

PRIMO PIANO

Balzo dell'utile per Swiss Re

Swiss Re ha chiuso il 2023 con un utile netto di 3,2 miliardi di dollari, in deciso aumento rispetto ai 472 milioni che erano stati messi a bilancio nell'esercizio precedente. Il rendimento del capitale si è attestato al 22,3%, mentre l'indice di solvibilità si è mantenuto al di sopra dell'obiettivo fissato al 200-250% del Group Swiss Solvency Test. Forte dei risultati raggiunti, il board ha proposto un dividendo di 6,80 dollari per azione, in rialzo del 6%, e stabilito un obiettivo di un utile netto di 3,6 miliardi di dollari per il 2024.

"Abbiamo raggiunto tutti i nostri target finanziari in un anno caratterizzato dalla turbolenza geopolitica e dalla continua incertezza finanziaria", ha commentato il group ceo Christian Mumenthaler. "La maggior adeguatezza di prezzo nel nostro business danni dopo i forti rinnovi e la nostra disciplina in fase di sottoscrizione – ha aggiunto – ci hanno consentito di gestire le perdite elevate dovute alle catastrofi naturali, mentre la riassicurazione in ambito vita e salute ha ottenuto un risultato solido beneficiando della gestione attiva del portafoglio attuale e dell'ottima performance di investimento".

Per la news completa clicca qui.

Giacomo Corvi

RISK MANAGEMENT

Obbligo di polizza nat cat, ancora tanti i nodi da sciogliere

Nel corso di un seminario online organizzato da Anra è stata analizzata a fondo la legge che ha imposto alle imprese di assicurarsi contro gli eventi estremi. Sono ancora molti, tuttavia, gli aspetti che necessitano di essere chiariti, in attesa del decreto attuativo: dalla stima dei valori da assicurare alla capacità massima in capo alle compagnie. Ne hanno discusso assicuratori e imprenditori

Se ne parlava da vent'anni, ora dovrà diventare realtà. L'obbligo per le imprese di dotarsi un'assicurazione contro le catastrofi naturali è stato stabilito dall'ultima legge di Bilancio (legge 213/2023 del 30/12/2023, articolo 1, commi 101-111). Tuttavia, come è ormai ampiamente noto, sono ancora molte le incognite e i nodi da sciogliere su diversi aspetti ancora poco definiti dal provvedimento, i quali dovranno essere chiariti dall'atteso decreto attuativo emanato dal ministero delle Imprese e del Made in Italy (Mimit) e da quello dell'Economia e delle Finanze (Mef).

Per analizzare a fondo i vari aspetti di una legge che coinvolge una platea di circa 4,5 milioni di aziende italiane, **Anra** ha organizzato un workshop online con un approccio molto pragmatico, a cui hanno partecipato **Fabrizio Di Tirro**, risk consulting energy & international incoming manager di **Hdi Global**; **Dario Focarelli**, direttore generale dell'**Ania**, e di **Alessandro Bielli**, responsabile area credito e finanza di **Assolombarda**.

COSA PREVEDE LA LEGGE

Innanzitutto i relatori hanno inquadrato il contesto in cui nasce questo provvedimento. Quello delle catastrofi naturali è considerato a lungo termine uno dei rischi più impattanti. Lo scorso anno gli assicuratori hanno pagato tra i 95 e i 125 miliardi di dollari (secondo stime piuttosto concordanti fatte da **Munich Re** e **Swiss Re**): stiamo parlando di eventi che mediamente provocano perdite economiche complessive stimate tra i 250 e i 300 miliardi di dollari ogni anno.

Fabrizio Di Tirro è partito dall'analisi dettagliata di quanto disposto dalla legge. A essere coinvolti dall'obbligo (comma 101) sono tutte le imprese italiane o straniere o property asset (di produzione e/o distribuzione) sul suolo italiano, mentre sono esclusi (comma 111) gli imprenditori agricoli. Le imprese destinatarie dell'obbligo "devono stipulare un contratto assicurativo a copertura dei danni diretti e materiali ai propri beni" causati da calamità naturali quali (comma 101) "i sismi, le alluvioni, le frane, le inondazioni, le esondazioni", per proteggere "terreni e fabbricati", "impianti e macchinari", "attrezzature industriali e commerciali". Di Tirro ha lamentato i tempi molto stringenti per ottemperare all'obbligo (il termine è il 31 dicembre 2024): "un obiettivo sfidante", lo ha definito.

Se le medie e le grandi aziende italiane generalmente dispongono già di coperture nat cat, questa disposizione legislativa, ha osservato Di Tirro, "è rivolta essenzialmente alle piccole e piccolissime imprese, che in gran parte non sono protette da pacchetti assicurativi con danni nat cat o ne dispongono con estensione limitata". Secondo i tassi di penetrazione assicurativa citati nel corso del workshop, stiamo parlando di circa il 90% delle microimprese (quelle già assicurate sono meno del 5%) e di quasi i tre quarti di quelle piccole (meno di un quarto di esse possiede già una copertura). (continua a pag. 2)



© Angelo Giordano - Pixabay

(continua da pag. 1)

Le imprese che non si assicureranno perderebbero, per disposizione di legge, i diritti di assegnazione per contributi, sovvenzioni, agevolazioni, e soprattutto il supporto di risorse pubbliche in caso di eventi calamitosi e catastrofali.

I PUNTI ANCORA OSCURI

Fatta questa premessa, Di Tirro è passato poi ad analizzare gli aspetti più prettamente assicurativi. La legge (commi 103-104) spiega che le imprese di assicurazione possono offrire la copertura sia assumendo direttamente l'intero rischio, sia in coassicurazione, sia in forma consortile. Franchigie e scoperti non potranno eccedere il 15% del danno. "Non viene data indicazione – ha spiegato Di Tirro – per i tassi di sottoscrizione. Si richiede l'applicazione di premi proporzionali al rischio, ma questo aprirà ad approfondimenti importanti in sede attuativa, a meno che con il decreto ministeriale non verranno fissati i criteri di tariffazione".

Un altro punto ancora da chiarire riguarda il ruolo di **Sace** (commi da 108 a 110): la legge prevede che l'assicuratore pubblico supporterà la filiera assicurativa "fino al 50% dell'indennizzo a fronte dell'evento di danno", ma esponendosi non oltre i cinque miliardi di euro: non è chiaro cosa accadrebbe in caso di danni complessivi (si pensi ad esempio a quelli provocati da un sisma violento) che eccedano quel valore. Infine, Di Tirro ha rilevato molte lacune relativamente a quali valori assicurare, sia in termini di valori di ricostruzione (a nuovo? A valore d'uso?), sia relativamente a chi dovrebbe valutarli: "il mio suggerimento – ha spiegato – è quello di basare l'offerta delle coperture su delle stime precalcolate e pre-accettate. Ma per evitare conflitti di interessi sarebbe meglio che un'organizzazione come Ania, o un altro ente super partes, entri in gioco per il controllo delle metodologie di stima, o che le fornisca direttamente il decreto attuativo".

DEFINIRE LA CAPACITÀ MASSIMA DEGLI ASSICURATORI

Chiamata in causa, Ania, presente alla discussione con il dg Dario Focarelli, ha sottolineato innanzitutto l'importanza di essere arrivati a una partnership pubblico-privata per la gestione del rischio: "l'abbiamo chiesta per molti anni – ha detto – e non possiamo che essere soddisfatti di questa misura. Non si tratta di un provvedimento spot, ma si inquadra in un disegno che apprezziamo. Poi – ha aggiunto – ovviamente ci sono degli aspetti che vanno discussi". E uno di questi aspetti da meglio definire riguarda la capacità. Focarelli ha citato una serie di dati (fonte Swiss Re) che mostrano il trend delle perdite assicurate per catastrofi naturali, perdite che dal 1992 sono cresciute tra il 5 e il 7% in media all'anno. "Noi – ha spiegato – stiamo studiando quale può essere il rischio massimo che queste previsioni possono avere sul settore assicurativo". Ma se da un lato è difficile prevedere quale sarà l'effettiva penetrazione, dall'altro gli assicuratori sanno che aumenterà la propria esposizione, e questo impatterà sul settore. "Dobbiamo avere molta chiarezza nei confronti dei cittadini, e dobbiamo essere in grado di definire qual è la nostra esposizione massima". Focarelli ha poi detto che anche Ania sta riflettendo su come arrivare a queste determinazioni: "di questo tema si occuperà il decreto attuativo. Aggiungo che le condizioni in capo a Sace saranno condizioni di mercato, non può che essere così per non incorrere nell'accusa di aiuti di Stato".

Focarelli ha rilevato inoltre una serie di aspetti più specifici, in primis quello delle sanzioni. "È chiaro che la sanzione non scatta se l'impresa ha dichiarato un limite massimo di capacità e quel limite viene superato. Con una copertura massima dello Stato fino a cinque miliardi questo può determinare una richiesta di capacità privata potenzialmente illimitata che non è accettabile: non è giusto che si imponga un obbligo ad assicurare di questo tipo".

Come sistema assicurativo, ha concluso il dg di Ania, "dobbiamo però fare in modo che siano chiari per gli imprenditori i benefici che essi possono avere da questo tipo di copertura. Noi siamo convinti che questa norma faciliterà i rapporti creditizi e in generale i rapporti tra imprenditori e mondo bancario".

IL PUNTO DI VISTA DELLE IMPRESE

Portando il punto di vista delle imprese, Alessandro Bielli ha ammesso che sulla cultura assicurativa il mondo imprenditoriale sia molto indietro: "storicamente il sistema associativo ha sempre aiutato le aziende sulla previsione del rischio. La polizza obbligatoria e la cultura assicurativa – ha affermato – sono due cose distinte, e questa novità non deve andare a mettere in secondo piano la necessità di apprendere una corretta gestione del rischio".

La polizza obbligatoria, ha aggiunto, "potrebbe apparire a tante imprese come una nuova tassa, spetterà a tutti noi rimboccarci le maniche e recuperare il senso profondo di un'azione del genere, cercando di trasformare gli obblighi in spunti di gestione d'azienda, che possono essere valorizzati anche per rappresentare un elemento in più rispetto al merito di credito", ha concluso Bielli.



Dario Focarelli, dg di Ania

RICERCHE

Insurtech, meno fondi ma niente panico

Nel 2023, secondo l'ultima edizione Global Insurtech Report di Gallagher Re, gli investimenti nelle start up del settore assicurativo sono diminuiti del 43,7%. Meno accordi e round di finanziamento, così come risultano in calo le operazioni da più di 100 milioni di dollari. La società invita alla calma: l'industria è forse entrata in una nuova fase di mercato

Calano gli investimenti in insurtech. Lo scorso anno, secondo l'ultima edizione del *Global Insurtech Report* di **Gallagher Re**, le start up del settore assicurativo hanno raccolto complessivamente finanziamenti per poco più di 4,5 miliardi di dollari, praticamente la metà (-43,7%) dei circa otto miliardi di dollari che solo dodici mesi prima l'industria era stata in grado di mettere a bilancio a livello globale. Male il ramo danni, che registra un calo del 35,4% su base annua e una raccolta complessiva di appena 3,42 miliardi di dollari, e addirittura malissimo il comparto del vita e salute, che sprofonda del 59,8% con fondi appena sopra la soglia del miliardo di dollari. Il mercato torna così indietro di cinque anni, su livelli che non si vedevano ormai dal 2018, lontanissimo dal picco di 15,8 miliardi di dollari che era stato toccato nel 2021.

Siamo di fronte a una semplice *débauché*? O siamo solo all'inizio della discesa? Oppure la raccolta del 2021 si rivelerà alla fine soltanto un exploit momentaneo? Magari, come suggerisce da subito il rapporto, l'industria delle insurtech sta semplicemente seguendo il sentiero già battuto da molte altre tecnologie prima di lei. Il report, a tal proposito, si apre con un noto aforisma di **Roy Amara**. "Siamo soliti sovrastimare l'effetto di una nuova tecnologia nel breve periodo e sottovalutarlo nel lungo periodo", aveva detto una volta il celebre scienziato americano parlando di nanotecnologie. La stessa cosa, secondo il rapporto, starebbe avvenendo nel settore delle insurtech.

Una nuova fase di mercato

Come illustra **Andrew Johnston**, global head della divisione *Insurtech* di Gallagher Re, nella prefazione che apre il rapporto, tutto inizia sempre con una certa dose di scetticismo. In fondo, scrive, "come industria siamo prudenti per istinto e, detto francamente, non siamo del tutto qualificati per rifiutare o apprezzare ogni aspetto di una nuova tecnologia", scrive il top manager. Poi però le cose cambiano rapidamente: la diffidenza iniziale lascia spazio a un crescente entusiasmo, l'interesse aumenta e, con esso, anche i piani di sviluppo e i fondi stanziati in iniziative promosse unicamente con l'obiettivo di sondare tutte le potenzialità della tecnologia del momento. Si apre così una nuova fase per il mercato, che culmina in quello che Johnston ribattezza "il grande esperimento": proprio quello che è avvenuto con il record del 2021. "Possiamo affermare che il 2021 è stato quasi certamente il vero picco del naturale andamento di mercato", afferma il manager. Non si è trattato, insomma, soltanto di "qualche affare gigantesco".

Adesso arriva il momento per una nuova fase di mercato. Già, perché "quelli che si aspettano cambiamenti rapidi rimangono quasi sempre delusi", osserva Johnston. L'importante però, prosegue, è che il messaggio raggiunga "le orecchie di quelli che sappiano afferrarne la visione e il possibile impatto". Tutto ciò, secondo il manager, si traduce in "un cambiamento più lento ma anche più efficace, che può anche passare quasi inosservato". Nel 2023, probabilmente, l'industria delle insurtech è entrata proprio in questa fase.

Pochi mega round

Una conferma in questa direzione sembra arrivare dal dato relativo ai cosiddetti *mega round*, ossia round di finanziamento dal valore superiore ai 100 milioni di dollari. Nel 2023, come lecito attendersi da un mercato che è diventato meno euforico e più prudente, sono stati pochissimi: appena sei, meno di un terzo rispetto ai 19 dell'anno precedente e praticamente nulla se confrontati con i 47 dell'anno dei record nel 2021. La raccolta complessiva dei *mega round* si è fermata a soli 969 milioni di dollari, il 70,1% in meno rispetto ai 3,2 miliardi di dollari del 2022.

E pensare che il bottino avrebbe potuto essere ancora più misero se non fosse stato per l'inaspettato colpo di reni messo a segno dal settore nelle battute finali dell'anno.

(continua a pag. 4)





(continua da pag. 3)
Il rapporto, a tal proposito, ricorda che due mega round sono stati conclusi proprio negli ultimi tre mesi del 2023: **Next Insurance**, compagnia assicurativa specializzata in piccole imprese, ha raccolto 265 milioni di dollari in un round di serie G guidato

da **Allianz X** e **Allstate Strategic Ventures**, mentre **Devoted Health** ha messo a bilancio 175 milioni di dollari con un round di serie E. La performance dei mega round nel quarto trimestre del 2023 si è così attestata a 440 milioni di dollari, abbastanza per coprire quasi il 40% della raccolta complessiva realizzata dal mercato nello stesso periodo.

Un trimestre non basta

Più in generale, gli ultimi tre mesi del 2023 si sono rivelati particolarmente positivi per l'industria globale delle insurtech. O, quantomeno, migliori rispetto ai precedenti trimestri dello scorso anno. La raccolta complessiva si è attestata a 1,1 miliardi di dollari, registrando un aumento dello 0,5% su base congiunturale grazie soprattutto al +93,2% fatto segnare dal comparto vita e salute. La dimensione media dei round di finanziamento è stata pari a 14,1 milioni di dollari, in deciso aumento ai 10,4 milioni del trimestre precedente.

Non bastano tuttavia tre mesi in ripresa per compensare il trend discendente imboccato dal settore all'inizio dell'anno. Il numero di accordi e round di finanziamento si è fermato a 422, decisamente meno rispetto ai 521 del 2022 e soprattutto ai 564 del 2021. Il valore medio di ogni singola operazione si è fermato a poco più di 10,6 milioni di dollari, contro i 15,3 milioni dell'anno precedente e, nuovamente, i 28 milioni del 2021. Johnston, nelle battute conclusive della prefazione al rapporto, invita tutti alla calma. Il mercato è entrato nella fase più matura del suo ciclo di vita, gli investitori iniziano a mostrare una certa disciplina nelle loro strategie, l'euforia dei primi anni ha lasciato il posto a un rigore che magari ridurrà il numero di mega round ma, allo stesso tempo, indirizzerà fondi e finanziamenti verso chi lo merita davvero. E poi comunque 4,5 miliardi di dollari sono un capitale sufficiente per consentire il naturale sviluppo dell'industria.

G.C.

MERCATO

Sella e wefox, nuova partnership nel leasing

L'accordo ha l'obiettivo di fornire soluzioni assicurative personalizzate per autovetture e autocarri, attraverso tre pacchetti: **Premium, Business ed Executive**



wefox e **Sella Leasing**, società del gruppo **Sella** che si occupa di locazione finanziaria, stringono una nuova partnership affinity che allargherà l'offerta, dando vita all'ecosistema assicurativo di Sella Leasing.

La partnership, si legge in una nota, ha l'obiettivo di fornire soluzioni assicurative personalizzate per autovetture e autocarri, per gli utenti che sottoscrivono un contratto con Sella Leasing. "In questo senso – continua il comunicato –, wefox, quale abilitatore di sistema, ha messo a disposizione la propria expertise e la propria tecnologia per strutturare un programma assicurativo su misura e completo per il partner".

Le soluzioni proposte sono tailor made, e per questo wefox e Sella Leasing hanno strutturato tre pacchetti: **Premium**, definita "una copertura light" adatta a una fascia ampia di clientela; **Business**, una copertura pensata per "un cliente esigente"; ed **Executive**, la copertura "più completa pensata per chi è più sensibile al rischio".

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