



Dott.

Luca MallamaciR.I.B. Reinsurance
International Brokers S.p.A.

L'Aspetto Riassicurativo: Intervento ed Interazione dei Mercati della Riassicurazione nelle Gare Assicurative per Enti Pubblici e Privati

Tra i tanti aspetti, di carattere tecnico e pratico, che caratterizzano il settore relativo alle "gare" assicurative, un fattore di un certo interesse, che in determinati casi assume un ruolo decisamente rilevante, è rappresentato dal contributo che può essere fornito al settore assicurativo da parte dei mercati riassicurativi.

assicurando, e quindi delegabile, ove possibile, a società esterne, l'osservanza della normativa impone ora allo stesso soggetto assicurando una maggiore attenzione a questo aspetto della propria attività.

Alle mutate condizioni di operatività dei soggetti assicurandi, alla luce del diverso ambito legislativo nel quale ci si deve muovere, specialmente per quanto riguarda gli Enti Pubblici, rispondono differenti parametri di intervento da parte delle compagnie di assicurazione, con il risultato di avere un raffronto quasi giornaliero con questa particolare tipologia di affari.

L'ASPETTO RIASSICURATIVO

- Premessa
- Intervento del mercato Riassicurativo
- Interazione del mercato Riassicurativo

1. Premessa

Il concetto di selezionare l'offerta migliore, in termini di prezzo e condizioni, da parte del soggetto assicurando, mettendo in competizione fra loro più compagnie di assicurazione, esisteva anche precedentemente all'entrata in vigore delle norme di legge che disciplinano e regolamentano il ricorso a specifiche formali procedure per l'affidamento del servizio relativo alla copertura delle polizza assicurative.

L'attività svolta, autonomamente o con l'assistenza di società specializzate, era improntata più ad una visione di economicità (possibilità di ottenere il prodotto desiderato con un risparmio di spesa), piuttosto che di ottemperanza ad un vero e proprio obbligo legislativo.

Mentre prima dell'entrata in vigore delle specifiche norme di legge, l'assicurazione poteva essere considerata come un'occupazione separata da quella caratteristica del soggetto

L'ASPETTO RIASSICURATIVO

- Selezionare l'offerta migliore
- Visione di economicità
- Delega a entità esterne
- Mutate condizioni / Sfida costante
- Problematiche tecniche / Cessioni facoltative

Una sfida costante che non sempre è semplice raccogliere e concludere positivamente, in considerazione del fatto che i rischi oggetto di licitazione (pubblica e/o privata) sono diventati parecchi e destinati ad aumentare costantemente di numero e importanza nel prossimo futuro, per cui mantenere l'interesse e incrementare l'intervento in un simile scenario per una compagnia di assicurazione può diventare un'attività da svolgere con notevole dispendio di energie e risorse.

Questo non tanto per una problematica di ordine tecnico, in quanto gli assuntori della compagnia di assicurazione, per esperienza e capacità, ciascuno per la propria area di com-

petenza, sono perfettamente in grado di “quotare” i vari rischi, e quindi seguire l’iter di aggiudicazione di una “gara”, quanto per un fattore specifico di protezione.

Questi rischi, specialmente per quanto riguarda le cessioni facoltative, una volta aggiudicati, alla pari di tutti gli altri, entrano nel novero delle valutazioni che ogni compagnia normalmente svolge per studiare a assicurarsi la necessaria protezione riassicurativa.

2. L’intervento del Mercato Riassicurativo

Considerando come punto finale di approdo l’intervento del mercato della riassicurazione, la procedura abitualmente seguita prevede la presentazione di un’offerta già confezionata con determinati termini e condizioni di copertura che, essendo ormai immutabili, devono essere infilati negli schemi precostituiti di analisi del rischio preparati dai riassicuratori, con la forte alea di non risultare rispondenti ai criteri previsti e quindi di non poter risultare oggetto di cessione facoltativa, come previsto.

L'ASPETTO RIASSICURATIVO

- Intervento dei Riassicuratori / Criteri assunzione
- Mercati turbolenti
- Riassicuratori Leader / Follower
- Rami oggetto di cessione

Questo assunto che poteva, magari in misura minore, essere considerato valido anche in tempi di mercato “soft”, diventa sempre più una questione di difficile soluzione se rapportato ai toni di un mercato più “duro”, e ai tempi turbolenti che, purtroppo, siamo costretti a vivere nell’ultimo periodo.

L’intervento del mercato riassicurativo, importante per il trasferimento dei rischi assunti dalle compagnie di assicurazione, deve quindi essere considerato con una certa attenzione, proprio per sfruttarne, con reciproco beneficio, tutti gli aspetti positivi e cercare, allo stesso tempo, di non incappare in quelli negativi.

Il mercato riassicurativo che qui si vuole prendere principalmente in considerazione è quella parte formato dalle società che, per struttura, capacità, attività e competenza tecnica, possono essere valutate come partner di elevato livello, proprio per l’idoneità a porsi al fianco delle compagnie di assicurazione nell’analisi del rischio.

In sostanza quei riassicuratori che “quotano i rischi” e possono accordare collocamenti di quote di leadership.

Non che la restante parte del mercato riassicurativo non debba essere presa in considerazione. Tutt’altro. Ogni singolo riassicuratore, a seconda della tipologia di rischio trattato, deve poter essere interpellato per un’eventuale collocamento, ma, ovviamente, in prima analisi ci si riserva di discutere con le società ritenute maggiormente autorevoli, per poi, una volta completato il sondaggio fra queste, spostarsi sul mercato “follower” per il completamento dell’attività di collocamento.

Seguendo le priorità delle compagnie di assicurazione in termini di collocamento facoltativo, il mercato riassicurativo non viene contattato per ogni singolo ramo oggetto della “gara”, a parte alcune specifiche evenienze, ma solo per quei rami, per i quali le varie compagnie giudicano indispensabile il ricorso alla cessione facoltativa.

Avendo quindi un prodotto preconfezionato (la gara già aggiudicata a determinati termini e condizioni) che deve poi essere ulteriormente sezionato e scisso per la preparazione di un’offerta riassicurativa, specialmente in momenti di mercato difficile, può rappresentare una difficoltà insormontabile.

Ecco perché può risultare conveniente e più opportuno avere un approccio preventivo al mercato riassicurativo, piuttosto che considerarlo a posteriori.

L'ASPETTO RIASSICURATIVO

- Supporto alle Compagnie di Assicurazione
- Gare
- Scrematura bandi / Valutazione gara
- Approccio preliminare al mercato Riassicurativo
- Analisi gara con Assicuratori

3. L'interazione del Mercato Riassicurativo

Allo scopo di poter fornire un servizio adeguato alle mutate condizioni del mercato e quindi anche seguire le modalità operative del ruolo istituzionale di broker di riassicurazione, che la R.I.B. riveste, riteniamo che la possibilità di instaurare un servizio di supporto alle Compagnie di Assicurazione, destinato ad agevolare, non solo l'intervento diretto con il soggetto assicurando, e le "gare" da lui poste in essere, ma anche a fornire adeguata protezione riassicurativa per il successivo collocamento del rischio, possa favorire notevolmente il lavoro di acquisizione di nuovi contratti e di successo nell'aggiudicazione delle "gare".

Un'attività che può risultare utile non solo per l'analisi delle "gare" di appalto di servizi assicurativi indette da soggetti assicurandi, tenuti ad ottemperare a determinate normative, ma anche per le "gare" non formali indette da soggetti assicurandi privati

In questo caso l'approccio al mercato riassicurativo è anteriore alla presentazione dell'offerta relativa alla "gara".

La fase di partenza è riservata alla ricerca delle informazioni relative alle gare che vengono indette tramite il reperimento dei relativi bandi.

Una prima scrematura delle informazioni ottenute porta a concentrare l'attenzione su quelle ritenute maggiormente interessanti, in termini di tempistica di intervento, copertura richiesta, premio proposto, che quindi vengono analizzate di concerto con le compagnie di assicurazione, e fattore di fondamentale importanza, con le compagnie di riassicurazione, per l'opportuna ulteriore analisi di fattibilità.

Se l'affare proposto dovesse venire giudicato confacente alla politica di intervento e alle linee che guidano l'attività di sottoscrizione del mercato, assicurativo e riassicurativo, dovranno essere instaurate le procedure indicate dal bando per entrare in possesso delle informazioni prettamente tecniche, necessarie per l'analisi approfondita della copertura.

Le informazioni principali necessarie all'analisi del rischio sono (a titolo di esempio), relative al capitolato di polizza, utile a definire i contorni della copertura, la situazione sinistri, utile a comprendere l'economicità e l'andamento del rischio.

L'opera di reperimento delle informazioni sul rischio, deve comunque, riguardare ogni tipo di dato, numerico e/o tecnico, che possa risultare utile alla presentazione e alla successiva valutazione dell'affare da parte di tutte le parti interessate.

Il primo passo per la preparazione dell'offerta da presentare al mercato riassicurativo è rappresentato dall'analisi preliminare del capitolato di polizza che viene svolta in collaborazione con i riassicuratori, per sviscerare ogni aspetto delle condizioni proposte che, soprattutto per quanto riguarda le coperture RC, diventano di fondamentale importanza per l'impostazione della successiva azione di collocamento facoltativo.



In considerazione del fatto che in sede di "gara" le condizioni del capitolato di polizza, nella maggior parte dei casi, rimangono immutabili, pena l'esclusione, risulta fondamentale appurare fin dall'inizio se quanto indicato nel capitolato possa essere accettato dal mercato (tipo la ormai nota diatriba tra loss occurrence / claims made nella copertura RC dell'area medica).

La valutazione del capitolato di polizza procede di pari passo con l'analisi della statistica sinistri, altro aspetto di fondamentale importanza nella quotazione e proposta di un prezzo per la copertura.

Questi due aspetti della trattativa che, abitualmente viene posta in essere con il mercato riassicurativo, sono i principali aspetti su cui si basa l'interazione del mercato e sui quali poi si innestano le restanti considerazioni relative alle ulteriori informazioni reperite che meglio possano identificare e circoscrivere il rischio in questione.

Meglio e più approfonditamente si riesce a circoscrivere l'identificazione del rischio, spe-

cialmente con i mercati continentali, meno adusi a prendere in considerazione la particolare tipologia delle coperture nazionali, specie se soggette a “gara”, e più si eleva la possibilità di poter presentare una risposta positiva, magari articolata, ma più vicina, se non uguale, al prodotto atteso dalla compagnia di assicurazione.

Per motivi di tempo (anche per non rischiare di monopolizzare il pomeriggio), non è possibile in questa sede riferirsi a casi specifici, magari già da noi trattati nel recente passato, vista anche la complessità della materia, ma chi, tra voi, ha avuto la possibilità di seguire con la R.I.B. specifici affari oggetto di “gara”, conosce già approfonditamente.

zione alla licitazione.

La possibilità di interagire approfonditamente con il mercato riassicurativo, avendo avuto parecchi riscontri positivi in rischi relativi a “gare” sulle quali ci è stata data l’opportunità di intervenire, rappresenta, a nostro avviso, un’interessante opportunità da cogliere per lo sviluppo di nuovi mercati/polizze, alla luce delle condizioni ora esistenti, sia sul mercato assicurativo e, soprattutto su quello riassicurativo, le quali seppur non semplici da valutare appieno, lasciano aperta una grossa porta al successo di un intervento bene organizzato e congiunto. Di “squadra” per usare un termine caro agli sportivi.



Il discorso impostato è di carattere generale, e quindi valido per tutti i rami, anche se, all’atto pratico, abbiamo notato che l’interesse delle compagnie di assicurazione e, conseguentemente, del mercato riassicurativo, più che per la cessione della copertura Infortuni, RC Auto, o di quella Incendio, si circoscrive principalmente sullo studio e analisi dei rischi RC Generale, specialmente per quanto concerne l’area medica (ospedali in primis).

Un ramo che, per caratteristiche intrinseche, oltre ad essere decisamente interessante, in considerazione della ricchezza di sfaccettature e peculiarità possedute, è quello che presenta la maggiore difficoltà di valutazione e, quindi, di quotazione.

Sviluppare una negoziazione con il mercato riassicurativo richiede una preparazione particolareggiata e tempistiche di intervento di un certo tipo, soprattutto in periodi di mercato di notevole turbolenza, per riuscire a modellare una risposta maggiormente confacente con la richiesta iniziale, da consegnare alle compagnie di assicurazione per la partecipa-