

PRIMO PIANO

Cyber risk: niente panico

Il cyber risk non spaventa le compagnie. Nel suo ultimo bollettino periodico, l'Ania ha pubblicato i primi risultati di un'indagine conoscitiva avviata a ottobre per analizzare la percezione del rischio informatico fra le imprese italiane. Il quadro che emerge è quello di un settore che sembra quasi snobbare la minaccia: metà del campione ha definito il cyber risk un'eventualità di media gravità (50%), l'altra metà si è distribuita fra rischio basso (40%) e addirittura molto basso (10%). Nessuna impresa ha voluto selezionare le opzioni di rischio alto o molto alto.

Il mercato pare tuttavia destinato a un'ulteriore espansione, visto che la crescente digitalizzazione comporterà un più alto livello di rischio. Pesa poi l'imminente introduzione del nuovo regolamento sulla protezione dei dati personali: la quasi totalità del campione è convinta che la novità comporterà una consistente crescita del settore.

Le opportunità di mercato, tuttavia, non sembrano andare di pari passo con l'aumento del rischio. E un accordo pressoché unanime, a tal proposito, è emerso sulla complessità di questo genere di coperture: alla base del risultato, si legge nei dati dell'indagine, ci sarebbero la scarsità di dati e la velocità con cui si evolve questo genere di minacce.

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Il cammino di Cattolica secondo Minali

Ieri a Milano la società ha presentato il piano industriale 2018-2020. Tra gli obiettivi: utile operativo a 400 milioni di euro, aumento del 64% della raccolta premi, dividendo per azione a 0,50 euro. Molte le novità, in arrivo, dalle modifiche alla governance alla creazione di una NewCo dedicata alle specialty lines

Semplificazione e trasformazione. Queste le due parole chiave del nuovo piano industriale 2018-2020 di **Cattolica Assicurazioni**, con cui la compagnia veronese dovrà forgiare le armi necessarie a vincere le sfide di un mercato freneticamente mutevole. Il piano è stato presentato ieri a Milano presso Palazzo Mezzanotte (sede della Borsa Italiana) dall'amministratore delegato **Alberto Minali** coadiuvato dal top management della compagnia. Minali ha esordito ripercorrendo le origini di Cattolica nata nel 1896: "non vogliamo rinnegare la nostra storia - ha detto - ma far evolvere i nostri processi per creare valore". Tradotto in pratica significa rafforzare e diversificare il modello di business attraverso tre pilastri di sviluppo: crescita profittevole, eccellenza tecnica e innovazione.

I TARGET AL 2020

I target che la compagnia vuole centrare entro il 2020 sono certamente ambiziosi: crescita del 60% dell'utile operativo (375-400 milioni di euro), Roe operativo al 10% e un aumento del 50% del dividendo per azione che dovrà arrivare a 0,50 euro "per ripagare i nostri azionisti della fiducia che ci accordano", ha puntualizzato Minali. L'ad ha quindi elencato gli elementi che caratterizzano la base di partenza per il conseguimento di questi obiettivi: una clientela fidelizzata "con una retention superiore alla media del mercato" (+1% nell'Rca); la capillarità dei suoi canali distributivi (1.500 agenzie, oltre alla bancassurance); una buona redditività auto (-4,5 punti di loss ratio Rca); il capillare presidio nei segmenti agroalimentare, enti religiosi e terzo settore; infine, una buona solidità patrimoniale testimoniata dal Solvency II ratio superiore a 180%. Questi risultati dovranno essere conseguiti mantenendo elevata la solidità finanziaria (il Solvency II ratio dovrà posizionarsi tra 160% e 180%). È attesa una crescita dei premi pari al 64%, con una raccolta tra 7,6-8 miliardi di euro: premi danni tra 2,4-2,6 miliardi (+27%) e premi vita tra 5,2-5,4 miliardi di euro (+91%). (Continua a pag.2)



Alberto Minali, ad di Cattolica

INSURANCE REVIEW su TWITTER

Seguici cliccando qui



(Continua da pag.1)

La raccolta, ha spiegato Minali, beneficerà prevalentemente di azioni di crescita inorganiche, “come la partnership strategica con **Banco Bpm**” che, grazie alla forza distributiva di circa 1.700 sportelli, “porterà a un incremento di premi pari a 140 milioni nel danni e di 3 miliardi nel vita”, segmento, quest’ultimo, in cui “migliorerà la redditività e l’offerta”, mentre nel danni si raggiungerà “un ribilanciamento del mix produttivo”.

NOVITÀ NELLA GOVERNANCE

Per mettere in pratica questo piano ed efficientare l’operatività di Cattolica, il cda sottoporrà ai soci della società cooperativa un nuovo modello di governance. Sono state deliberate delle linee guida per rivisitare lo statuto (il tutto dovrà essere approvato ad aprile dall’assemblea dei soci), in modo da rendere la gestione della compagnia più snella ed efficiente e favorire l’ingresso degli investitori istituzionali come soci. Tra le proposte avanzate ci sono da un lato l’adozione del sistema monistico, dall’altro la rivisitazione della disciplina dei limiti alla partecipazione azionaria: la soglia, confermata allo 0,5% per le persone fisiche, viene innalzata al 5% per le persone giuridiche, ed estesa a enti collettivi e Oicr (organismi di investimento collettivo del risparmio). Sulle speculazioni giornalistiche relative ai futuri assetti di Cattolica, Minali è stato categorico: “il cantiere della governance finisce qui. L’ipotesi della trasformazione in Spa non è assolutamente sul tavolo”.



Da sinistra Nazareno Cerni, Carlo Ferraresi, Alberto Minali, Enrico Mattioli, Luigi Barcarolo

CRESCERE MIGLIORANDO LE INEFFICIENZE

Sul piano operativo ci sono molti aspetti su cui la compagnia dovrà lavorare per migliorare, ad esempio, le performance tecniche di redditività (in particolare nel vita e nel non auto); la produttività, il mix di prodotto e il grado di innovazione. In cima alla lista ci sono le azioni per ribilanciare il business mix dei prodotti vita, spostando il peso verso prodotti unit linked a basso assorbimento di capitale. Dal nuovo mix e da una maggior penetrazione telematica Cattolica si attende un’evoluzione della raccolta premi medi per agenzia che passerà da 1,9 milioni di euro nel 2017 a 2,3 milioni nel 2020. Tuttavia, secondo il piano, il peso della rete nel portafoglio complessivo della compagnia scenderà dall’83% al 68%, ma ciò avverrà “grazie alla spinta produttiva degli altri canali. La nostra rete agenziale – ha affermato Minali – è ben posizionata sul territorio, ma ha bisogno di una ottimizzazione”. Cattolica intende rafforzarla promuovendo la creazione di agenzie specializzate per valorizzare peculiarità specifiche, e ottimizzando il footprint territoriale, e intensificando la formazione: “la rete – ha precisato Minali – dovrà riuscire a vendere più prodotti di ramo III. Per questo abbiamo messo in campo 30mila ore di formazione con un focus specifico sui prodotti non di ramo I”.

LA PARTNERSHIP CON BANCO BPM

Minali si è più volte soffermato sulla partnership con Banco Bpm, che negli ultimi mesi “ha già dato avvio a una fase di forte rinnovamento”. Ciò permetterà a Cattolica di effettuare “un importante salto dimensionale grazie alla capillarità della rete e alle forti competenze del terzo gruppo bancario italiano.” Le sinergie operative, la capillarità dei circa 1.700 sportelli e l’apporto atteso per il 2020 di 9 miliardi di euro di riserve vita e oltre 140 milioni di premi danni, “determineranno un incremento atteso di oltre 100 milioni di euro del risultato operativo al 2020”, ha affermato Minali. A questo si sommerà l’apporto dell’innovazione digitale che, attraverso una strategia multicanale integrata con le reti, offrirà una nuova esperienza di relazione con la compagnia, da cui ci si attende un incremento di 150mila clienti under 35 e una riduzione del 30% dei tempi dedicati ad attività amministrative.

SUL MODELLO DEI LLOYD’S

Cattolica vuole dipendere sempre meno dal business Rca. Per crescere nel danni non auto si è scelto di ampliare il portafoglio delle coperture agricole ed estendere il business enti religiosi e terzo settore, oltre a sviluppare l’ambito catastrofale. L’obiettivo al 2020 è arrivare a un’incidenza del non auto pari al 51% dell’intero segmento danni. L’utile tecnico addizionale del settore non auto, al netto dell’effetto della bancassicurazione, è previsto in crescita di 52 milioni. Ma una ulteriore spinta alle performance della compagnia potrà arrivare dal lancio di una NewCo, nuova struttura societaria dedicata alle specialty lines. Un veicolo specializzato su rischi nuovi o poco sviluppati, in Italia e all’estero, creato per crescere in settori come mobilità, viaggi, arte, sport, eventi, rischi industriali, marine, NatCat, indennità professionale. È in corso la valutazione dell’acquisto di una compagnia che, controllata da Cattolica, operando come riassicuratore, coordinerà diverse agenzie di sottoscrizione che il gruppo andrà di volta in volta ad acquisire o federare. Secondo Minali, “si tratta di un modello assolutamente innovativo. Abbiamo capito che non potevamo fare lo sviluppo delle specialty lines dall’interno perché eravamo troppo coinvolti dal processo di trasformazione. Per cui ci avvarremo della competenza di diversi underwriter. Il modello è quello dei **Lloyd’s**. La NewCo andrà a federare le agenzie di sottoscrizione specializzate sul territorio sfruttando le loro capacità”.

MERCATO

Le instabilità per le aziende

La ripresa globale sta avendo effetti positivi sugli scambi internazionali e sull'economia italiana, ma Sace segnala il permanere di fragilità che possono minacciare il business

La nuova edizione della *Mappa dei rischi* di **Sace** presenta lo scenario globale in cui si muoveranno le imprese italiane esportatrici nel 2018. *Adelante con judicio* è il motto di quest'anno: sono migliorati complessivamente i livelli di rischio, grazie alla crescita generale dei mercati, che sta avendo effetti positivi sull'andamento degli scambi commerciali e ha fatto registrare per l'export italiano una buona performance. Bisogna tuttavia porre attenzione ad alcuni elementi di instabilità: gli elevati livelli di indebitamento e l'incertezza sulla ripresa del ciclo delle commodity pesano soprattutto sui Paesi emergenti, mentre l'instabilità politica minaccia anche le economie ritenute più solide. Le imprese italiane si troveranno quindi a operare in un contesto in miglioramento, che resta tuttavia fragile e richiederà di muoversi con prudenza, diversificando le aree di investimento e dotandosi di strumenti di mitigazione del rischio.

Migliora il rischio credito

L'indice che registra l'avanzamento migliore è quello del rischio di mancato pagamento. Sui 198 Paesi analizzati da Sace sono 32 quelli che sono passati a una minore categoria di rischio e 156 quelli rimasti stabili. Insieme rappresentano il 91% del territorio interessato dalle esportazioni italiane, il che fa ben sperare per il futuro delle nostre imprese. Portogallo, Islanda e Slovenia sono i mercati con il maggior progresso, mentre tra le geografie emergenti spiccano Egitto, Russia, Brasile e India. Peggiorano invece la Cina, che sconta le preoccupazioni per l'alto livello di indebitamento, e il Sudafrica, caratterizzato da un'economia ancora stagnante e da una situazione in bilico per l'incertezza politica legata alla nomina del nuovo presidente. L'indebitamento preoccupa meno quando è contratto da economie mature invece che da Paesi emergenti, anche se in questi ultimi è da evidenziare negli anni più recenti la presenza di alcuni fattori mitiganti, quali una quota contenuta di debito in valuta estera (circa il 15% del totale), che si traduce in una bassa esposizione al rischio di oscillazione dei tassi di cambio, e un aumentato utilizzo di strumenti a tasso fisso, che proteggono i Paesi debitori dai rialzi dei tassi di interesse.

Attenzione alta sulle questioni politiche

Nello scenario previsto per quest'anno, anche i rischi politici sono in diminuzione a livello globale, soprattutto per la minaccia di confisca ed esproprio (il cui punteggio passa da 52 a 50) e di mancato trasferimento e convertibilità (sceso da 47 a 46). Questi miglioramenti riflettono in parte i pro-



gressi economico-finanziari dei Paesi che hanno migliorato la propria attrattività nei confronti degli investitori esteri (come Colombia e Vietnam), in parte sono dovuti al graduale rialzo del prezzo del greggio, che ha avuto impatti positivi su alcune economie petrolifere (come Nigeria, Azerbaijan, Uzbekistan). L'unica tipologia che registra un peggioramento è il rischio di violenza politica, passato da 44 a 45. Le zone più calde rimangono Medio Oriente, Nord Africa e Africa subsahariana. Ai conflitti già esistenti in Siria e Yemen si sono aggiunti nuovi potenziali focolai in Qatar, Libano e Iran, mentre in Africa subsahariana l'alto potenziale di crescita del continente soffre per gli effetti negativi di situazioni ormai cronicizzate, come avviene in Repubblica Centrafricana, Repubblica Democratica del Congo, Sud Sudan, e di nuove minacce terroristiche. Neanche l'America Latina può essere considerato un territorio sicuro: l'apertura dei processi elettorali in Brasile, Colombia, Messico e Venezuela potrebbe portare a scenari di instabilità con l'ascesa di forze populiste.

Dall'ultima edizione dell'analisi di Sace emerge una nuova preoccupante tendenza: l'incremento del rischio di violenza politica in alcuni Paesi rimasti finora relativamente calmi, perché non caratterizzati da conflitti sistemici, dove però la combinazione di tensioni religiose, sociali e politiche ha prodotto un deterioramento del livello generale di sicurezza (è il caso di Filippine, Bangladesh e India, ma anche Armenia, Serbia e Kosovo).

Chiara Zaccariotto



Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica dinamica e immediata. Uno strumento di aggiornamento e approfondimento dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancereview.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 30 gennaio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577