

5 GIUGNO 2018

MILANO

RISCHI, IL VALORE DELLA CONOSCENZA

# Costruire l'offerta assicurativa per il cyber risk

*Gianmarco Capannini, head of cyber & BBB di Munich Re*



## Cos'è un prodotto assicurativo «Cyber»:

### Garanzie “dirette” (1<sup>st</sup> party Cyber)

---

- Ripristino dei dati
- Spese derivanti da violazione della privacy
- Danni da interruzione dell'attività (opzionale)
- Estorsione cyber
- Danno reputazionale (opzionale)
- Cyber crime
- PCI-DSS (opzionale)

### Garanzie “di responsabilità” (3<sup>rd</sup> party Cyber)

---

- Responsabilità derivante da violazione della privacy
- Responsabilità derivante da violazioni della sicurezza della rete
- Responsabilità derivante da attività multimediale (opzionale)

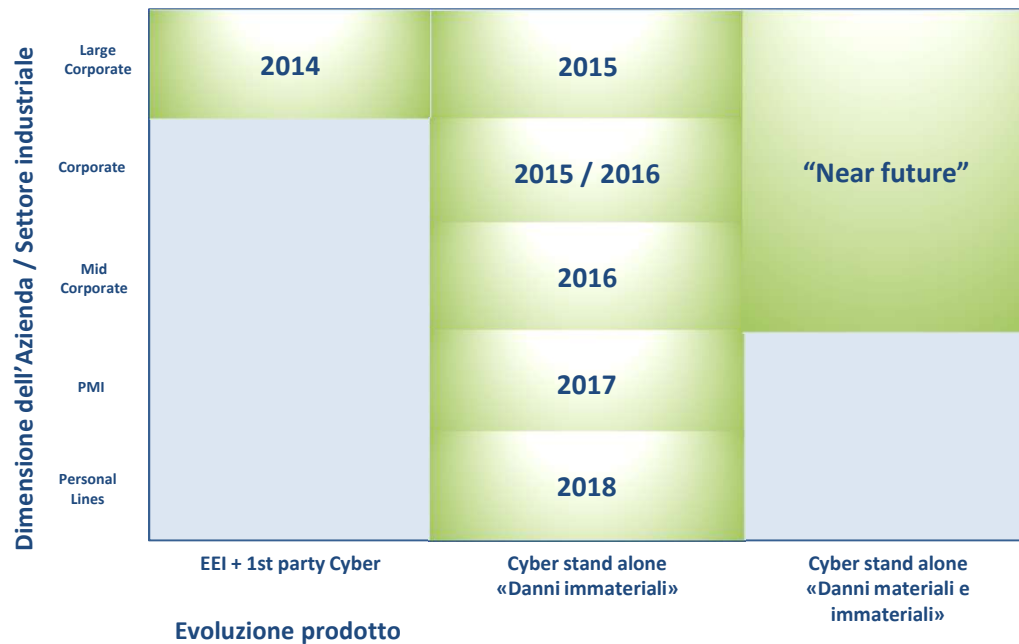
### Perils

---

- ✓ Computer Malicious Act
- ✓ Computer Malware
- ✓ Errore Umano
- ✓ Denial of Service Attack
- ✓ System failure

Dove siamo? Un po' di storia sul mercato Italiano: Il Rischio trasferito al mercato è in continua evoluzione perché è in continua evoluzione la tecnologia e la percezione degli impatti

«Incremental innovation»: diversi target e diverse garanzie



- Il target dei Clienti si muoverà velocemente verso Assicurati con esposizioni medio-basse, ciò comporterà un forte impegno di formazione ai canali di vendita su un prodotto oggettivamente non «facile»;
- Successivamente le coperture assicurative si muoveranno verso nuove forme di garanzia e/o adattamenti alle garanzie esistenti conseguenti alla crescente esperienza assicurativa.

Oggi è possibile costruire una strategia rispondendo ai bisogni nascenti dalle «Grandi Aziende» alla «linea persona»

## Grandi Aziende



- Comprendere le esposizioni
- Strategie di approccio al Risk Assessment
- Modelli evoluti di pricing
- Gestione dei cumuli

## PMI



- Strategie di approccio al Risk Assessment
- Modelli di pricing semplificati
- Claims service provider
- Formazione della rete di vendita
- Gestione dei cumuli

## Linea persona



- Claims service provider
- Modello di vendita
- Tema reputazionale

Grandi Aziende: estrema complessità nella valutazione del rischio, prodotti assicurativi «evoluti»; alta volatilità potenziale

## Grandi Aziende



Comprendere le esposizioni

Strategie di approccio al Risk Assessment

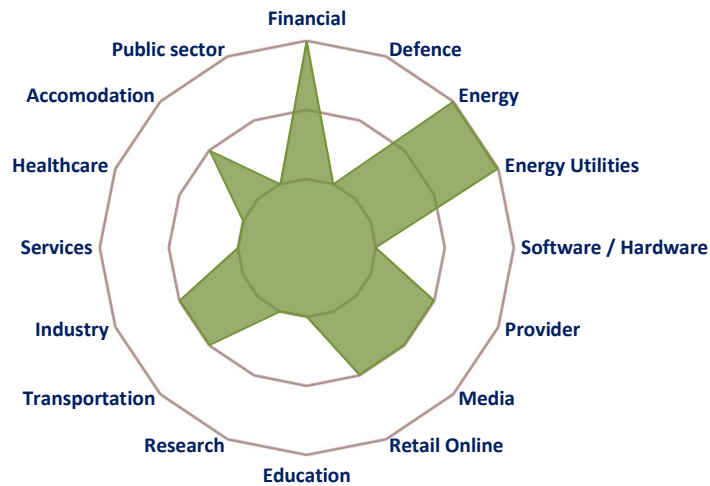
Modelli evoluti di pricing

Gestione dei cumuli

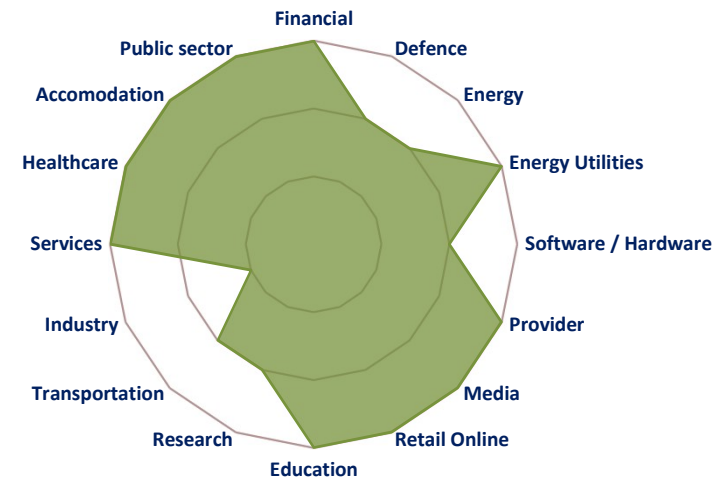
## Comprendere le esposizioni: mappatura settore «industriale / garanzia» è necessario per bilanciare un portafoglio altamente esposto

Le Istituzioni finanziarie sono molto esposte sia sulle garanzie dirette sia sulla componente «Data Breach», altri settori industriali sono maggiormente esposti sulla componente «Data Breach»

**Industrial sectors – 1<sup>st</sup> party (net of BI) exposure**



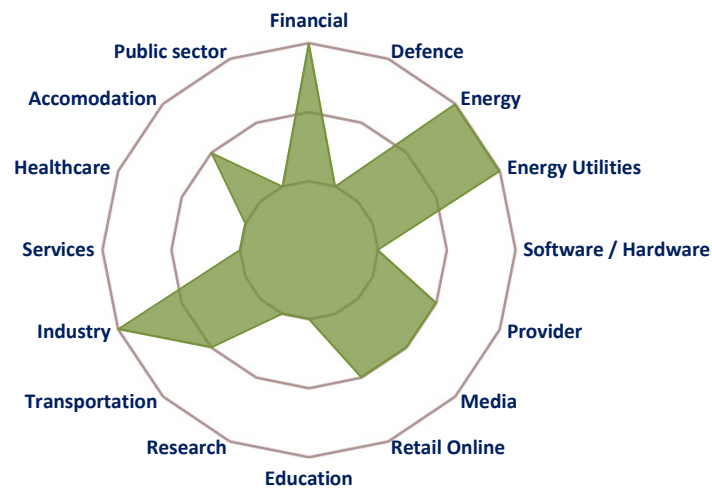
**Industrial sectors – 3<sup>rd</sup> party Data Breach exposure**



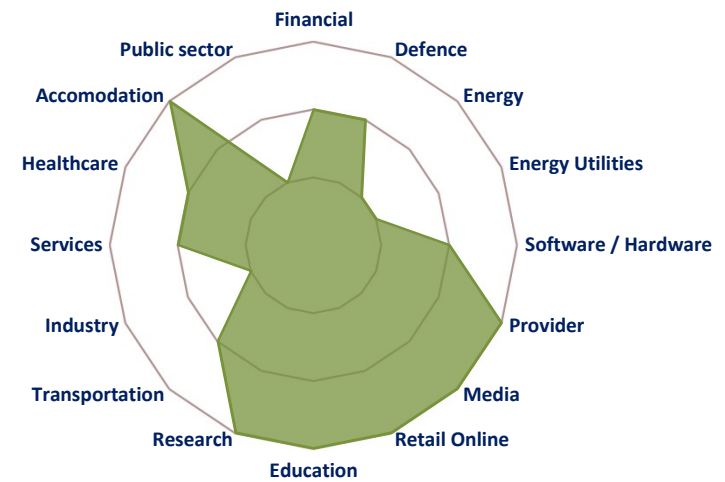
## Comprendere le esposizioni: la mappatura tra settore «industriale / garanzia» è necessaria per bilanciare un portafoglio altamente esposto

Intuitivamente settori industriali come manifattura energia e utilities sono molte esposte sulla BI; I danni reputazionali sono ad potenzialmente collegati ad Aziende che vendono servizi

**Industrial sectors – 1<sup>st</sup> party BI exposure**

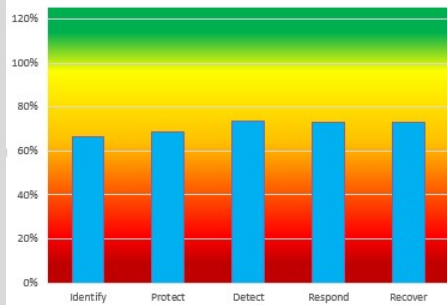


**Industrial sectors – 1<sup>st</sup> party reputation exposure**



# La sottoscrizione di rischi Cyber per le «grandi Aziende» comporta lo sviluppo di molteplici strumenti con alti costi di investimento

## Analisi del Rischio



## Analisi del Rischio



## Modelli evoluti di pricing

**Cyber Single Risk Rating Tool**  
M&P Group Version 1.0

Must have (pricing or database relevant):  
dropdown (pricing or database relevant)  
checkbox

Luovotta

Program Structure (layers and carriers) known?  Yes  No  
Overall Program Capacity: 30,000,000

Add Layer / Remove Layer

Layer Name	Layer ID	Layer Coverage
Primary	1st ea	30,000,000

Layer Specifics	30,000,000	10,000,000
1. Under event and in the aggregate	30,000,000	30,000,000
2. Attachment Point / Excess	1,000,000	1,000,000
3. Client Retention / Deductible		
4. Max. Carrier		
5. Exchange		
6. Other Deductions		
7. Market Premium		
8. Rol	0.00%	0.00%
9. Written Line / 100 share		

Priced Coverages	Primary	1st ea
1. Breach of privacy event	yes	yes
2. Data and software loss	yes	yes
3. Network service failure liabilities	yes	yes
4. Business Interruption	yes	yes
5. Consequential Business Interruption	yes	yes
6. Incident response costs	yes	yes
7. Regulatory and defense coverage	yes	yes
8. Cyber extortion	yes	yes

## Gestione dei Cumuli

1	2	3	4
<b>Self-reproducing Computer Viruses</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attacco informatico «untargeted»</li> <li>✓ Gran numero di Sistemi colpiti con un solo evento</li> </ul> <p>→ Calcolo PML dal 2012 → Parametri rivalutati nel 2015</p> <p>1<sup>st</sup> party BI and data losses</p>	<b>Attacco target ad una infrastruttura critica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Danno potenziale molto elevato</li> <li>✓ Energia / telecomunicazioni (Reti)</li> </ul> <p>→ Calcolo PML per blocco Energia finalizzato nel 2016 → Indisponibilità Internet da investigare</p> <p>Property damage &amp; BI/CBI, data losses</p>	<b>Software violato (i.e. entro modulo SAP)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Casuale falsificazione di dato per un lungo periodo di tempo</li> <li>✓ Dati compromessi trasversalmente presso svariati Clienti</li> </ul> <p>→ «Stima» PML disponibile nel 2016</p> <p>1<sup>st</sup> party BI and data losses</p>	<b>Multi client data-breach</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Grande numero di assicurati colpiti nel medesimo evento</li> <li>✓ Cyber war / terrorismo</li> </ul> <p>→ In fase di analisi</p> <p>Privacy breach &amp; cyber liability</p>



# PMI: costruzione del prodotto, formazione della rete di vendita e predisposizione del servizio «Claims service provider»

PMI



Strategie di approccio al Risk Assessment

Modelli di pricing semplificati

Claims service provider

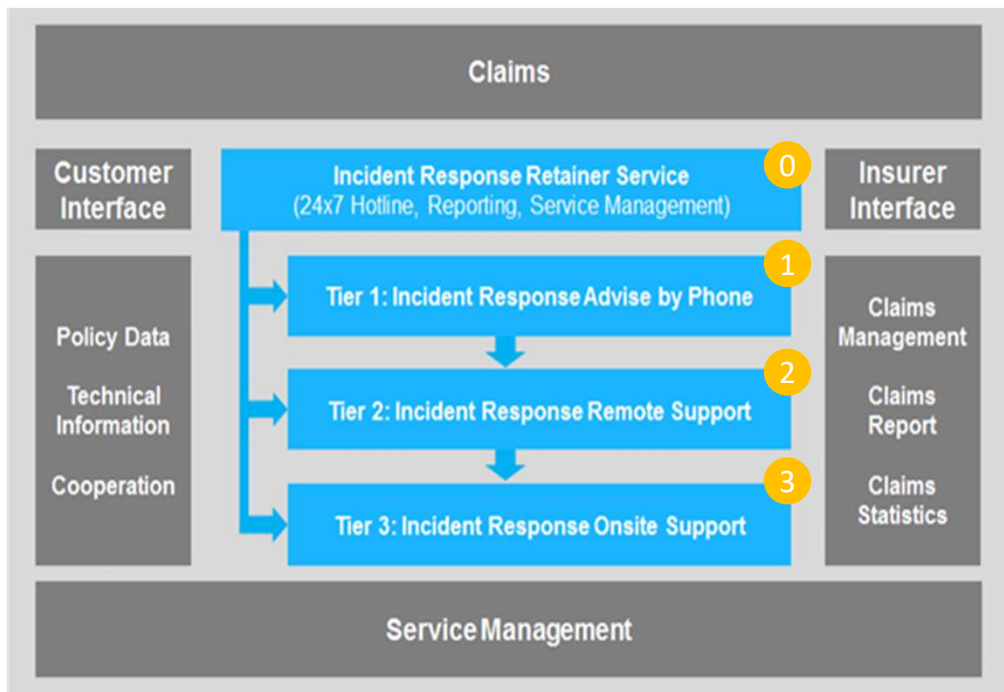
Formazione della rete di vendita

Gestione dei cumuli

La distribuzione di un prodotto per le PMI deve necessariamente prevedere scelte coerenti con l'esposizione – «Risk assessment» tramite strumento agile e replicabile

	<i>Pro</i>	<i>Contro</i>
<b>1</b> Questionari	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Metodo di comunicazione noto;</li><li>✓ Riproducibilità dei risultati;</li><li>✓ Flessibilità;</li><li>✓ Costi;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Immagine superficiale del Cliente;</li><li>✓ Ambiguità nelle risposte;</li><li>✓ Difficoltà nell'approfondire punti specifici;</li></ul>
<b>2</b> Assessor esterni	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Dialogo con il Cliente tramite un professionista qualificato / servizio al Cliente;</li><li>✓ Assenza di incertezza nell'interpretazione dei quesiti;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Costi;</li><li>✓ Riproducibilità dei risultati;</li></ul>
<b>3</b> Strumenti alternativi	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Possibilità di monitoraggio continuo;</li><li>✓ Informazioni altrimenti non accessibili;</li><li>✓ Gestione del portafoglio;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Costi elevati;</li></ul>

## L'importanza del Claims service provider nella gestione dei sinistri



- 0 L'Assicurato chiama la **Hotline**, riconoscimento dell'Assicurato
- 1 **LIVELLO 1:** raccolta informazioni sull'incidente, primo tentativo di risoluzione via telefono
- 2 **LIVELLO 2:** supporto remoto (Phone, Chat, Remote Control)
- 3 **LIVELLO 3:** visita in loco

## Linea persona: costruzione del prodotto, formazione della rete di vendita e predisposizione del servizio «Claims service provider»

Linea persona



Comprendere i bisogni della «famiglia tipo»

Claims service provider

Formazione della rete di vendita

Modalità di vendita

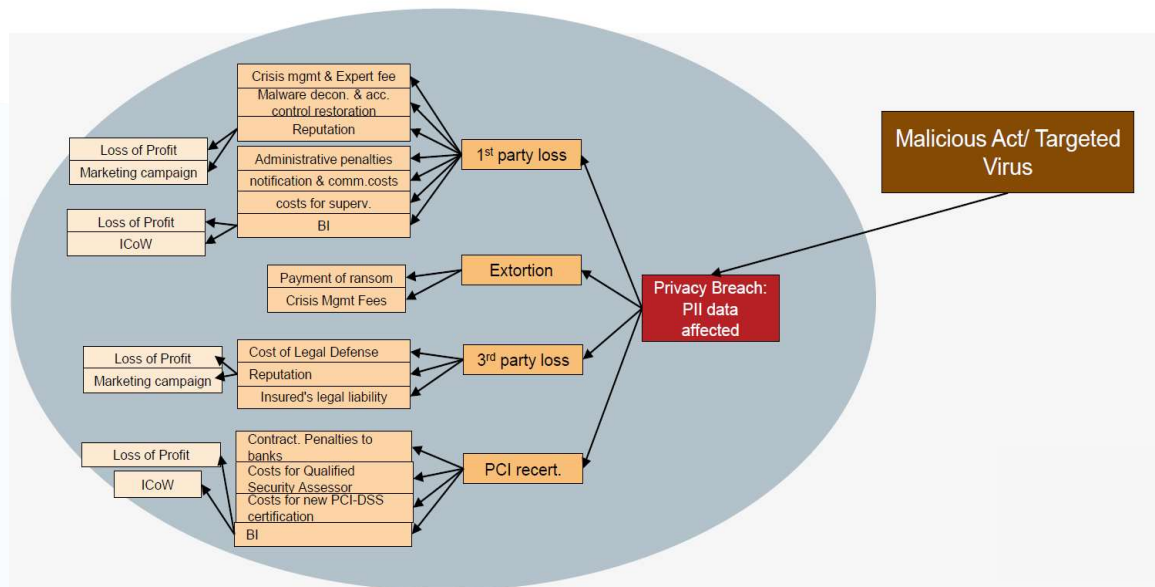
Quale valore hanno i ricordi, la disponibilità, la tranquillità?



## Diverse modalità di vendita potenziale



## RISCHI, IL VALORE DELLA CONOSCENZA



Per chiudere..... avevamo anticipato la complessità del prodotto assicurativo, ora diamo una idea della complessità potenziale di un singolo attacco informatico

**Grazie mille per l'attenzione**

Per chiudere..... avevamo anticipato la complessità del prodotto assicurativo, ora diamo una idea della complessità potenziale di un singolo attacco informatico

