

CONSULENZA PER NUOVI RISCHI

di GIACOMO CORVI

IN UNO SCENARIO CHE NON AMMETTE PIÙ MINACCE TRADIZIONALI, GLI OPERATORI DI MERCATO SONO CHIAMATI A SFRUTTARE I NUOVI STRUMENTI DIGITALI PER OFFRIRE AI CLIENTI LE COPERTURE DI CUI HANNO BISOGNO. NE HANNO DISCUSO DANIELA D'ANDREA, CEO DI SWISS RE ITALIA, E FLAVIO SESTILLI, PRESIDENTE DI AIBA, CHE SI SONO CONFRONTATI SULLA VICINANZA AL CLIENTE NELLA GESTIONE DI FENOMENI COME LE CATASTROFI NATURALI, IL CAMBIAMENTO CLIMATICO E IL CYBER RISK

Nell'attuale scenario di mercato non c'è spazio per rischi che possano essere ancora definiti tradizionali. “Nel contesto della nuova normalità tutti i rischi sono in continua evoluzione”, ha osservato **Daniela D'Andrea**, ceo di **Swiss Re Italia**, nelle battute iniziali del faccia a faccia con **Flavio Sestilli**, presidente di **Aiba**, che ha aperto la seconda giornata dell'*Innovation Summit* organizzato da **Insurance Connect**. “Anche fenomeni che presentano vaste serie storiche, come nel caso del rischio sismico in Italia, vanno oggi rivisti alla luce di nuove tecnologie – ha aggiunto – che ci consentono ora di analizzare in maniera più accurata e puntuale i dati raccolti in passato”.

Il panorama di riferimento si compone poi di rischi completamente nuovi, come il cyber risk, su cui non sono invece disponibili serie storiche per il semplice fatto che il fenomeno è troppo recente per poter avere una grande quantità di dati e informazioni. E infine, ha proseguito D'Andrea, di “rischi che, seppur noti a tutti, stanno registrando una tale evoluzione da rendere difficile qualsiasi previsione di frequenza e impatto”. Riuscire ad avere un approccio predittivo su questo genere di minacce, secondo la top manager, “sarà una delle grandi sfide del mercato nel prossimo futuro”.

TECNOLOGIE PER UN MESTIERE COMPLESSO

L'evoluzione dello scenario si riflette anche negli strumenti a disposizione dei professionisti del settore per continuare a offrire ai clienti la protezione di cui han-

no bisogno. Secondo Sestilli, la chiave è quella di “fare le stesse cose di prima, ma in maniera diversa”. In fondo, ha osservato, “il compito dell'intermediario, e in particolare del broker, resta quello di fare l'analisi del rischio e di cercare poi sul mercato la soluzione assicurativa che meglio soddisfi le esigenze di protezione del cliente”. E oggi, ha aggiunto, “è possibile farlo sfruttando nuove tecnologie che, per esempio, mettono a confronto le clausole di copertura o che sintetizzano le condizioni di polizza in brevi documenti: sono tutti strumenti che ci consentono di avere una maggiore efficienza e rapidità di servizio per la clientela”.

Tutto in mano dunque alle nuove tecnologie? No, perché la consulenza, secondo Sestilli, “resta un mestiere estremamente complesso e non credo che in futuro potrà essere sostituita semplicemente da software o piattaforme tecnologiche”.

UNO SCENARIO DI OPPORTUNITÀ

Eppure, nonostante tutte queste potenzialità, l'Italia resta un paese profondamente sotto-assicurato. “Circa il 40% delle piccole e medie imprese che compongono la stragrande maggioranza del nostro tessuto produttivo non è assicurato”, ha detto Sestilli. “Con appena 14mila euro all'anno – ha aggiunto – siamo penultimi in Europa per spesa media assicurativa delle aziende di piccole e medie dimensioni”.

Lo scenario, per quanto possa apparire a una prima occhiata deprimente, risulta invece particolarmente stimolante per Sestilli. “Abbiamo delle praterie enormi



Da sinistra: **Daniela D'Andrea**, ceo di Swiss Re Italia e **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba

NAT-CAT, LA PROPOSTA DI UN PARTENARIATO

Le drammatiche alluvioni dello scorso maggio in Emilia-Romagna hanno nuovamente alimentato il dibattito su una possibile forma di partenariato fra pubblico e privato per la gestione delle catastrofi naturali. “Se ne parla ormai da anni, speriamo di trovare nel governo la collaborazione che cerchiamo da tempo su questo ambito”, ha commentato Daniela D’Andrea, ceo di Swiss Re Italia. “Ci sono tanti esempi di partenariato di questo genere nel mondo: la nostra idea – ha spiegato – è quella di sfruttare le capacità di tutti professionisti del settore, ossia assicurazioni, riassicurazioni e intermediari, per arrivare a una gestione ottimale di questo rischio, lasciando l’intervento dello Stato come sorta di extrema ratio per eventi che nessun operatore privato sarebbe in grado di sostenere”. Il rischio, come sempre, è che la misura possa essere vista come una nuova tassa. “Ogni anno abbiamo l’obbligo di controllare la caldaia di casa e, per una cifra simile o anche inferiore, abbiamo la possibilità di mettere in sicurezza il patrimonio immobiliare italiano contro il rischio sismico: non credo – ha affermato – che si possa davvero parlare di una nuova tassa”.

di fronte a noi: il nostro compito è ora quello di impegnarci tutti insieme per prevenire il più possibile il rischio del cliente, limitare la sua esposizione alle minacce del momento, rendere il suo rischio più appetibile per il mercato e consentire così agli assicuratori di offrire premi più bassi”, ha affermato. Il numero uno di Aiba si è concentrato in particolare su due tipi di minacce: il cyber risk e il cambiamento climatico. “Sono rischi che stanno viaggiando a velocità stratosferica: in assenza di ampie serie storiche – ha aggiunto – credo che sia opportuno innanzitutto sensibilizzare il cliente sulla portata di queste minacce e poi prevedere meccanismi premiali che possano favorire l’adozione di adeguate misure di prevenzione e mitigazione del danno, in modo da poter avere rischi che siano davvero assicurabili”.

UN’OFFERTA IN EVOLUZIONE

Anche l’offerta di mercato, in un simile scenario, è chiamata a un cambio di passo. “Parlerei di evoluzione e non tanto di innovazione, visto che con lo scarso livello di penetrazione assicurativa che scontiamo ancora in Italia forse non possiamo permetterci tanto il lusso di parlare di innovazione”, ha ironizzato D’Andrea. “Il nostro obiettivo – ha spiegato – è quello di collaborare con le compagnie per avere prodotti che siano chiari, trasparenti e semplici, che dicano subito cosa può essere assicurato”. Riprendendo l’esempio di Sestilli su cyber risk e cambiamento climatico, D’Andrea ha sottolineato “la necessità di intervenire soprattutto sugli eventi di severità, ossia su quei sinistri che possono mettere a rischio la tenuta aziendale o il bilancio familiare, mentre i rischi di frequenza possono essere gestiti anche attraverso misure di prevenzione e mitigazione del danno”. Importante però, ha concluso, è che sia “evidente da subito il valore per l’assicurato, il cosiddetto *value for money*, cosa che, a mio parere, potrebbe contribuire a ridurre il gap di protezione ancora presente in Italia: il livello di penetrazione assicurativa sulle catastrofi naturali fra le piccole e medie imprese è fermo al 6% nel nostro paese, mentre in Germania e Francia viaggia stabilmente sopra la soglia del 60%”.