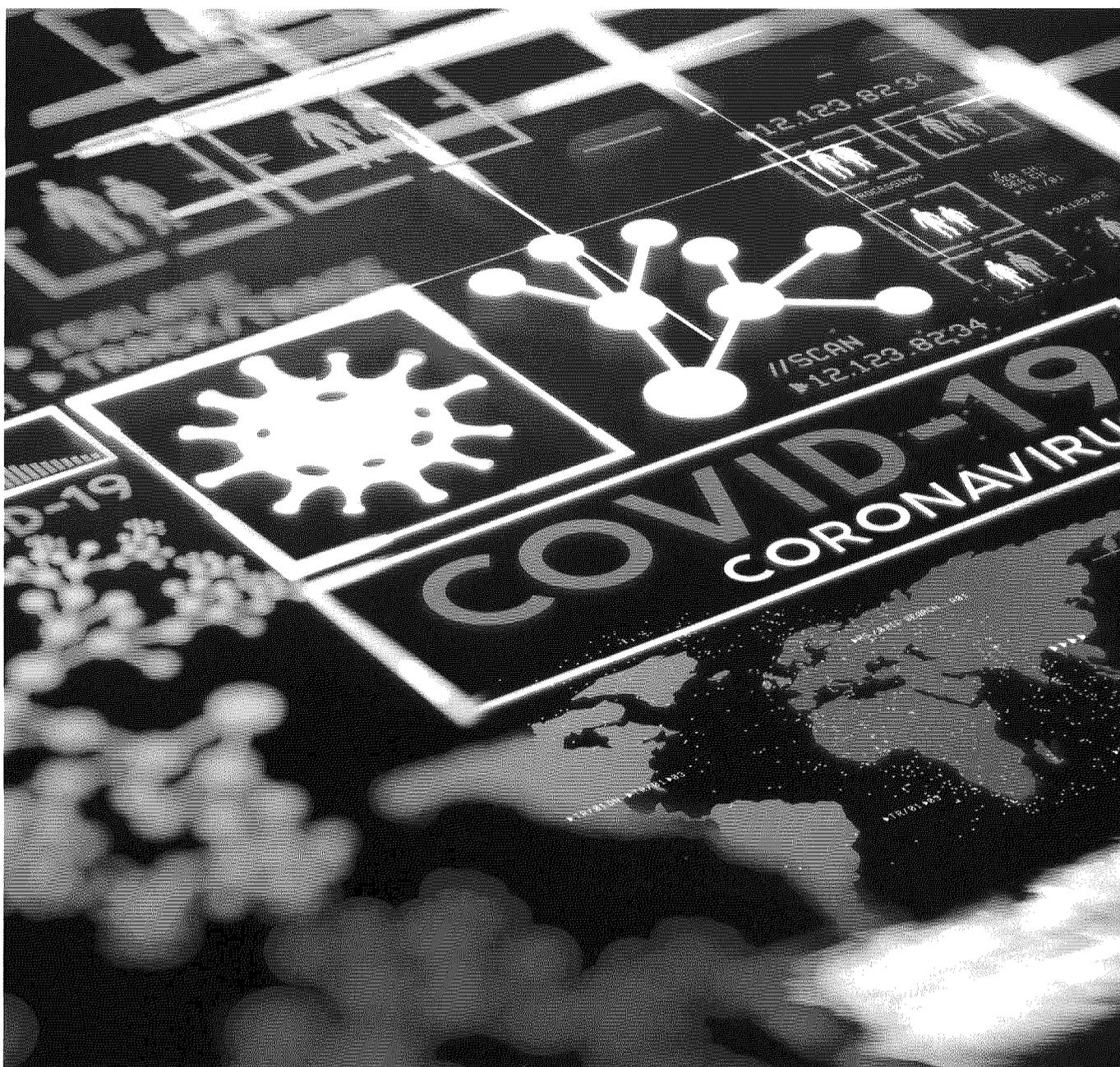


LA GOVERNANCE

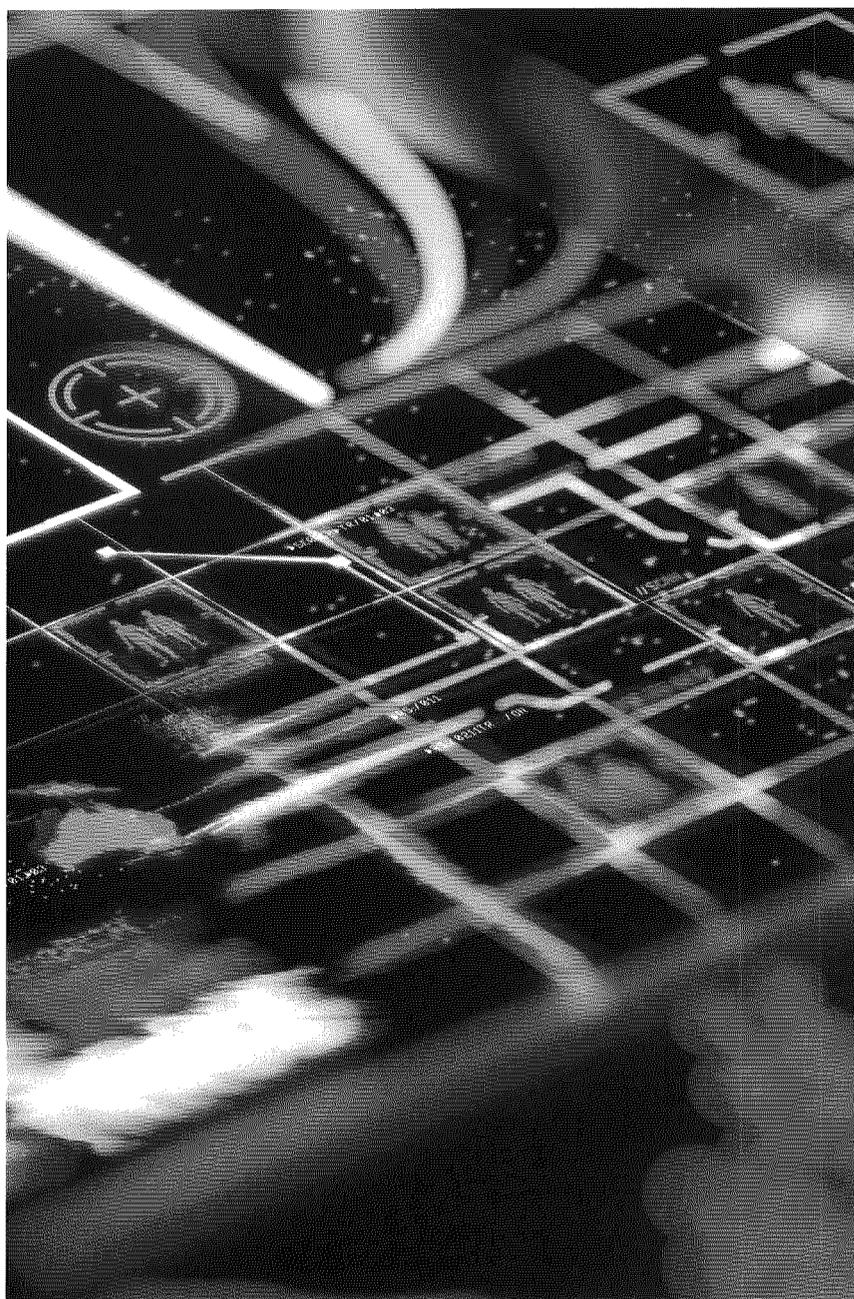
Il ruolo delle assicurazioni sta cambiando e può diventare cruciale anche per sostenere lo Stato. La capacità predittiva e la possibilità di rendere più resilienti le imprese possono migliorare il mondo post Covid



LA NUOVA NORMALITÀ

DEI RISCHI

DI MARIA ELENA MOLTENI



S

SE IL RISCHIO PANDEMICO non è, per sua stessa natura, assicurabile, una cosa l'emergenza sanitaria ha reso chiaro: prevenire determinate situazioni di rischio è la strada maestra per gestirle una volta che si dovessero verificare. Sembra ovvio, e lo è, ma affatto scontato. Le assicurazioni, con la mole di informazioni e di dati che sono in grado di gestire, stanno cambiando pelle, a sostegno di privati e imprese ma anche, di conseguenza, delle economie nel loro insieme. La capacità predittiva diventa per certi versi pietra angolare per una corretta politica di gestione dei rischi. "Il settore assicurativo - sottolinea con Fortune Italia Gianmarco Tosti, country manager Italia di Willis Tower Watson - fa parte del più ampio settore finanziario e può giocare un ruolo molto importante innanzitutto come investitore istituzionale, immettendo capitale nell'economia in generale. In secondo luogo, aiutando la resilienza delle imprese, fungendo da contingent capital per quante sono in difficoltà a causa di eventi che sono trasferiti al mercato assicurativo". Il ruolo della compagnia assicurativa nel suo core business è di fatto anticiclico, è invertito: si paga un servizio potenziale. A differenza delle banche, che operano in una situazione più pianificabile e prevedibile, le assicurazioni lavorano per

095326

qualcosa che potrebbe accadere. “Le assicurazioni e i broker, che usano molte analisi e dati attuariali per stimare probabilità e quantificare le dimensioni finanziarie di un evento, aiutano le imprese ad avere una strategia per una mitigazione che, in qualche maniera, aiuta il sistema finanziario ad essere garantito”.

Suggerendo profili di rischio e investimenti ben quantificati e limitati, fungono da agent anche per accedere al credito. Diverso è chiedere un finanziamento per un asset che è assicurato oppure no. “Nelle economie anglosassoni e americana, dove si fa maggiore accesso al credito, la propensione ad assicurarsi è più alta perché fa parte di quei prodotti finanziari che si utilizzano normalmente” sottolinea Tosti. In Italia, la penetrazione è diversa, nonostante vi siano rischi catastrofali, quali il terremoto o il dissesto idrogeologico, che gli assicuratori possono sicuramente coprire. “Si attende ancora l'intervento dello Stato - evidenzia - che è tardivo e poco incisivo e lascia mediamente le imprese sole troppo a lungo, al punto che spesso gli eventi ne minano la sopravvivenza economica”. E se eventi pandemici come quello che abbiamo vissuto non sono assicurabili pena la solidità e solvibilità delle aziende assicuratrici (che come nel 2008, anche con l'attuale crisi hanno mantenuto un solvency ratio molto elevato), sicuramente “si dovrà evolvere e trovare soluzioni che non sono ancora disponibili sul mercato. Ad esempio ‘obbligazioni catastrofali’, come succede in certi settori dove già i mercati secondari finanziano il mercato assicurativo su eventi catastrofali con bond ad hoc”. In tutti i casi, secondo l'ad di Willis Tower Watson Italia, il ruolo del consulente sui rischi assumerà una posizione sempre più centrale: “Assistiamo a una trasformazione del risk management da reattiva - succede qualcosa e corro ai ripari - a un approccio legato all'analisi predittiva dei rischi”. Da ricercatori di soluzioni assicurative, dunque, a consulenti sulla governance dei rischi.

A NCHE AON, primo broker assicurativo al mondo, “ha da tempo ripensato al modello di gestione e trasferimento dei rischi delle aziende al mercato assicurativo ed è stata tra i primi ad utilizzare l'analisi dei big data per anticipare i loro bisogni. Siamo un consulente a tutto tondo nella gestione dei rischi - spiega Enrico Vanin, amministratore delegato di Aon e di Aon Hewitt Risk&Consulting - che accompagna le aziende passo per passo a prendere coscienza dei principali rischi ai quali sono esposte e con una maggiore severità, per poterli mitigare dal punto di vista assicurativo con soluzioni adeguate alle esigenze delle singole imprese”. Ma in questa fase è emerso in particolare il ruolo mutualistico delle assicurazioni, evidenzia, citando come esempio il welfare aziendale che “acquista un ruolo ancora più importante di supporto economico ai dipendenti delle aziende, che possono contare su una serie di servizi e prestazioni che incrementano il loro potere di acquisto. Dal nostro osservatorio abbiamo potuto constatare con piacere che le aziende non hanno rivisto al ribasso la loro offerta welfare ai dipendenti nel

corso della pandemia”.

D ALLE PMI alle grandi corporation, “abbiamo, sin dallo scoppio della pandemia, fornito loro i nostri servizi di consulenza nella gestione del rischio e delle risorse umane per supportarle anche in questa fase di ripresa e di convivenza con il virus. Nella Fase 1 dell'epidemia abbiamo in particolare lavorato molto nell'ambito del cyber risk, dello smart working e della gestione della liquidità, mentre dalla Fase 2 ci siamo focalizzati di più su progetti integrati per favorire il rilancio delle aziende, attraverso un'ampia gamma di soluzioni, non solo assicurative”. Questa crisi, evidenzia Vanin, “è un grande momento di cambiamento e credo sia una grande opportunità per l'Italia per diventare più tecnologica e digitale, se riusciremo a gestire e a governare al meglio la tecnologia a nostra disposizione. E rappresenta sicuramente un'opportunità anche per il settore assicurativo. La pandemia ha infatti accelerato la curva digitale anche di questa industry, ancora abbastanza ‘tradizionale’, soprattutto nel Sud Europa. Lo stiamo vedendo in questo periodo sia nel mondo retail, per le polizze più tradizionali (come l'RC auto e l'assicurazione per la casa), che hanno iniziato ad essere sottoscritte anche online, che per quelle in ambito salute, con un'offerta sempre più estesa di servizi di telemedicina”. Marsh, un broker globale, nell'immediato della diffusione della pandemia ha “dato supporto a oltre 2000 aziende” in Italia “fornendo una garanzia indennitaria ai propri dipendenti nel caso avessero contratto il virus e ha assicurato a livello nazionale oltre mezzo milione di italiani”, sottolinea Andrea Bono, ceo di Marsh Italia, aggiungendo che “l'area che resta più scoperta è quella relativa alla interruzione dell'attività”. Le coperture che solitamente vengono fornite in tal senso, “sono pensate per altre tipologie di eventi, come l'incendio che colpisce un impianto industriale, o calamità naturali come il terremoto. La pandemia non è tra i rischi ritenuti probabili su territori come il nostro dove ci sono tutta una serie di fenomeni naturali che con una certa ricorrenza si ripresentano”. Ora, ci sono due aspetti da considerare: innanzitutto la “pandemia è un rischio sistemico e per definizione non assicurabile. Alla base di qualsiasi rischio che si va a coprire ci deve essere la possibilità di

“La pandemia non è tra i rischi ritenuti probabili su territori come il nostro, dove ci sono invece una serie di fenomeni naturali”

ANDREA BONO CEO MARSH ITALIA

redistribuirlo tra un certo numero di player sul mercato. Quando parliamo di terremoti e alluvioni, sono rischi ben localizzati, circoscritti ad un'area geografica. Quando parliamo di evento pandemico viene colpito il mondo nella sua globalità. Si stima che le perdite economiche legate al Covid-19 possano essere nell'ordine di 9 trilioni di dollari. Se pensiamo che la raccolta premi annuale nel ramo Danni è di poco meno di 2500 miliardi di dollari, evidentemente ci vogliono i premi di quattro anni per coprire un rischio del genere, a prescindere da tutti gli altri sinistri che le imprese assicurative devono sostenere”. La proposta di Bono è “immaginare una cooperazione tra pubblico e privato per creare schemi di copertura più sostenibili”. Schemi, evidenza, che “esistono nei paesi europei e negli Stati Uniti. In Italia non stanno decollando”, nonostante i molti tavoli aperti. “In passato abbiamo avuto forme consortili, di pooling per alcune categorie di rischio (inquinamento ad esempio) che si sono estinte negli anni, perché portavano poco valore aggiunto agli utilizzatori e non si sono evoluti alla velocità del mercato”. Opzioni che andrebbero a suo avviso riprese e aggiornate perché “guardando al futuro, potrebbero essere di grande valore per la comunità”.

M **A IL TEMA PER L'ITALIA**, chiosa Bono, resta “culturale: gli Italiani si aspettano che, nel momento in cui si dovesse verificare una catastrofe o qualcosa di straordinario, sia lo Stato a intervenire. E questa è la ragione per cui in alcuni ambiti alcune garanzie assicurative non vengono acquistate dalle imprese”. Molte sono in Italia le aree esposte a rischio terremoto,

“ma sono altrettanti gli Italiani che non hanno la copertura assicurativa per il terremoto, ad eccezione di chi ha stipulato un mutuo. Nei Paesi europei c'è una rispondenza diretta tra rischio e chi ti deve pagare il danno. In Italia spesso si attende lo Stato. Ora, probabilmente, è arrivato il momento per strutturare qualcosa di diverso. Se ne è parlato tanto, molte proposte sono state fatte e forse è arrivato il momento”.

“Per via del suo ruolo sociale, l'industria assicurativa è attrezzata a sopravvivere nel tempo” sottolinea Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia: “Ridurre i margini di incertezza nei momenti difficili e offrire supporto ai clienti nel momento del bisogno fanno di questa industry un segmento assai resiliente”. Per altro, “in un mondo di tassi negativi, ancora più con la crisi da Covid, chi ha affidato il risparmio alle compagnie assicurative, riesce a ottenere rendimenti più alti rispetto a quelli offerti mediamente dal mercato e anche più stabili” spiega Vacca, osservando che il mercato Vita in Italia è “anche più penetrato rispetto a quelli esteri”. Piuttosto, la bassa penetrazione “è nei danni e nella protezione vita”. Ora, la diffusione della pandemia “sta sensibilizzando gli Italiani sul fronte della salute. Era una delle poche linee in crescita e avrà una ulteriore accelerazione. Le assicurazioni da anni cercano di aumentare il loro peso e integrare, più che sostituirsi, a quello che fa lo Stato”. Ma qui andrebbe fugato ogni dubbio e preconcetto. In Germania, l'obbligatorietà della ‘Long Term Care, protezione e assistenza in caso di non autosufficienza’, non viene interpretata come un aiuto di Stato alle assicurazioni nella consapevolezza, più matura altrove che in Italia, che “l'assicurazione esiste perché c'è mutualità”. Ma cosa significa esattamente? “Il fatto che tutti si assicurino, rende accessibile questa protezione, perché diventa possibile applicare prezzi molto più bassi per coprire chi veramente avrà bisogno. Se si lascia la copertura assicurativa soltanto al privato che volontariamente vuole accedervi, ovviamente il prezzo sarà più alto e dunque meno conveniente”. Ecco che in Germania, dove è stata resa obbligatoria, “con un piccolo premio pagato, tutti avranno un grande vantaggio. Quando si fanno questo tipo di interventi, la penetrazione può aumentare e l'assicurazione può fare un balzo come ruolo di completamento allo Stato rispetto a quello che fa oggi”, conclude Vacca. ■