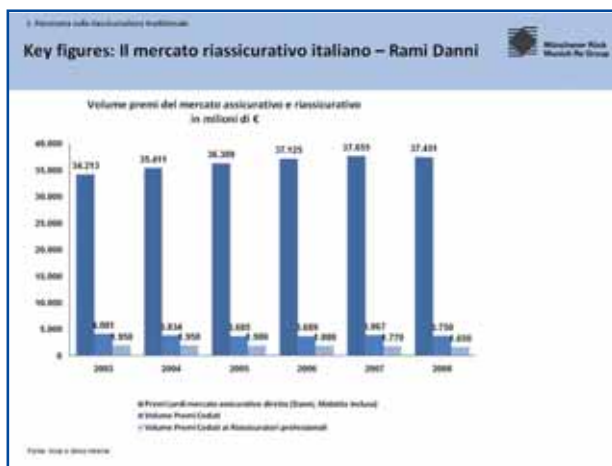


Possibili evoluzioni della riassicurazione in vista di Solvency II

DOTT. PAOLO GHIRRI,
DIRETTORE CENTRALE MÜNCHENER RÜCK ITALIA, MILANO

Attualmente ci troviamo in una fase di contrazione del mercato riassicurativo. Nel 2008 i premi ceduti ai riassicuratori professionali ammontavano a circa 1.600 milioni di euro. Negli ultimi anni si è verificata una cancellazione diffusa di cessioni proporzionali, un incremento delle priorità nei programmi XL, la fusione di alcune compagnie in grandi gruppi e la conseguente centralizzazione della funzione della riassicurazione.

Nel 2009 c'è stata una ulteriore diminuzione, non ci sono ancora le cifre definitive, ma si stima circa 50/100 milioni di euro in meno di premi ceduti ai riassicuratori professionali, premi quindi rimasti nel conservato delle compagnie. Non ci aspettiamo ulteriori decrementi dei premi ceduti ai riassicuratori professionali nel 2010.



Quali sono i driver a livello macro e micro che hanno portato a questa situazione di contrazione dei premi ceduti? In primis il processo di consolidamento del mercato. Il livello di concentrazione registrabile in Italia, i quattro top player detengono una quota di mercato del 65% circa, a livello europeo è un'eccezione. Come detto dal professor Floreani, Solvency II porterà probabilmente ad ulteriori concentrazioni. Personalmente non sono in grado di confermare questa previsione, anche perché il livello di concentrazione in Italia è, come ho detto, già molto elevato.

Come già anticipato, un altro driver è il passaggio dalle coperture proporzionali a quelle non proporzionali.

A livello macro, infine, Solvency II avrà sicuramente un impatto positivo sul trend delle cessioni riassicurative.

Il mercato italiano è sempre stato considerato interessante dai riassicuratori professionali; il mercato italiano è però molto esposto agli eventi naturali e catastrofici. Negli ultimi bilanci delle compagnie, in particolare nel 2008 e 2009, gli eventi atmosferici stanno impattando sempre di più sul conto economico delle compagnie cedenti e dei riassicuratori. È sicuramente un fenomeno da valutare con attenzione: fino a qualche anno fa registravamo un evento atmosferico catastrofico ogni due, tre anni, ora si contano due/tre eventi all'anno.

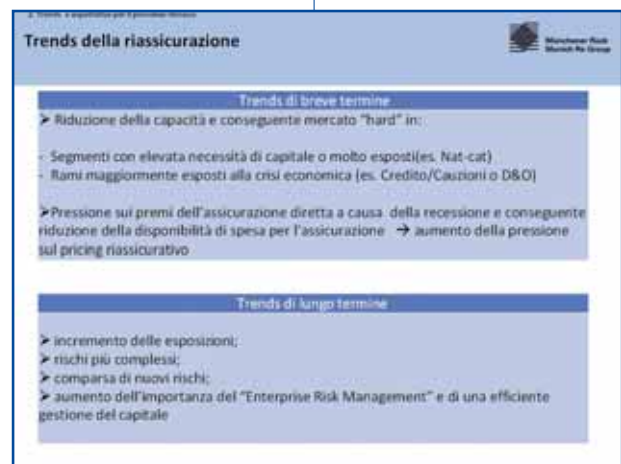
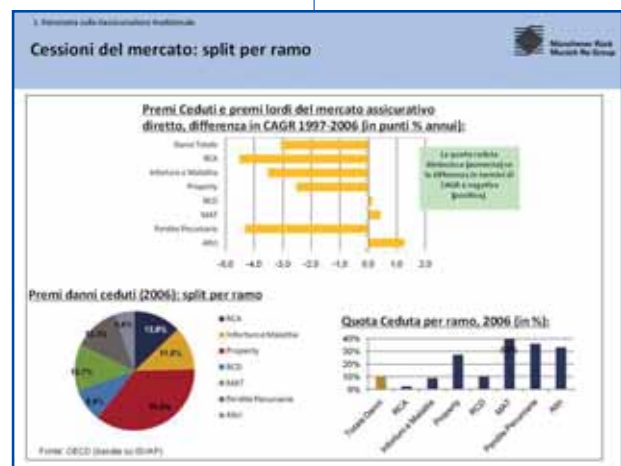
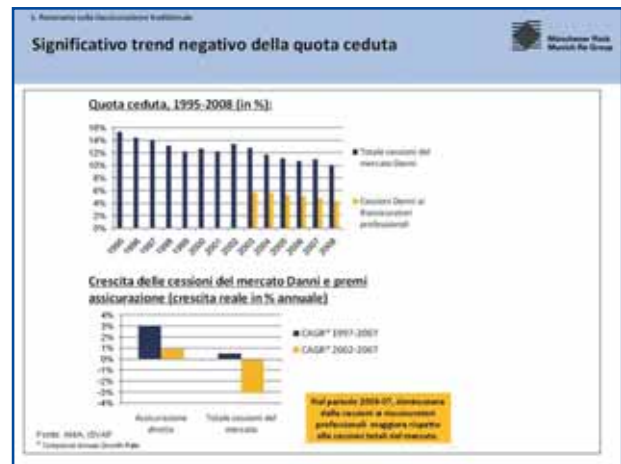
La ritenzione delle compagnie è aumentata progressivamente negli ultimi anni: si è passati dal 1995, con una cessione del 14%, al 2008 con circa il 10%. Il mercato diretto è inoltre cresciuto più della riassicurazione negli ultimi anni.



Diminuisce negli anni la quota ceduta ai riassicuratori in praticamente tutti i rami danni, eccetto che nel Marine, in RCD e in Cauzioni e Grandine (altri rami nella slide). Non mostro nulla di nuovo, infine, con la torta riportata nella slide qui di seguito, che evidenzia uno split di portafoglio premi ceduti ai riassicuratori assolutamente diverso dal portafoglio delle compagnie di assicurazione (per esempio il ramo Property rappresenta per i riassicuratori ben il 36% del portafoglio).

Prima di arrivare ad affrontare Solvency II, serve ricordare che in questi ultimi mesi abbiamo anche dovuto affrontare la crisi finanziaria. Questa crisi finanziaria ha impattato sia sulle compagnie assicurative che sulle compagnie riassicurative e si riflette sulle aspettative di profitto di tutti gli operatori del mercato. Ci sono costi più alti del capitale e dobbiamo confrontarci anche con delle riduzioni di capacità, con tassi di interesse più bassi e con il mercato di chi compra le polizze, quindi con una minore capacità di acquisto da parte degli acquirenti privati, delle piccole-medie imprese o del segmento corporate. Tutto ciò premesso, nel breve ci aspettiamo a livello riassicurativo una riduzione di capacità e un mercato più hard in segmenti con elevato assorbimento di capitale o molto esposti. Ad elevata necessità di capitale o molto esposti non sono solo le catastrofi naturali, ma anche rami come Cauzioni, che è stato colpito dalla crisi economica, o rami estremamente volatili come per esempio i Rami Tecnologici che sono tipicamente molto riassicurati.

Nel lungo termine possiamo prevedere un incremento delle esposizioni, rischi più complessi, comparsa di nuovi rischi e l'aumento dell'importanza dell'Enterprise Risk Management e di una efficiente gestione del capitale. Queste ultime sono attività che sia i grandi gruppi che i riassicuratori hanno già messo in pratica da tempo. I riassicuratori hanno come riferimento, per qualsiasi quotazione che emettono, il capitale allocato ad ogni segmento di rischio. Questo è il concetto base della riassicurazione: auspichiamo che al più presto questo concetto venga applicato anche al mercato diretto. Probabilmente, quando arriveremo tutti ad applicare Solvency II, ci accorgiamo che pochi punti percentuali di margine tecnico sul ramo Cauzioni o sui rami Tecnologici, su rami quindi volatili, esposti o ad alta intensità di capitale, non bastano a remunerare sia capitale di rischio che i costi.



Questa crisi finanziaria ha fatto inoltre emergere, secondo la Munich Re, dei nuovi modelli di business nel settore riassicurativo. Riteniamo infatti che nel mercato riassicurativo sia ora possibile individuare tre tipologie di fornitori di riassicurazione.

I "service provider", riassicuratori che mettono a disposizione importanti capacità, sono leader nei programmi più importanti, hanno competenza nel risk modelling avendolo già sviluppato internamente, offrono servizi volti allo sviluppo dei prodotti e aiutano nell'elaborazione di tariffe. In sintesi, sono fornitori che cercano di interagire a 360° con il mercato delle cedenti.

Ci sono poi i fornitori di capacità a "basso costo", che offrono minor servizio, svolgono un ruolo di follower, possono avere una strategia di mercato opportunistica e talvolta sono focalizzati su nicchie di mercato. Infine c'è l'ultimo modello che è quello del mercato dei capitali, dove si trovano fornitori esclusivamente di capacità.

Modelli emergenti di business		
Riassicuratore di servizio	Fornitore di capacità a basso costo	Mercato dei capitali
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacità sostenibile ➤ Leader nei programmi più importanti ➤ Forte competenza in risk modelling ➤ Offerta di un servizio volto allo sviluppo dei prodotti e del pricing ➤ Creazione di una stretta relazione con il mercato ed i clienti tramite un network internazionale 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Servizio scarso o assente ➤ Principalmente nel ruolo di follower ➤ In alcuni casi, strategia di mercato opportunistica ➤ Talvolta focalizzati su nicchie di mercato 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fornitore di sola capacità ➤ Assunzione di rischi anche tramite ILS (Insurance Linked Securities) ➤ Assenza del servizio ➤ Assenza di competenza sottoscrittiva ➤ Alto livello di sicurezza

I tre fondamentali della nostra proposta potenziata		
Alto livello di solidità e soluzioni riassicurative personalizzate	(Ri)assicurazione di rischi complessi e nuovi	Creazione di relazioni con nuovi gruppi di clienti
<ul style="list-style-type: none"> Efficienza nel riassicurare i rischi standard Soluzioni personalizzate per la gestione dei rischi e bilanci assicurativi Enterprise Risk management Solvency II / ALM Servizi di consulenza 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliare i limiti dell'assicurabilità sviluppando nuovi concetti di copertura Eccellenza nel risk modelling 	<ul style="list-style-type: none"> Compagnie assicurative specializzate in nicchie di mercato; collaborazione con MGAs Partnerships fra privato e Stato Pools assicurativi

Un riassicuratore come la Munich Re ha un po' riformulato, coerentemente ai modelli di business sopraesposti, il suo approccio alla clientela con una proposta che vuole strutturarsi su tre livelli.

Il primo livello è offrire alla clientela un alto livello di solidità e soluzioni riassicurative personalizzate sia per la gestione dei rischi che dei bilanci assicurativi. In previsione di Solvency II la riassicurazione cambierà, non sarà più solo quella tradizionale o "operativa", ma assumerà un ruolo più "strategico", rimanendo sicuramente lo strumento più flessibile per risolvere i problemi strategici delle compagnie.

Come Munich Re, cercheremo inoltre di porci come interlocutori anche per la riassicurazione di rischi nuovi e complessi (come per esempio nel settore del fotovoltaico).

Infine stiamo cercando di creare relazioni con nuovi mercati, ovvero con nuovi gruppi di clienti. La riassicurazione sta evolvendo e cercando di trasformare le proprie competenze anche in rischi assicurabili e di metterle a disposizione del mercato, del cliente. Questo anche creando nuove MGA o cercando di favorire le partnership tra privato e Stato.

Con riferimento infine all'ormai prossima direttiva su Solvency II, è prevedibile che nel breve termine il settore assicurativo dovrà prepararsi per affrontare i seguenti sviluppi: incremento degli investimenti nel risk management e tendenza ad un aumento del capitale di rischio necessario. Le compagnie dovranno soddisfare questi requisiti migliorando la gestione dei rischi ed equilibrando il portafoglio. Una volta individuato il portafoglio avranno tre opzioni: modificare i rischi, non sottoscriverli più o cederli in riassicurazione. Questo potrebbe comportare che le compagnie mono-line o specializzate in pochi settori, che non possono appunto diversificare a piacimento il portafoglio, saranno proba-

Solvency II e riassicurazione
1. Nel breve
<p>Il settore assicurativo dovrà prepararsi per affrontare i seguenti sviluppi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. incremento degli investimenti nel risk management 2. tendenza ad un aumento della necessità di capitale di rischio 3. soddisfacimento di questi requisiti migliorando la gestione dei rischi ed equilibrando il portafoglio
<p>Soluzioni riassicurative personalizzate giocheranno un ruolo sempre più importante nel soddisfacimento dei requisiti sopra indicati e nel perfezionamento nella gestione del rischio.</p>

bilmente fra quelle maggiormente impattate dalla nuova direttiva. Sicuramente la riassicurazione giocherà un ruolo sempre più importante nel contribuire al soddisfacimento dei requisiti richiesti da Solvency II.

Nel medio termine l'assicuratore virtuoso dovrà invece avere un portafoglio ben diversificato, sistemi informatici performanti, un sistema sofisticato e ben integrato nei processi aziendali per la gestione del rischio e del capitale e facilità di accesso ai mercati del capitale e a soluzioni di trasferimento del rischio. I principali gruppi assicurativi e molti riassicuratori sono già passati attraverso questa fase. Chi è riuscito a gestire bene la crisi del 2008/2009 è anche perché aveva già attuato questo tipo di processi, alla luce delle esperienze maturate nel recente passato (crisi del 2001/2002).

Nel lungo periodo la riassicurazione sarà sicuramente più personalizzata e più esauriente, offrendo servizi a 360°. Come già accennato, la riassicurazione viene vista ancora come uno strumento operativo. Secondo noi la riassicurazione deve essere invece considerata anche come uno strumento strategico, essendo lo strumento più flessibile per gestire eventuali necessità di capitale e proteggere i bilanci aziendali. Noi cerchiamo di enfatizzare questo concetto di riassicurazione strategica anche perché questi fenomeni devono essere anticipati. Tutto questo impatterà sul lavoro della compagnia e i riassicuratori che hanno già fatto esperienza in questo settore sono in grado di fornire consulenza, di mettere a disposizione il proprio know-how e le proprie risorse. Naturalmente sarà necessario disporre di maggiore trasparenza e di sempre più informazioni, perché per offrire una riassicurazione personalizzata ed esauriente il riassicuratore deve conoscere profondamente il portafoglio della compagnia.

4. Monitoraggio dell'era di Solvency II

Solvency II e riassicurazione

2. Nel medio

L'assicuratore virtuoso dovrà avere :

1. un portafoglio ben diversificato
2. sistemi informatici performanti
3. un sistema sofisticato e ben integrato nei processi aziendali per la gestione del rischio e del capitale
4. facilità di accesso ai mercati del capitale ed a soluzioni di trasferimento del rischio.

↓

I riassicuratori hanno un'ampia competenza nel risk modelling e nel capital management → consulenza al mercato assicurativo è indispensabile!

4. Monitoraggio dell'era di Solvency II

Solvency II e riassicurazione

3. Nel medio-lungo

Cessioni riassicurative nel 2012, ... ↓

La riassicurazione del futuro sarà più **personalizzata** e più **esauriente**

Attualmente le compagnie assicurative non fanno abbastanza ricorso alla riassicurazione per la gestione del bilancio → attualmente è in corso una diminuzione delle quote cedute nonostante la riassicurazione sia la più semplice e flessibile modalità di gestire e proteggere il bilancio ↓

La riassicurazione rimarrà uno dei migliori strumenti di gestione del bilancio anche nell'era di Sol, soprattutto per le piccole e medie compagnie → ricorso alla riassicurazione aumenterà