

NUOVI RISCHI E RISPOSTE (ANCORA) CARENTI

di BENIAMINO MUSTO

SE DA UN LATO ALL'INTERNO DELLE AZIENDE ITALIANE C'È PIÙ CONSAPEVOLEZZA SULL'IMPORTANZA DEL RISK MANAGEMENT, DALL'ALTRO IL SETTORE ASSICURATIVO HA BISOGNO DI UN DECISO CAMBIO DI PASSO PER OFFRIRE UNA CONSULENZA SPECIALIZZATA, ADATTA ALLE ESIGENZE DEI DIVERSI SETTORI MERCEOLOGICI

Per affrontare un mercato come quello attuale, in rapido e costante cambiamento, il settore assicurativo è chiamato a un deciso cambio di passo. Oggi più che in passato una cattiva gestione dei rischi può risultare fatale per le sorti di un'azienda. Più cultura della prevenzione, maggiore competenza: sono richiami che si sentono sempre più spesso e da più parti. Ma in che modo il settore assicurativo può trasformare le buone intenzioni in azioni pratiche? Una delle strade da percorrere può essere quella di un'analisi dei rischi effettuata in modo trasversale ma soprattutto capace di specializzarsi per ogni settore merceologico. A questo tema è stata dedicata la tavola rotonda di apertura del convegno sui rischi, moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect**, editore di questa rivista: ad animare la discussione, gli interventi di **Adolfo Bertani**, presidente di **Cineas**, **Carlo Marietti Andreani**, presidente di **Aiba**, **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb** e **Paolo Rubini**, vice presidente di **Anra** e risk manager di **Telecom Italia**.

IL SENTIMENT DELLE AZIENDE

Il punto di partenza è ricercare una conoscenza approfondita delle imprese, accompagnandole nei loro cambiamenti e mettendo in campo competenze specifiche per seguire l'evoluzione di quanto è contenuto nel contratto assicurativo. Il mercato, in questo momento più



Da sinistra: **Adolfo Bertani**, presidente di **Cineas** e **Carlo Marietti Andreani**, presidente di **Aiba**

che in passato, sembra essere più sensibile al tema del rischio. Secondo Adolfo Bertani, oggi c'è una maggiore consapevolezza delle aziende nella percezione dei rischi. Citando i dati attinti da una ricerca recentemente presentata da Cineas, emerge che il 74% delle imprese intervistate vede il risk management come un'opportunità (e non più come un costo). Inoltre, sebbene al momento la quota di fatturato investita nella gestione

dei rischi si fermi in media al 3,5%, l'indagine osserva che il 68% del campione si dice consapevole della necessità di fare più investimenti in questo ambito. “La ricerca – sottolinea Bertani – ci dice che le aziende più evolute nella gestione del rischio riescono a realizzare il 27% di profitti in più rispetto a quelle che non sono strutturate”.

I TIMORI DELL'AGROALIMENTARE E DEL CHIMICO-FARMACEUTICO

Secondo Bertani “non ha senso parlare di risk management in modo indistinto. La strada verso cui bisogna andare è quella di una segmentazione della clientela”. Per questo Cineas nella sua ricerca ha voluto indagare le specificità di alcuni settori merceologici, e in particolare quelli dell'agroalimentare e del chimico-farmaceutico. Per quanto riguarda il primo, in cima alle preoccupazioni delle aziende c'è il rischio reputazionale, seguito dal rischio informatico e da quello della solvibilità del cliente; nel settore chimico-farmaceutico, invece, i timori maggiori riguardano la *privacy*, la replicabilità tecnologica del prodotto, e la proprietà intellettuale. “In quest'ultimo comparto – osserva il presidente di Cineas – le aziende fanno degli investimenti molto ingenti in ricerca e temono che possano risultare vani nel caso in cui il prodotto sia replicato da altri”. Secondo Bertani “siamo in un momento di

grande cambiamento: il mercato ci chiede più cultura nella prevenzione e più competenza. Mi auguro – conclude – che il mondo assicurativo sappia comprendere queste richieste”.

CARENZE ASSICURATIVE

Le esigenze delle aziende, tuttavia, spesso finiscono per scontrarsi con qualche limite che il settore assicurativo ancora ha nel risolvere alcuni problemi delle imprese. “L'attività che noi vediamo più complessa – spiega Paolo Rubini – è quella delle imprese di grandi dimensioni, che hanno una catena dei fornitori variegata”. I risk manager di queste grandi aziende si trovano molto spesso a dover analizzare anche i rischi provenienti dai rapporti contrattuali con fornitori medio-piccoli. “Spesso si tratta di rischi che fanno davvero paura. Penso, ad esempio, alle aziende che forniscono servizi di bonifica dell'amianto: queste piccole imprese spesso non hanno la minima idea dei rischi che potrebbero portare in seno all'azienda che esse forniscono”. Così capita che sia l'azienda più grande a farsi carico del rischio del suo fornitore, attraverso la copertura del *rischio di committenza*, che però di fatto diventa una copertura di primo rischio. “Questo esempio serve a spiegare la situazione di criticità relativamente alla completezza dei pacchetti assicurativi”, ammette Rubini, aggiungendo che “in presenza di carenze assicu-



Un momento della tavola rotonda

relative palesi, i rischi finiscono per essere affrontati in questo modo”.

AGRICOLTURA: USCIRE DAI CONFINI DEL RISCHIO GRANDINE

Come riuscire a operare, dunque, quando l’offerta trasversale non è soddisfacente? Dal punto di vista dei broker, spiega Carlo Marietti Andreani, “c’è interesse nell’approcciare i rischi non tradizionali. Fino a ora l’evoluzione non c’è stata perché, relativamente a questo ambito, ogni azienda cliente reagisce in maniera

QUANDO LA NORMATIVA GENERA NUOVI RISCHI: IL CASO DEI TRASPORTI

Oltre agli scenari economici che si evolvono in maniera estremamente rapida, le piccole e medie imprese italiane devono sempre più spesso fare i conti anche con leggi e norme che cambiano, e che possono rappresentare una seria fonte di rischio, di cui spesso i piccoli imprenditori sono inconsapevoli.

Il presidente di Acb, Luigi Viganotti, cita il caso del settore del trasporto merci, nel quale una recente normativa (introdotta nel dicembre 2014) impone il divieto di avere sub-vettori oltre il primo sub-vettore. “Il mondo dei trasporti è fatto dal 50% di aziende che non hanno più di tre o quattro mezzi, che fanno un ampio utilizzo della sub-vezione. Stiamo parlando – spiega – di piccolissime aziende che non hanno la possibilità di avere un risk manager. Quanti trasportatori non si sono resi conto del rischio che stanno correndo affidando il trasporto a più sub-vettori senza avere adeguate coperture?” Nel caso in cui vi fosse più di un sub vettore coinvolto in un sinistro, la copertura assicurativa non risulterebbe valida. Quando un’azienda affida a terzi e copre con l’assicurazione una merce che viaggia, dovrebbe anche verificare se chi ha il carico ha rispettato la normativa: “nei trasporti – spiega Viganotti – una delle prime condizioni affinché un sinistro sia risarcibile è la salvaguardia dell’azione di rivalsa, che smette di sussistere per un vettore che a norma di legge non avrebbe potuto effettuare quel trasporto. Quindi viene a mancare la copertura. Questo è chiaramente un nuovo rischio – avverte il presidente di Acb – verso cui aziende e assicuratori devono prestare la massima attenzione”.



Da sinistra: **Paolo Rubini**, vice presidente di Anra e **Luigi Viganotti**, presidente di Acb

molto diversa”. Marietti cita come esempio il settore dei rischi agricoli, il quale “non è mai riuscito a uscire dai confini del rischio grandine e di rischi atmosferici in generale”. Ma in questo momento, anche in seguito alle nuove politiche comunitarie che hanno modificato il meccanismo dei contributi agli imprenditori agricoli, “iniziano a nascere strumenti assicurativi che hanno come obiettivo la stabilizzazione del reddito dell’imprenditore, stabilità che può essere messa a dura prova non solo dai classici avvenimenti atmosferici, ma anche da accadimenti come la fluttuazione dei prezzi, che vanno oltre il puro rischio d’impresa”.

Secondo il presidente di Aiba, “tutto ciò scardina uno dei postulati su cui assicuratori e clienti si sono confrontati per decenni. Se noi broker siamo concentrati nel condurre per mano l’interlocutore nel migliorare la consapevolezza sui rischi tradizionali, facciamo sicuramente un’attività virtuosa ma non esaustiva – sottolinea Marietti – né verso i bisogni della clientela né per la crescita del mercato”.

Gli fa eco il collega Luigi Viganotti secondo il quale, i broker devono entrare nell’ottica nella specializzazione, “non nel singolo ramo, ma nel singolo settore, dove le piccole e medie imprese hanno bisogno di consulenti”. Secondo il presidente di Acb, da un lato “moltissime aziende non sono consapevoli di correre determinati rischi” e dall’altro “il mercato assicurativo non si è ancora dotato di strumenti adeguati a coprire i rischi portati dal cambiamento”.