Sardegna – spiega **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb** – hanno dimostrato a nostro avviso quanto sia insufficiente ciò che è stato fatto, cioè, come abbiamo detto dall'inizio, la polizza obbligatoria contro le cat nat andava fatta, ed è stata fatta, ma deve essere considerata solo come una base di partenza”. Il ciclone Harry deve essere

IL BROKER: UN LAVORO PER I GIOVANI

“Una delle cose più importanti che sto cercando di fare – racconta Flavio Sestilli, presidente di Aiba – è avvicinare i giovani alla nostra professione, perché il mondo dell’intermediazione assicurativa è bello e affascinante e dobbiamo trovare la giusta strada per farli arrivare alle nostre imprese”. Tra le iniziative principali c’è certamente tutto quanto riguarda la formazione: “lavoriamo con l’accademia”, aggiunge Sestilli, facendo riferimento ai corsi presso l’Università Cattolica di Milano. Corsi curriculari ma anche extra, come il nuovo corso executive dedicato ai professionisti, dove sono previste 100 ore di formazione, prevalentemente in presenza. “Ci sono tanti intermediari che si iscrivono – rivela Sestilli – ma anche per gli studenti che escono dai corsi universitari e vogliono completare il percorso formativo, questo corso è perfetto”. Il corso è realizzato insieme al centro di ricerca **ERiL** (Enterprise Risk Lab) dell’Università Cattolica, il professor **Alberto Floreani** è il direttore scientifico e il professor **Lodovico Marazzi** è il coordinatore.

preso “come monito e occasione per risiedersi a un tavolo e ridiscutere effettivamente su quali sono gli eventi catastrofali che possono provocare danni ingenti, oltre a sismi, inondazioni, alluvioni e frane”, sottolinea Viganotti.

Il comparto dei broker rivendica il ruolo giocato durante le fasi di discussione della legge: entrambe le associazioni dei broker assicurativi avevano sottolineato l’opportunità di comprendere anche altri rischi nel pacchetto obbligatorio. **Flavio Sestilli**, presidente di **Aiba**, che ha fatto parte di diverse commissioni e gruppi di lavoro sulla legge, racconta di come ci sia stata una scelta riguardo le voci da assicurare. “Dal mio punto di vista – osserva – l’introduzione dell’obbligatorietà delle polizze cat nat è stato già un grandissimo passo avanti: avevamo appena iniziato a lavorare per sostenere la resilienza



delle nostre aziende quando è accaduto il primo grande evento, il ciclone Harry, una terribile mareggiata, fattispecie non coperta dalle polizze”.

IL RISCHIO DELLA SFIDUCIA

Ma non basta, perché, fa notare ancora Sestilli, teoricamente chi non aveva sottoscritto la polizza obbligatoria non avrebbe dovuto godere delle sovvenzioni e degli aiuti pubblici, nonostante l’evento non fosse comunque tra quelli compresi nel contratto: “questo è un problema, ed è un problema perché è un paradosso”, riflette il presidente di Aiba.

“Purtroppo, quest’evento – interviene Viganotti di Acb – contribuisce alla sfiducia delle persone, soprattutto piccoli imprenditori e famiglie, nel mondo assicurativo. Mentre da una parte si cerca di diffondere la cultura assicurativa, dall’altra si va in senso completamente opposto. Alla luce del primo anno di attività di questa legge, e degli eventi che sono accaduti, vale la pena di sedersi a un tavolo e di ristudiare il problema”, ribadisce.

E quindi, in che direzione occorre andare? Sestilli è convinto che la copertura vada migliorata, ma attenzione a gettare tutto alle ortiche: “al momento in cui è uscita la legge – ricorda – su circa 5,5 milioni di aziende esistenti in Italia era assicurato il 6-7%, soprattutto le grandi, qualcuna delle medie, praticamente nessuna tra le piccole. Oggi parliamo di una copertura di circa il 12%, quindi un gran passo avanti, abbiamo più che raddoppiato il numero delle aziende assicurate: ovviamente il mercato non è ancora assicurato, però io sono fiducioso”.



OCCORRE AGGIUNGERE GARANZIE

Guardando ai rischi sul territorio italiano, sapere che esiste una polizza obbligatoria che copre minacce esistenziali come terremoti, alluvioni e frane è già qualcosa che fino a pochi anni fa era semplicemente un argomento da dibattito: e invece oggi c'è. “Occorre migliorarla – continua Sestilli – includendo, per esempio, le tempeste convettive, la grandine e il vento forte: tre grandi rischi che oggi non sono compresi, ma che chi ha costruito la propria polizza property adeguatamente li ha assicurati”. Così come la business interruption, o il rimborso delle spese di demolizione e sgombero: “queste sono partite che andrebbero sicuramente inserite nel pacchetto delle coperture”, sottolinea il numero uno di Aiba.

Sulla stessa linea anche Viganotti, che difende il lavoro degli intermediari, accusati di non aver proposto altre garanzie ai clienti, in fase di sottoscrizione della polizza obbligatoria: secondo il presidente di Acb, gli intermediari “sono stati limitati nel loro compito” proprio dal fatto che il prodotto fosse in qualche modo “chiuso e ben definito”. Insomma, non è possibile spaziare e inventarsi più di tanto, se non proponendo

un'opzione diversa al cliente, ma ancora più complicata: cioè “costruire una polizza che includa tutta una serie di garanzie aggiuntive, come grandine, nubifragio, mareggiata, tromba d'aria in aggiunta alle garanzie catastrofali previste dalla legge, in ottemperanza della legge stessa”. E in un paese dove una polizza obbligatoria è sottoscritta da poco più del 10% di chi dovrebbe farlo, è evidentemente un'opzione poco realistica.

UN MERCATO DI OPPORTUNITÀ

Eppure, andando oltre lo stretto tema delle catastrofi naturali, Sestilli conserva una grande fiducia nel futuro del mercato assicurativo italiano, un settore che definisce “bello e avvincente” ma che deve fare di più per attrarre i giovani. “Il mercato italiano – spiega – crescerà, cresceranno i volumi dei premi, crescerà l'occupazione e cresceranno gli utili delle società, ecco perché in questi anni ci sono state così tante acquisizioni”. C'è chi sostiene che queste operazioni possano però impoverire il mercato: Sestilli non è d'accordo, e cita il numero delle aziende esistenti che, di anno in anno, rimane più o meno invariato. “Ogni anno – rivela – sono circa una sessantina le nuove entrate nel mondo Aiba; ci sono anche realtà medie e piccole, e tante eccellenze che lavorano in nicchie di mercato. Contemporaneamente, le aziende assicurate diventeranno più solide e più sicure: e questo secondo me sarà un grandissimo vantaggio per tutto il Paese”.

La concentrazione del mercato dei broker, secondo Viganotti, è un fenomeno che sta rallentando, e nell'anno prossimo potrebbe arrivare a un momento di stabilità: è solo a quel punto che si vedrà come sarà davvero questo mercato. “Sono un grande sostenitore – sottolinea Viganotti – della specializzazione, l'industria sempre più tecnica, l'avvento dell'intelligenza artificiale e delle nuove professioni, sono cose che ci devono portare a essere sempre più degli specialisti ma anche a collaborare. Il broker tuttologo non è più immaginabile, anche i grossi gruppi di brokeraggio operano attraverso le unit: gli altri dovranno entrare in un'ottica di collaborazione e di suddivisione dei compiti”, conclude il presidente di Acb. ●