

OPPORTUNITÀ *di* SVILUPPO e di VANTAGGIO COMPETITIVO

Con un volume di premi valutato intorno agli 80 miliardi di dollari nel mondo e oltre un miliardo di euro nel nostro Paese, le specialty lines offrono agli intermediari prospettive di crescita, relazioni distintive con la clientela e possibilità di cross selling. Ma necessitano di competenze tecniche elevate e di capacità di comprenderne le peculiarità relative ai costi di gestione e al rischio volatilità

di **MASSIMO FEDELI**,
direttore danni del Gruppo Helvetia Italia

C'è chi li chiama *rischi specialistici*, chi preferisce l'inglese definendole *specialty lines*; quando ho iniziato a lavorare, più di venticinque anni fa, nell'ambito delle linee tecniche o specialistiche ho subito compreso il perché di questa denominazione: quando un assuntore si imbatteva in un rischio *strano* o difficilmente collegabile ai rami tradizionali, entravano in gioco i colleghi delle linee specialistiche che avrebbero trovato la soluzione giusta...

Oggi le specialty lines hanno ormai trovato una collocazione importante nel mercato assicurativo nazionale e internazionale, spaziando dalle linee più tradizionali come il *marine*, settore che ha fondato le assicurazioni, quelle che hanno ormai una

maturità consolidata e oggi in forte crescita come i *rischi tecnologici* e le *cauzioni*, fino alle più moderne *financial lines* come la *responsabilità civile professionale* e la *directors and officers* per arrivare al rischio del momento per pericolosità e notorietà, ossia il *cyber risk*.

Nelle cosiddette linee specialistiche rientrano anche modalità di trasferimento in ambiti meno conosciuti e intriganti come, tra le altre, i *rischi parametrici* e quelli relativi alla *space economy*.

Nel mondo si stima che le specialty lines sviluppino un volume premi intorno agli 80 miliardi di dollari, mentre in Italia si valuta che il mercato valga oltre il miliardo di euro; molto interes-

santi sono le previsioni di crescita nei prossimi dieci anni che vedono un Cagr del 9% con punte per i rischi cyber del 25%.

Questi settori, una volta di nicchia oggi un po' meno, hanno una caratteristica comune: necessitano di valutazioni tecniche approfondite e di assuntori, liquidatori e intermediari con competenze tecnico-giuridiche verticali; i costi di gestione sono piuttosto elevati e le performance in termini di combined ratio presentano spesso la peculiarità, poco gradita dalle compagnie, di volatilità, anche se negli ultimi anni, se gestite da professionisti di grande competenza ed esperienza, hanno dato buone soddisfazioni.

Non tutti gli assicuratori e gli intermediari

sono strutturati per offrire un servizio di consulenza sulle Specialty lines, ma chi lavora su queste soluzioni ha l'opportunità di proporre ai propri clienti un'offerta completa e ai *prospect* una chiave di accesso che permette successivamente di suggerire anche le coperture tradizionali a catalogo.

Superbonus e cyber risk, ambiti in fermento

Le linee specialistiche cercano di rispondere a un mondo che cambia sempre più velocemente con soluzioni assicurative standardizzate o *tailor made* sempre innovative.

Oggi ovunque ci sono grandi opportunità per i professionisti delle specialty lines; in Italia, in particolare, vorrei sottolineare quelle relative

al Superbonus 110%. L'importante impulso che si è generato nel mondo dell'edilizia e dell'impiantistica, soprattutto per l'energia rinnovabile, ha promosso un fortissimo sviluppo, in particolare delle polizze dei rischi tecnologici e della responsabilità civile professionale.

Le compagnie, preparate a sottoscrivere questi rischi, sono state letteralmente travolte da richieste di intermediari che si sono scontrati con difficoltà nel reperire le necessarie coperture (i.e. Rc professionale degli asseveratori tecnici); per citare qualche numero, a fine marzo 2022 gli investimenti ammessi a detrazione per case private e condomini relativi a Ecobonus ammontavano a oltre 24 miliardi di euro con ben 139mila asseverazioni effettuate.

Altro settore in grandissimo fermento che vorrei citare è quello dei rischi cyber. Il Pnrr ha recentemente stanziato per la cyber security più di 600 milioni di euro, a dimostrazione della rilevanza del fenomeno rappresentato anche in tutte le classifiche che mettono a confronto i rischi percepiti dalle aziende. Nelle Pmi il rischio cyber occupa ormai stabilmente i primi posti, soprattutto in merito ai danni da interruzione di attività

che può determinare. D'altra parte, in un mondo sempre più connesso, per molte aziende il dato è il "nuovo petrolio" ed è quindi diventato molto appetibile dai criminali informatici.

I processi di esternalizzazione dei servizi non fanno poi che peggiorare questo scenario. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una crescita verticale della frequenza e della gravità degli attacchi informatici.

Oggi l'offerta assicurativa per i cyber risk, pur sensibilmente cresciuta, è ancora troppo poco conosciuta e impiegata dalle aziende come strumento di trasferimento nel processo di risk management. A mio parere c'è ancora molto da fare per noi professionisti del rischio nel promuovere la conoscenza di questi strumenti e nella formazione specialistica dei sottoscrittori, liquidatori e intermediari.

Spazio per i broker e per le agenzie più strutturate

Le specialty lines, per la forte impronta tecnica e specialistica, sono da sempre seguiti in particolare da broker di medie e grandi dimensioni che possono permettersi personale e centri di competenza dedicati. Oggi, grazie alla diffusione di questo mercato, ritengo ci siano otti-

me possibilità anche per le agenzie più strutturate che, grazie al supporto delle compagnie, possono disporre di sessioni di formazione e aggiornamento. Per molti agenti lavorare con i rischi specialistici può essere un modo efficace per affermare ulteriormente l'importanza della consulenza e il ruolo strategico che può offrire un canale distributivo fisico in un mondo sempre più tecnologico e digitalizzato. Negli ultimi anni i professionisti del rischio hanno realizzato anche moderni strumenti per meglio gestire la sottoscrizione dei rischi specialistici come le *managing general agency* spesso *motorizzate* da piattaforme insurtech e l'uso della tecnologia blockchain per la gestione dei rischi parametrici.

L'eccellenza attraverso la formazione

Il Gruppo Helvetia in Italia e nel mondo è impegnato come assicuratore specializzato in molti settori delle specialty lines, mostrando una crescita costante e vigorosa negli anni grazie a una squadra con forte specializzazione, esperienza e competenza.

In conclusione, per essere incisivi nel settore delle specialty lines,



bisogna ricercare l'eccellenza grazie anche a una continua formazione professionale mirata allo sviluppo di *problem solving* in segmenti poco conosciuti e con caratteristiche talvolta prototipali.

La possibilità di garantire soluzioni di alta specializzazione permette a noi assicuratori di offrire polizze per i rischi emergenti dandoci l'opportunità di una diversificazione di offerta e l'occasione per dare consulenza ai nostri clienti, innalzando il livello di cultura assicurativa in un mercato danni, in Italia, che in termini di premi è ancora inferiore al 2% del Pil, classificandoci agli ultimi posti tra i Paesi europei.

