

PRIMO PIANO

PartnerRe, l'Ue dà l'ok a Covéa

La Commissione Europea ha dato luce verde all'acquisizione di PartnerRe da parte di Covéa. Si tratta di un deal del valore di nove miliardi di dollari che ha avuto un percorso tormentato. Exor, la cassaforte della famiglia Agnelli proprietaria del riassicuratore, si era già accordata una prima volta con Covéa, ma il deal era saltato nel maggio 2020 in seguito allo scoppio della pandemia di Covid-19, in quanto i francesi avevano chiesto di rivedere i termini dell'accordo. I rapporti tra le due parti, tuttavia, non si sono mai interrotti. Il 28 ottobre 2021, si è giunti a un nuovo memorandum di intesa per la cessione della compagnia, i cui termini sono del tutto analoghi a quelli sottoscritti nel 2020, nel quale si prevedeva che Covéa, a seguito del completamento della necessaria consultazione con i comitati aziendali, avrebbe stipulato un accordo definitivo per l'acquisizione del riassicuratore con sede alle Bermuda.

Ora è arrivata l'approvazione della Commissione ai sensi del regolamento Ue sulle concentrazioni. Il corrispettivo in contanti sarà pagato da Covéa alla chiusura dell'accordo, mentre le azioni privilegiate emesse da PartnerRe e quotate alla Borsa di New York non sarebbero essere incluse nella proposta di acquisizione.

Beniamino Musto

RICERCHE

WTW, tariffe ancora in aumento

Premi in rialzo, ma meno rispetto al passato: secondo un rapporto della società di brokeraggio, il mercato si avvia verso una lenta ma costante normalizzazione. Il cyber risk è il settore che registrerà i rincari più elevati, ma per molte linee di business sono previsti incrementi a una cifra o addirittura rinnovi forfettari

Il recente raffreddamento delle dinamiche di prezzo non deve trarre troppo in inganno: il settore assicurativo è ancora lontano da una vera fase di soft market. Eppure, nonostante tutto, le tariffe stanno registrando aumenti più lievi e i valori di mercato paiono avviarsi verso una lenta ma costante normalizzazione. A dirlo è l'ultimo spring update del Marketplace Realities Report, il tradizionale aggiornamento di primavera del rapporto che Willis Towers Watson dedica ogni anno a oltre 30 linee di business in Nord America. La posizione del colosso statunitense del brokeraggio assicurativo è piuttosto chiara: il 79% delle cosiddette commercial lines registrerà tariffe in aumento, ma meno di quello a cui potevamo esserci abituati negli ultimi anni.

"Per quanto possiamo continuare a vedere tariffe in aumento per la maggior parte delle linee di business, il lato positivo della questione è che questi rialzi stanno rallentando e stanno iniziando a stabilizzarsi", ha commentato Jon Drummond, senior editor del rapporto ed head of broking per il Nord America di Willis Towers Watson. Molti aumenti delle tariffe si fermeranno a una sola cifra e, addirittura, in alcuni casi si registreranno rinnovi alla pari.

UNO SCENARIO COMPLESSO

Alla base del perdurante regime di hard market c'è uno scenario internazionale che risulta assai complesso dal punto di vista economico, politico e sociale. Alla lenta uscita dalla pandemia di Sars-CoV2 si sono sommati i continui ritardi delle catene di approvvigionamento, le improvvise fiammate dell'inflazione e poi, chiaramente, anche lo scoppio della guerra in Ucraina: la società, a tal proposito, stima che il conflitto alle porte dell'Europa potrà generare per le compagnie danni perdite assicurative per quasi 15 miliardi di dollari.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

L'ultima novità è arrivata lo scorso mese, con la decisione della **Federal Reserve** di aumentare i tassi di interesse di 25 punti base. Il risultato è un miscuglio di fattori che non agevolano grandi iniezioni di fiducia. In questo contesto, secondo le conclusioni del rapporto, è difficile mantenere sotto controllo l'incertezza economica e la volatilità dei mercati finanziari. Anzi, secondo Willis Towers Watson, alta inflazione e tassi di interesse più elevati sono elementi con cui dovremmo presto imparare a convivere. E che, chiaramente, non facilitano il calo dei premi assicurativi.

IL BALZO DEL CYBER RISK

Poste queste basi, non stupisce che le tariffe assicurative siano ancora in aumento. Il rapporto, nel dettaglio, stima che 26 delle 33 linee di business prese in considerazione registreranno un rialzo dei premi chiesti alla clientela. Tutto il resto vedrà al massimo rinnovi forfettari, cosa che allunga a cinque la striscia consecutiva di edizioni del rapporto senza alcuna previsione di tariffe in diminuzione.

Il caso più eclatante è senza dubbio quello del cyber risk. Nonostante il lieve allentamento delle condizioni di mercato, i premi per le polizze informatiche continuano a salire vertiginosamente. Lo scorso autunno la società aveva previsto aumenti fra il 50% e il 150%: adesso siamo fra il 100% e 200%. Insomma, le tariffe per le coperture informatiche paiono destinate a un clamoroso raddoppio, almeno nella migliore delle ipotesi di Willis Towers Watson. A pesare sono soprattutto gli effetti collaterali dello smart working innescato dalla pandemia di coronavirus e, in particolare, la maggiore esposizione al rischio informatico che deriva dal lavorare su dispositivi e reti non adeguatamente protetti dalle intrusioni degli hacker: l'ultima edizione del rapporto curato da **Ibm** e **Ponemon**, a tal proposito, stima che un data breach in regime di smart working costa mediamente un milione di euro in più. Tutto ciò, unito anche alle ripercussioni informatiche che la guerra in Ucraina potrebbe avere su imprese e istituzioni, starebbe insomma creando condizioni di mercato più stringenti che non favorirebbero l'alleggerimento delle tariffe assicurative.

UN APPROCCIO PROATTIVO

Il 2022, molto probabilmente, non sarà dunque il tanto atteso anno della svolta: le tariffe continueranno ad aumentare anche nei prossimi mesi. Tuttavia, nonostante le difficoltà, il rapporto registra segnali incoraggianti per la clientela. Innanzitutto, come già accennato, il ritmo della crescita sta diminuendo e in molti casi gli aumenti si fermeranno a una sola cifra. Consistente, pari a sette, è poi il numero delle linee di business che, secondo il rapporto, registreranno un andamento altalenante o addirittura rinnovi forfettari. Il mercato resta dunque ancora poco accomodante, ma pare incamminarsi verso una lenta stabilizzazione e normalizzazione delle tariffe.

In questo contesto, il consiglio che Willis Towers Watson si sente di lasciare alla clientela è quello di assumere un atteggiamento proattivo: i rincari ci saranno probabilmente per tutti, ma un'attenta strategia di pianificazione e gestione del rischio potrà consentire di assorbire almeno in parte l'impatto dei tassi di interesse in aumento e di un'inflazione che ha ormai raggiunto livelli record.

UN MERCATO SOLIDO E RESILIENTE

Tentare di fare previsioni nell'attuale scenario economico e politico è un'impresa ardua. Nessuno può dire come evolverà l'inflazione nei prossimi mesi. Ancor meno si possono fare pronostici sull'andamento della pandemia o della guerra in Ucraina, ormai giunta a quasi due mesi di conflitto. Tuttavia, nonostante le preoccupazioni, dalle pagine del rapporto traspare anche un certo ottimismo. E ciò soprattutto in ragione della solidità e della capacità di resilienza che il settore assicurativo ha saputo dimostrare in passato. Del resto, come si legge nella ricerca, offrire una risposta all'incertezza, alle interruzioni e al rischio è da sempre l'obiettivo del mercato assicurativo.

In questo momento, inoltre, il settore delle polizze appare nella posizione migliore di sempre. Il surplus degli assicurati ha superato la soglia dei mille miliardi di dollari. L'utile netto è su livelli senza precedenti. E il *return on equity* per gli assicuratori è in netto aumento. In questo contesto, anche la possibile perdita da 15 miliardi di dollari per la guerra in Ucraina potrebbe essere gestita in maniera agevole: nel 2021, giusto per avere un'idea, il mercato ha fatto fronte a perdite superiori ai 130 miliardi di dollari dovute alle catastrofi naturali. Le solide basi degli assicuratori, conclude la ricerca, dovrebbero essere un buon auspicio per gli assicurati.



Giacomo Corvi

Coassicurazione

Per farsi carico di un rischio elevato, le compagnie possono ricorrere alle formule di coassicurazione diretta e indiretta. Il vantaggio per l'assicurato è una maggiore e più certa tutela in caso di sinistro

Si tratta di un accordo fra compagnie assicurative, stipulato nell'interesse del contraente e allo scopo di ripartire il rischio fra loro, per fronteggiare esposizioni particolarmente elevate.

In caso di rimborso all'assicurato, ogni assicuratore risponde della propria quota di partecipazione, come disciplinato dall'art. 1911 del codice civile (Coassicurazione): "Qualora la medesima assicurazione o l'assicurazione di rischi relativi alle stesse cose sia ripartita tra gli assicuratori per quote determinate, ciascun assicuratore è tenuto al pagamento dell'indennità assicurata soltanto in proporzione della rispettiva quota, anche se è unico il contratto sottoscritto da tutti gli assicuratori".

Esistono due tipi di coassicurazione:

- quella stipulata per mezzo di un unico contratto nel quale intervengono tutti gli assicuratori interessati, nel qual caso parliamo di *coassicurazione diretta*;
- quella determinata dalla coesistenza di diversi assicuratori sul medesimo rischio, ma in virtù di polizze diverse. In questo caso, parleremo di *coassicurazione indiretta*.

L'istituto della coassicurazione diretta richiede l'approvazione dell'assicurato, che lo accetta apponendo la propria firma al contratto di assicurazione. Esso deve essere dunque esplicitato in polizza e prevede che sia nominata una compagnia di assicurazione, detta *delegataria* o *incaricata*, che gestisca la polizza stessa.

La compagnia delegataria o incaricata (che non è necessariamente quella che assicura la quota maggiore) emette i documenti, incassa i premi e spesso paga interamente le indennità dovute all'assicurato, accreditando e addebitando alle altre coassicuratrici quanto di loro pertinenza.

Il ruolo cardine della compagnia incaricata

Tecnicamente si tratta di un mandato conferito da più soggetti, per mezzo di un unico atto, per la realizzazione di un affare di comune interesse, ovvero di un mandato collettivo che non prevede vincoli di solidarietà. In poche parole, qualora una delle coassicuratrici fosse insolvente, le altre non si faranno carico della quota di sinistri spettante a quest'ultima.

Le compagnie del mercato che aderiscono all'**Ania** stipulano degli accordi specifici per gestire la coassicurazione.



ne. L'ultima versione del *Codice Ania di autodisciplina per la coassicurazione nei rami danni* è stata redatta nel 2020 e stabilisce che l'impresa che, su incarico del contraente e con il consenso delle compagnie coassicuratrici, provvede all'emissione e alla gestione del contratto venga definita come *compagnia incaricata*.

L'incarico deve essere esercitato in conformità ai principi che regolano il mandato ricevuto ed esige massima diligenza da parte della stessa e fiducia reciproca con le coassicuratrici. Il Codice Ania non prevede che in questa fattispecie rientri anche l'assicurazione presso diversi assicuratori di cui all'art. 1910 c.c., della quale parleremo più avanti. La coassicurazione ha effetto a partire dall'accettazione del rischio, con la ripartizione dello stesso in quote. Per ottenere l'adesione al contratto, la compagnia incaricata dovrà diramare alle coassicuratrici una proposta scritta, utilizzando il documento di descrizione del rischio previsto, che solitamente è rappresentato dalla clausola di coassicurazione e delega contenuta nel contratto. Le coassicuratrici dovranno comunicare all'incaricata per iscritto l'accettazione della proposta e della relativa ripartizione in quote.

In assenza di specifiche previsioni contrattuali, la compagnia incaricata dovrà informare il contraente e le coassicuratrici di qualsiasi variazione al contratto, richiedendo a tutti la loro adesione. Essa procederà dunque alla raccolta delle firme e invierà copia del documento emesso a ciascuna parte.

Qualora il contratto fosse intermediato da un broker, la diramazione e la raccolta delle adesioni saranno a carico del broker stesso e tutti i relativi adempimenti graveranno su quest'ultimo e non sulla compagnia incaricata.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

In alcuni Paesi si utilizza la protezione collaborativa indiretta

Il tipo di coassicurazione più diffuso nel nostro Paese prevede dunque una polizza unica, con partecipazione pro-quota dei vari assicuratori, ma vi sono Paesi nei quali la coassicurazione diretta è vietata o, comunque, non prevista. Si ricorre dunque alla coassicurazione indiretta.

In questo caso, sul medesimo rischio e sulle medesime cose esisteranno più polizze e non vi sarà un accordo tra assicuratori. Ciascuna polizza, infatti, verrà stipulata in momenti diversi e con diverse compagnie.

È importante notare come non sia necessario che il contraente della polizza sia il medesimo soggetto: ciò che conta è che il rischio sia lo stesso. Quando il medesimo rischio viene coperto da diversi assicuratori, inoltre, l'assicurato dovrà darne avviso a ciascuno, pena la perdita dell'indennità su tutti i contratti, in caso di omissione dolosa dell'informazione.

Questa disposizione è prevista dall'art. 1910 del codice civile (Assicurazione presso diversi assicuratori): "Se per il medesimo rischio sono contratte separatamente più assicurazioni presso diversi assicuratori, l'assicurato deve dare avviso di tutte le assicurazioni a ciascun assicuratore. Se l'assicurato omette dolosamente di dare l'avviso, gli assicuratori non sono tenuti a pagare l'indennità. Nel caso di sinistro, l'assicurato deve darne avviso a tutti gli assicuratori, a norma dell'art. 1913, indicando a ciascuno il nome degli altri. L'assicurato può chiedere a ciascun assicuratore l'indennità dovuta secondo il rispettivo contratto, purché le somme complessivamente riscosse non superino l'ammontare del danno. L'assicuratore che ha pagato ha diritto di regresso contro gli altri per la ripartizione proporzionale in ragione delle indennità dovute secondo i rispettivi contratti. Se un assicuratore è insolvente, la sua quota viene ripartita fra gli altri assicuratori".

È dunque necessario dare avviso a tutti gli assicuratori anche dell'avvenuto sinistro e l'assicurato potrà chiedere l'indennità a ciascuno di essi, purché le somme complessivamente riscosse non superino l'ammontare del danno. Com'è noto, infatti, non è possibile trarre vantaggio dall'aver contratto una o più polizze assicurative a protezione del medesimo rischio. La questione è assai rilevante, perché da essa dipende la risarcibilità stessa del danno. Per tale motivo, le dichiarazioni dell'assicurato/contraente riportate nella scheda di polizza prevedono espressa menzione dell'esistenza di altre polizze eventualmente stipulate con altre società e per i medesimi beni/interessi assicurati.

Cinzia Altomare

COMPAGNIE

Generali Italia lancia la polizza per l'auto elettrica

Si chiama Immagina Strade Nuove 100% Elettrico. Oddone: comprendiamo i nuovi trend e intercettiamo le nuove esigenze delle persone

Generali Italia lancia Immagina Strade Nuove 100% Elettrico. Il nuovo prodotto è dedicato ai proprietari di auto 100% elettriche.

Lanciata il primo aprile scorso presso la rete delle agenzie, la polizza mette a disposizione garanzie di protezione e gestione del veicolo "anche nei mo-



menti di maggior vulnerabilità, come quelli di ricarica dell'autovettura", precisano dalla compagnia. Il prodotto prevede assistenza stradale in caso di batteria scarica, con ricarica sul posto o traino sino alla colonnina più vicina; estensione delle garanzie furto, incendio, danni per eventi atmosferici o atti vandalici, al cavo ricarica; e una tutela legale rafforzata.

"Come partner di vita in ogni momento rilevante – ha commentato **Marco Oddone** (nella foto), chief distribution officer di Generali Italia –, progettiamo soluzioni assicurative innovative per comprendere i nuovi trend e intercettare le nuove esigenze delle persone. Con il lancio dell'iniziativa Immagina Strade Nuove 100% Elettrico, la prima sul mercato assicurativo italiano, mettiamo a disposizione la nostra esperienza per proteggere i clienti con garanzie esclusive e per supportarli a fare scelte sempre più sostenibili, e contribuire a garantire così un impatto sociale positivo anche per la comunità".

Fabrizio Aurilia

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 20 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577