

# IL POTENZIALE DI CRESCITA DELLA RIASSICURAZIONE

di LAURA SERVIDIO

---

PUR FOCALIZZATO SULLE  
ATTIVITÀ TRADIZIONALI,  
IL GRUPPO MUNICH RE  
MIRA AD ALLARGARE IL SUO  
BUSINESS AL CORPORATE  
FINANCE. UTILIZZANDO  
COMPETENZE, PRODOTTI  
INNOVATIVI, UN RISK  
MANAGEMENT INTEGRATO  
E SOLUZIONI SU MISURA  
PER IL CLIENTE



**Tom Van den Brulle**  
chief executive officer di Munich Re Italia

---

**A**umentare l'efficienza della compagnia e incrementare la capacità riassicurativa da mettere a disposizione del mercato italiano. Questo è il duplice obiettivo che, da sempre, muove **Munich Re** nella sua lunga storia, fatta di evoluzione e cambiamenti. E che, nell'attuale difficile situazione economica, intende fornire all'industria assicurativa uno strumento di gestione, non solo del rischio, ma anche del proprio capitale.

In un mercato fortemente competitivo, come quello italiano, Munich Re Milano si propone con un consolidato *know how* di prodotto nei trattati, nel lavoro facoltativo, nel vita e non vita, in segmenti orientati alle *commodity*, in rami complessi come i rischi tecnologici, cauzione e *marine* e in segmenti di mercato non standardizzati, quali la responsabilità civile professionale e gli eventi catastrofali.

Attraverso un programma di sviluppo del business – basato su flessibilità e prodotti innovativi – il gruppo mira a esplorare l'intero potenziale di crescita, non solo nell'area centrale e strategica della riassicurazione tradizionale, ma anche in un ambito più strettamente connesso al *corporate finance*. Utilizzando una strategia di lungo respiro basata sull'assunzione di rischi che portino valore e una crescita sicura e sull'individuazione di nuovi scenari di sviluppo e bisogni emergenti da soddisfare con soluzioni all'avanguardia.

Munich Re sostiene l'importanza della vicinanza ai propri partner d'affari attraverso una sede a Milano, attiva da più di quarant'anni, che beneficia di un ampio supporto sia finanziario sia di *know how* del gruppo, finalizzato a cogliere le potenzialità di un mercato ancora da sviluppare, in un momento di grande criticità. Come ci spiega **Tom Van den Brulle**, chief executive officer di **Munich Re Italia**.

#### **Come si colloca il gruppo Munich Re all'interno del mercato italiano e con quali risultati?**

La situazione economica mondiale presenta ancora incertezze e la riassicurazione resta indispensabile per molte compagnie assicurative, anche a causa della loro crescente necessità di soluzioni *tailor made*. In Italia, l'a-

rea degli affari riassicurativi tradizionali è in continua contrazione, sia a causa della sempre maggiore concentrazione in grossi gruppi assicurativi, sia per una maggiore ritenzione da parte delle compagnie; questo in un contesto economico in recessione, anche se si intravedono i primi spiragli di ripresa.

In un mercato attento e dinamico come quello italiano – dove tuttavia la penetrazione assicurativa è decisamente inferiore a quella degli altri mercati europei, presentando quindi un elevato potenziale di sviluppo – intendiamo mantenere stabilmente il ruolo di *premium provider*: per farlo, dobbiamo stimolare una crescita intelligente e profittevole attraverso un *risk management* integrato, l'abilità ed affidabilità nell'anticipare rischi futuri, nonché l'identificazione e lo sviluppo di nuove aree di crescita redditizie e l'offerta di soluzioni su misura per rispondere alle esigenze specifiche dei nostri clienti, grazie anche a un management attento e uno staff le cui competenze professionali sono sistematicamente valutate e sviluppate.

Fatte queste premesse, ci aspettiamo nel 2013 una leggera contrazione della raccolta premi complessiva, dovuta sia all'effetto delle maggiori ritenzioni dei nostri clienti che alla nostra sempre attenta politica sottoscrittiva, che segue le regole della sostenibilità e della redditività.

#### **In quali ambiti le compagnie italiane possono ricercare nuovi potenziali di business?**

Il tema che resta centrale nello scenario assicurativo italiano è quello delle catastrofi naturali: il 40% della popolazione vive in aree a rischio sismico, a fronte di circa il 65% di edifici costruiti senza l'osservanza di norme antisismiche. Negli ultimi novanta anni ci sono state 5.400 alluvioni e 11 mila frane e oltre la metà degli italiani vive in aree soggette ad alluvioni, frane, smottamenti, terremoti e fenomeni vulcanici.

I recenti disastrosi terremoti hanno portato alla luce una serie di problemi nella prevenzione e nella gestione del rischio e, nonostante il settore assicurativo lavori già da tempo a diverse possibili proposte ed abbia già manifestato la propria disponibilità a collaborare con tutte le parti coinvolte, l'Italia continua a restare uno dei pochi

Paesi industrializzati senza un sistema di intervento integrato pubblico-privato.

Dopo i noti tragici eventi del 2012, il mercato ha registrato un aumento della domanda di copertura terremoto per abitazioni civili da parte di privati: noi rispondiamo a questa nuova esigenza del mercato e di alcune primarie compagnie assicurative, mettendo a disposizione quanto elaborato dai nostri esperti, ovvero la modellizzazione, l'elaborazione delle tariffe e il controllo delle esposizioni attraverso la realizzazione di nuovi prodotti.

#### **Sul fronte corporate, quali sono i rischi emergenti su cui è possibile sviluppare il business assicurativo?**

Un altro ambito in cui il mercato percepisce una maggiore necessità di un'adeguata gestione del rischio, nonché di coperture assicurative complete e innovative, è quello delle piccole e medie imprese che, tutt'oggi, nella maggioranza dei casi, risultano essere sottoassicurate.

Recentemente Confindustria ha lanciato un allarme: la crisi del debito pubblico, con i relativi tagli e l'aumento della tassazione, determina drastici effetti per le pmi, minacciando l'esistenza stessa delle aziende; gravi ripercussioni sono venute anche dalla pesantissima stretta creditizia, le cui conseguenze sono state sottolineate anche dalla Banca d'Italia, laddove l'accesso al credito è decisivo per la crescita e lo sviluppo delle imprese. In questo senso, importante presupposto per facilitare l'accesso al finanziamento di capitali presso le banche è un'efficiente gestione del rischio: secondo un recente studio di Ania-Irsa, le imprese ben tutelate contro i rischi hanno accesso facilitato al credito. Senza dire che le imprese dotate di scarso capitale e con un accesso limitato ai mercati finanziari sono più vulnerabili di fronte a fenomeni esterni.

Tuttavia, solo una parte delle pmi è adeguatamente assicurata, anche nel raffronto con l'estero; vi sono, quindi, prospettive di crescita in questo segmento di mercato per le compagnie assicurative, crescita che può essere amplificata proponendo coperture assicurative strutturate in maniera innovativa per il mercato italiano, derivando e adattando le esperienze maturate in mercati più evoluti: le polizze *Property*, che includono la garanzia a

#### **MUNICH RE, UNA LUNGA STORIA**

**P**resente in Italia dal 1972 - con un ufficio di rappresentanza a Milano, trasformato, nel 1992, in una filiale autonoma - la **Münchener Rück Italia** diventa, nel gennaio 2009, una branch della Munich Re di Monaco di Baviera. Con un risultato consolidato, nell'esercizio 2012, di 3,21 miliardi di euro e una raccolta premi di 52 miliardi (di cui oltre 28 miliardi il solo segmento riassicurativo), il Gruppo Munich Re esercita la propria attività in tutti i rami assicurativi, con circa 47 mila dipendenti che operano in tutto il mondo.

copertura dei guasti alla parte impiantistica generale degli edifici, sviluppate negli ultimi mesi da un assicuratore italiano con la nostra assistenza e supporto riassicurativo, ne sono un esempio.

Ma non solo: negli ambiti appena citati è possibile intravedere del potenziale di nuovo business, ad esempio nelle energie rinnovabili. È sempre attuale la nostra pubblicazione del 2012 sugli impianti fotovoltaici che ne descrive le tecnologie, i rischi e gli aspetti assicurativi; i *cyber risk*, quale conseguenza di uno sviluppo tecnologico incessante che produce in continuazione nuove applicazioni, ma anche nuovi rischi non facili da individuare e valutare, senza considerare l'Rc professionale, di recente diventata una copertura obbligatoria.

#### **In questo scenario, Solvency II rappresenta una sfida o un'opportunità? Quale può essere il ruolo per i riassicuratori?**

Nonostante l'introduzione di *Solvency II* vada per le lun-



Un interno della sede Munich Re

ghe, si percepisce oggi la concreta necessità di creare capitale.

Mediamente, il mercato italiano mostra un Solvency *ratio* sufficiente, nonostante alcune compagnie non dispongano ancora di un livello di capitalizzazione adeguato.

Un margine di solvibilità appropriato per una compagnia dipende dalla flessibilità con cui quest'ultima può incrementare i fondi propri disponibili e/o ridurre il requisito di capitale quando necessario. Sicuramente, la riassicurazione rappresenta uno strumento efficiente di gestione del capitale, specialmente se paragonata all'incremento di capitale necessario a ottenere lo stesso quoziente di solvibilità.

L'efficienza del capitale di rischio e le varie opzioni disponibili per migliorare l'efficienza complessiva della compagnia sono temi di cui discutiamo con i nostri clienti: conoscere le dinamiche che governano l'articolato processo decisionale all'interno di una compagnia permette a Munich Re di confrontarsi con gli assicuratori a più livelli di complessità e di capire che i nostri clienti si aspettano da noi un supporto nella gestione dei nuovi processi e nell'individuazione di soluzioni appropriate al nuovo regime di solvibilità. La riassicurazione si mostra, in questo caso, un punto di accesso all'organizzazione complessiva dei clienti che cercano nel riassicuratore una controparte qualificata da cui attingere conoscenze. Tuttavia, credo che non sia necessario attendere l'introduzione di Solvency II per trovare modi e soluzioni ottimali di gestione del capitale, laddove la riassicurazione può giocare un ruolo di rilievo.

### Quali sono le strategie di sviluppo di Munich Re?

Il mercato assicurativo italiano è sempre più concentrato in pochi grandi gruppi che hanno una maggiore capacità di ritenzione, con la tendenza quindi a cedere meno alla riassicurazione; inoltre, si registra una grande capacità in tutti i rami: l'offerta supera abbondantemente la domanda. In un tale contesto, la riassicurazione deve necessariamente assumere una valenza più ampia.

Fermo restando che il nostro *core business* resta la riassicurazione tradizionale, siamo attenti alle esigenze dei clienti che cambiano di pari passo con la situazione locale e globale e diventano sempre più articolate e sofisticate. La nostra strategia si basa essenzialmente su tre pilastri fondamentali: elevata capacità nei trattati di riassicurazione, con un *rating* di primissimo livello; modulare e strutturare la riassicurazione come strumento di ottimizzazione del capitale e riduzione dei requisiti patrimoniali; know how, nuove idee e prodotti per affrontare rischi complessi, nuovi e di nicchia, per essere sempre pronti a cogliere le opportunità che offre il mercato.

### In questo senso, quale può essere la strada da seguire per raggiungere i vostri obiettivi?

Pensare a breve termine non è il modo per raggiungere il successo a lungo termine. Munich Re Milano punta a una crescita che sia redditizia e sostenibile. Non riteniamo strategico assumere rischi a ogni costo: devono portare un valore che sia duraturo sia ai nostri clienti sia alla nostra azienda. Abbiamo gli strumenti necessari per affrontare il flusso costante di nuove sfide e proporre soluzioni che siano tanto sicure quanto redditizie.

Il vantaggio competitivo ci deriva dal know how che cerchiamo di mantenere costantemente ai massimi livelli e ci riusciamo attraverso la rete mondiale di Munich Re. Ciò ci consente di individuare le tendenze del mercato in una fase iniziale e di delimitare i confini della assicurabilità con prodotti innovativi.