

UN MERCATO TRAINATO DALLE NORME

di LAURA SERVIDIO

L'OBBLIGATORIETÀ HA AMPLIATO LE POTENZIALITÀ DI QUESTO RAMO CHE, DA QUEST'ANNO, COINVOLGERÀ ANCHE GLI AVVOCATI. RESTANO PERÒ AMPI MARGINI PER LE GARANZIE, SOPRATTUTTO TRA LE FILA DELLE CATEGORIE NON REGOLAMENTATE. PERSISTE UNA SOTTOVALUTAZIONE DEI RISCHI, IN PARTICOLARE NEL CYBER, MENTRE URGE UNA MAGGIORE INTEGRAZIONE TRA LE COPERTURE

Nel nostro Paese, il 65-70% dei professionisti si assicura solo perchè obbligato a farlo. Segno evidente della scarsa consapevolezza sulla reale esposizione della propria attività e delle possibili ripercussioni.

Tuttavia, l'Italia spicca rispetto al resto d'Europa da un punto di vista legislativo, di mercato e di approccio alla clientela, grazie al traino dell'obbligatorietà. Che, dal 2017, coinvolge anche gli avvocati: un bacino d'utenza di 300mila professionisti, di cui 200mila non assicurati che potrebbero generare un fatturato di 30 milioni di euro.

In particolare, il recente decreto ha introdotto formalmente l'obbligatorietà, per l'assicuratore, di includere nella copertura la retroattività illimitata e la postuma di dieci anni. "Si tratta di un notevole aumento dell'esposizione delle compagnie su ogni singolo rischio e di un ulteriore stimolo per il comparto a ricercare soluzioni evolute e vantaggiose per i clienti", spiega **Luca Vai**, financial lines underwriter di **Qbe**. A beneficiare del cambio della normativa del 2012, secondo Vai, sono le assicurazioni locali ben strutturate, che possono godere di una gestione più rapida e proattiva, ma anche le realtà multinazionali già presenti sul mercato nostrano, oltre che molti sindacati **Lloyd's** che ora si affacciano con maggior insistenza sulla realtà italiana per la sottoscrizione di rischi professionali.

CONOSCERE E PREVENIRE IL RISCHIO CYBER

Nonostante le buone potenzialità, restano ampi margini di copertura soprattutto tra le categorie non regolamentate, ma non solo. "Le più esposte sono le Pmi, soprattutto in ambito cyber risk", dichiara **Simona Biondi**, responsabile commerciale **Aec Wholesale Group**. Queste, infatti, ritengono di essere immuni da tali attacchi, considerandosi poco appetibili per il mondo hacker, sottovalutando l'entità di questi criminali e gli oneri economici e di ricaduta che un attacco potrebbe avere sulla solidità aziendale. "Più aumenta la cultura del rischio – sottolinea Biondi – e più si assisterà a un progressivo ingrandimento del mercato, in termini di soluzioni offerte e di premi raggiunti".

Su questo tema, il Gruppo Aec, in linea con la partnership con **Chubb**, ha deciso di adottare un approccio specialistico per sensibilizzare le aziende e aiutarle a prevenire il rischio cyber, che diverrà a breve una delle principali preoccupazioni delle aziende italiane.

UNA TUTELA PIÙ AMPIA

A oggi, l'offerta è ancora influenzata dalle necessità economiche dei clienti: il mercato richiede soluzioni economicamente competitive e l'avvento delle assicurazioni on



IL RISCHIO INFORMATICO

Il 2016 è stato l'*annus horribilis* della sicurezza cyber. "A livello mondiale - evidenzia Simona Biondi, responsabile commerciale Aec Wholesale Group - ha raggiunto un giro d'affari che supera 500 miliardi di euro l'anno e, in Italia, ha costanti incrementi a due cifre". Sono invece decresciuti gli attacchi con finalità di spionaggio (-8%) e di tipo politico-attivistico (-23%), mentre aumentano costantemente quelli con finalità estorsive o di arricchimento diretto.

PIÙ OBBLIGHI DALL'UE

Uno dei driver più forti in tema *IT security* è rappresentato dall'evoluzione normativa che arriva dall'Ue, in particolare, con il Regolamento 679/2016 (applicabile dal 25 maggio 2018), che prevede:

- l'obbligo di designare un *data protection officer* in alcuni casi;
- maggiori responsabilità del titolare del trattamento dei dati personali;
- la regolamentazione del contratto di appalto tra titolare e responsabile del trattamento dei dati personali;
- il rafforzamento dell'obbligo di notifica, da parte del titolare, all'autorità competente in caso di violazione;
- la creazione di un registro di attività di trattamento svolte dal titolare;
- l'inasprimento delle sanzioni;
- nuovi poteri all'autorità di controllo.

line favorisce la standardizzazione dei prodotti. Soprattutto per le realtà di piccolo taglio e le professioni ben regolamentate che, a un approccio *tailor made*, preferiscono soluzioni automatizzate e standard: un servizio efficiente e prezzi bassi. Viceversa, coloro che lavorano in tandem con altri professionisti e che svolgono attività maggiormente rischiose richiedono un'offerta personalizzata, spiega l'underwriter di Qbe. Per il quale, ciò che serve per sviluppare meglio il mercato è una maggiore integrazione tra le diverse coperture. "È necessario dedicarsi al cliente dando una tutela più ampia e sotto diversi punti di vista, per farlo sentire protetto nella propria professione e non solo".

LA DEEMING CLAUSE

Un esempio di questo riguarda la gestione delle problematiche *post underwriting* e la qualità e completezza del prodotto assicurativo, dove un grande valore è dato dalla *deeming clause*. Questa clausola tutela il cliente anche per i sinistri che, al momento della denuncia, non presentino richieste di risarcimento, ma che potrebbero arrivare in un secondo tempo. "Questo consente all'assicurato di valutare con maggiore libertà se rinnovare o meno la polizza con la medesima compagnia, senza il timore di non essere più tutelato per sinistri progressi", conclude Vai.