

RISCHI SPECIALISTICI MADE IN ITALY

di BENIAMINO MUSTO

CATTOLICA, PRENDENDO COME MODELLO I LLOYD'S DI LONDRA, HA DATO VITA A CATTRE, UN VEICOLO DI CAPACITÀ ASSICURATIVA PER BUSINESS DI NICCHIA ATTORNO A CUI OPERANO DIVERSE AGENZIE DI SOTTOSCRIZIONE (MGA). NAZARENO CERNI, CEO DELLA SOCIETÀ, SPIEGA IN CHE MODO LE SPECIALTY LINES E I RISCHI DI MASSA POSSONO DIVENTARE COMPLEMENTARI PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI UNA GRANDE COMPAGNIA TRADIZIONALE

Verona come una piccola Londra. Il mercato italiano da alcuni mesi ha un nuovo punto di riferimento per l'assicurazione dei rischi specialistici. È la scommessa del gruppo **Cattolica** che, ispirandosi al modello dei **Lloyd's**, ha dato vita a una realtà del tutto inedita per il nostro Paese: **CattRe**. A illustrare a *Insurance Review* gli obiettivi e le strategie di questo nuovo veicolo è **Nazareno Cerni**, ceo di CattRe nonché vice direttore generale di Cattolica e ad di **Tua Assicurazioni**.

DAL PRODOTTO ALLA SOLUZIONE ASSICURATIVA

L'esigenza di entrare nel business delle specialty lines affonda le radici nella determinazione del gruppo veronese di riequilibrare il peso del business auto a favore degli altri rami danni. E la decisione di farlo anche attraverso un veicolo dedicato, cioè CattRe, è dovuta al fatto che “questa tipologia di rischi – spiega Cerni – si integra difficilmente con le esigenze di efficienza industriale che le compagnie generaliste devono mettere in campo per gestire i prodotti di massa”. Rischi di nicchia come quelli spaziali, aeronautici, meteo, sportivi, marittimi, vanno affrontati in un modo completamente diverso rispetto all'assicurazione tradizionale. “In questo settore – osserva il ceo di CattRe – non esiste *il prodotto*, ma *la soluzione assicurativa*. Il testo della polizza va negoziato in modo diverso per ogni cliente, e il pricing deve essere sviluppato ad hoc attraverso l'integrazione di database esterni e del giudizio esperto dell'underwriter”.

COME FUNZIONA CATTRE

La struttura operativa scelta da Cattolica per CattRe riprende il modello dei Lloyd's di Londra. Al centro c'è un capacity provider, CattRe, che mette a disposizione la capacità finanziaria e l'infrastruttura, e che gestisce una serie di Mga (agenzie di sottoscrizione) presso cui operano gli underwriter. Questi ultimi ricevono capacità assuntive, infrastruttura tecnologica, e strumenti di analisi dei rischi all'interno dei quali si muovono. Sulla base delle autonomie che vengono loro assegnate, sottoscrivono i rischi. Rischi che vengono controllati di continuo, attraverso il monitoraggio di strumenti di pricing: strumenti innovativi che condensano in tool informatici sia gli input provenienti da database interni ed esterni, sia la capacità dell'underwriter di valutare i rischi. In altre parole, i rischi vengono valutati *ex ante* ed *ex post*.

UN MESTIERE NON SEMPLICE

La difficoltà maggiore di operare in questo mercato, ammette Cerni, “è la mancanza di dati”. Nel mondo delle specialty lines il dato non è quasi mai presente nel portafoglio dell'assicuratore: bisogna andare a cercarlo. Un altro aspetto significativo di questo settore consiste nella necessità di osservare molto attentamente le evo-

luzioni che avvengono all'interno di ciascuna nicchia di business. "Se nell'Rc auto il cambiamento è monitorabile quotidianamente attraverso i numeri a disposizione della compagnia, nei rischi di nicchia occorre anticiparlo". Bisogna sapere prima, ad esempio, se cambierà la tecnologia con cui sono costruiti i satelliti, o se i veicoli aerospaziali utilizzeranno un nuovo tipo di carburante. "Se l'assicurazione tradizionale, per formulare la tariffa, guarda a ciò che è avvenuto negli ultimi 10 anni – sintezza Cerni –, l'assicurazione specialistica deve guardare a ciò che accadrà nei prossimi 10".

UN NUOVO APPROCCIO AL CLIENTE

Un altro aspetto che rende complesso il mestiere di assicuratore nelle specialty lines, risiede in un'asimmetria informativa spesso a vantaggio di chi deve assicurarsi: si può avere a che fare con clienti molto informati sui rischi della propria attività. "È più probabile che il risk assessment su un satellite lo sappia fare più efficacemente il produttore di quel satellite rispetto all'assicuratore", ammette Cerni. Entra dunque in gioco un aspetto fondamentale: quello delle competenze. Cattolica mette a disposizione delle agenzie di sottoscrizione la tecnologia e l'esperienza maturate nei business tradizionali. "Così come è accaduto per le tariffe auto – spiega Cerni – anche nelle linee specialistiche siamo in grado di fare risk assessment e pricing molto granulari e personalizzati sfruttando la tecnologia. Ma più che la tecnologia – aggiunge – sono le persone a fare la differenza. Pertanto le



Nazareno Cerni, ceo di CattRe, vice direttore generale di Cattolica e ad di Tua Assicurazioni



specialty lines possono funzionare solo se all'interno delle Mga sono presenti delle figure specializzate in grado di colmare questo gap informativo". In questo momento CattRe ha aggiunto alle tre agenzie di sottoscrizione che già controllava (**Satec**, **Meteotec** e **Kubo**) altre tre Mga (di cui una estera).

ALLARGARE I CONFINI DI CIÒ CHE È ASSICURABILE

Secondo Cerni occorre fare ancora molto lavoro per colmare il protection gap che persiste in Italia, soprattutto presso le Pmi. "Il nostro è un Paese particolare: c'è un'elevata propensione al rischio. Gli imprenditori preferiscono talvolta non proteggere la propria azienda da minacce che rischiano di metterne a repentaglio la stessa sopravvivenza". Cerni non si riferisce tanto ai classici rischi di incendio o di allagamento, ma a insidie più sottili e potenzialmente letali: i danni indiretti, o la scomparsa di un cliente cruciale per il proprio business, oppure la fluttuazione dei cambi valutari per chi commercia con l'estero. Tuttavia, se si trova una modalità per poter realizzare una soluzione assicurativa, persino lo stesso flusso di cassa di un'azienda diventa assicurabile. "È la filosofia che stiamo seguendo in questo momento – rivela il ceo di CattRe – attraverso il progetto di una piattaforma dedicata ai rischi operativi. Una nostra azienda cliente che sta valutando un *management buyout* aveva la necessità di proteggere il proprio cash flow. E noi siamo riusciti ad assicurarlo attraverso un sistema di analisi e simulazione di scenario che stiamo sviluppando. È un sistema – conclude Cerni – che è in grado di proteggere in profondità la vita stessa di un'azienda, e non solo il suo confort".

