

LA CONCRETEZZA DEL NUOVO RISCHIO

di MARIA MORO

I PROGRAMMI ASSICURATIVI CORPORATE CHIUSI A FINE ANNO SONO STATI CARATTERIZZATI DA CONDIZIONI PIÙ SEVERE RISPETTO AL TREND DEGLI ULTIMI TRE LUSTRI. CIÒ È DOVUTO A UNA CRESCITA DELL'ESPOSIZIONE DELLE COMPAGNIE, CHE DOPO AVER ASSORBITO LE PERDITE PER UN LUNGO PERIODO CHIEDONO OGGI ALLE AZIENDE PIÙ CONSAPEVOLEZZA E PARTECIPAZIONE



Qualcosa è cambiato nel rapporto tra settore assicurativo e imprese di produzione dagli ultimi mesi del 2019, con un generale e inatteso inasprimento delle condizioni di polizza. Secondo *Insurance Europe*, nel 2019 gli assicuratori europei hanno generato una raccolta premi superiore a 1.200 miliardi di euro, e hanno dato lavoro a oltre 950.000 persone e investito oltre 10.200 miliardi nell'economia reale. Ma, in particolare, negli ultimi dieci anni il settore ha affrontato una serie di situazioni che hanno richiesto di regolare in maniera più rigida il rapporto con il mercato *corporate*. Il tessuto produttivo italiano risulta coinvolto in questa inversione di trend, tanto che **Anra**, l'associazione italiana dei risk e insurance manager, ha avviato tra i propri soci un sondaggio per indagare la percezione dei manager del rischio rispetto a questo cambiamento di rotta. I risultati della survey sono stati commentati il primo aprile scorso nel corso del webinar *Finanziare il rischio: andamento e prospettive del mercato assicurativo*, organizzato da Anra e moderato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di **Insurance Review**, a cui hanno partecipato **Marco Dalle Vacche**, managing director south Europe and general manager Italy di **Aig**; **Saverio Longo**, country leader Italia di **AXA XL**; e **Luigi Tassone**, head IT, processes & technical secretariat di **Generali Global Corporate & Commercial Italy**; **Alessandro De Felice**, presidente di Anra e chief risk officer di **Prismian Group**.

L'indagine poneva come tema l'esito dei programmi assicurativi al 31 dicembre 2019, e ha fornito un'immagine d'insieme dell'andamento del mercato nello scorso anno, tracciando nel contempo la direzione che si attende anche per il 2020. Il sondaggio non è stato limitato ai soli risk manager, ma aperto anche ai soci appartenenti al mercato assicurativo, componendo alla fine un campione costituito per il 38% da risk manager, per il 28% da assicuratori e per il 34% da intermediari.



Luigi Tassone, head IT, processes & technical secretariat di Generali Global Corporate & Commercial Italy

PIÙ COLPITI I PRODOTTI PROPERTY E BUSINESS INTERRUPTION

Il *sentiment* di un cambiamento di rotta del mercato assicurativo è stato percepito dalle imprese in maniera netta, soprattutto perché avvenuto in modo repentino dopo un lungo periodo di mercato più *morbido*, iniziato già nel 2003 e proseguito senza dare avvisaglie che, nonostante difficoltà crescenti, potesse cambiare. Secondo i risultati della survey promossa da Anra, l'inasprimento del mercato assicurativo è stato rilevato dal 65% degli intervistati (in particolare il 66% dei broker e il 73,5% degli assicuratori) mentre per il 31% è rimasto stabile e solo per il 4% nel complesso è migliorato. Il 69% del campione ha indicato i danni *property* e la *business interruption* quali linee più toccate dall'irrigidimento delle

condizioni, le coperture D&O sono state citate dal 51,7%, le Rc terzi, prodotto e professionale dal 34,1%, le spese di cura dal 29,5%, i trasporti dal 27,3% e gli infortuni sono stati menzionati dal 17,1% degli intervistati. Guardando al dettaglio delle linee, nella voce property e business interruption il 46,5% degli intervistati afferma che è aumentato in particolare il livello di ritenzione delle aziende tra franchigie, scoperti e captive, mentre per il 67,7% sono rimasti invariati i sottolimiti, per il 69,6% i limiti di indennizzo e per il 76,2% l'ambito di copertura. Anche per tutte le altre tipologie di prodotto è stato rilevato un peggioramento del livello di ritenzione, seppure in genere meno marcato.

Un focus specifico è stato realizzato sulle coperture *cyber*, con la richiesta dell'esistenza nelle polizze di clausole specifiche relative alle coperture cyber: la percentuale dei "no" per tutte le linee indagate nella survey varia dal 48% al 64%, ma il dato dei "non so" si aggira tra il 17% e il 31%.



Marco Dalle Vacche, *managing director south Europe and general manager Italy di Aig*



Saverio Longo, *country leader Italia di AXA XL*

“Dopo anni di politiche commerciali aggressive, il mercato assicurativo sta diventando molto più tecnico”, ha commentato Alessandro De Felice, che ha sottolineato in particolare la migliore capacità di reazione in un simile contesto delle aziende che già perseguono politiche di analisi dei rischi e di *loss prevention*, “essendo in grado di bilanciare l'incremento di costo con l'aumento delle ritenzioni in un'ottica di ottimizzazione fra trasferimento, controllo e ritenzione del rischio”.

COMPAGNIE RESILIENTI, FINCHÉ POSSIBILE

Le ragioni che hanno portato tutte le compagnie a porre condizioni più stringenti nelle sottoscrizioni non sono limitate al mercato italiano, ma sono frutto di cambiamenti globali che hanno toccato, seppure in maniera diversa, tutti i principali mercati negli ultimi dieci anni. È concorde il giudizio secondo cui l'esigenza emersa con le chiusure dei programmi assicurativi di fine 2019 è stata determinata da un insieme di fattori, maturati a partire



Alessandro De Felice, presidente di Anra e chief risk officer di Prysmian Group

dal 2008, che si sono inseriti in un andamento ciclico del mercato che era rimasto invariato dal 2003.

In questi ultimi anni, come evidenziato da Saverio Longo, “anche se ogni Paese ha andamenti caratteristici propri rispetto alle linee di business, la profittabilità nell’underwriting è mancata principalmente nei mercati che da soli costituiscono il 73% dei rami danni non vita, così ad esempio hanno pesato il *property* negli Usa o le *financial lines* nel Regno Unito”; Longo ha tenuto a sottolineare che le compagnie assicurative hanno saputo rispondere con un alto livello di resilienza al trend di lungo periodo, e che le attuali tendenze al rialzo dei tassi assicurativi nel mercato hanno avuto origine già tra l’ultimo quarto del 2017 e il primo del 2018. In particolare, dalla relazione **Ania** sul 2018 in Italia spiccano le perdite relative alle coperture incendio e altri danni ai beni, e l’ambito dei rischi *liability*.

Nel periodo, ai trend di mercato si sono aggiunti elementi che hanno dato luogo a un aumento della sinistrosità in alcuni settori. Tra questi, Marco Dalle Vacche ha evi-

denziato il peso delle catastrofi naturali, “eventi che per numero e intensità sono in crescita e che hanno determinato gravi perdite in settori come il *property*, l’*energy* o il *construction*”, ma anche l’incremento generalizzato del ricorso alle *class action* (soprattutto negli Usa, ma il trend è in estensione mondiale) e la sottoscrizione a supporto delle operazioni di M&A che hanno aumentato il numero delle coperture D&O.

CRESCERE L’ATTENZIONE VERSO NUOVI PARAMETRI

È necessario che oggi le compagnie aumentino l’attenzione verso elementi di rischio prima meno considerati, e che utilizzino anche nuovi strumenti in grado di aumentare le proprie conoscenze. Ad esempio, nel rischio underwriting Luigi Tassone ha sottolineato la necessità di “includere gli *unexpected losses* tra cui rientrano sia i rischi coperti ma mai espressi nella sinistrosità del cliente, sia i *silent risk*, che non sono percepiti e risultano quindi inattesi”, mentre l’invito per controllare le perdite legate ai rischi catastrofali è quello di non limitarsi alle metriche tradizionali come *combined ratio* e *loss ratio* ma di adottarne di nuove per misurare meglio il rendimento del capitale di rischio investito nella copertura.

Gli esiti verso il mercato *corporate* sono stati in genere quelli di inasprire i tassi di premio, limitare le garanzie nelle coperture e aumentare l’attenzione verso i *wording* di polizza. Rientra però in gioco in maniera importante la capacità di *retention* del rischio da parte delle aziende, verso la quale le compagnie possono agire offrendo un supporto nell’individuare le componenti gestibili del rischio e nell’indicare azioni di prevenzione e mitigazione delle minacce, oppure riconoscendo concretamente nel contratto di polizza le azioni intraprese. ①