



DISTRIBUZIONE E CAT-NAT

Appunti per una nuova catena del valore

Cap Ferrat, 17 ottobre 2024

«Other companies strive to eliminate risk, to run away from it or try to lay it off on some other party. But financial firms must go helter skelter straight for risk, seeking it out under every rock they can find. They must expose it and attack it. That is what they get paid for. Those that forget this simple fact will be leveled by massive losses or wither and die from dwindling business.»

DOMINIC CASSERLEY

MITIGAZIONE E ADATTAMENTO

Di fronte a fenomeni globali come il **cambiamento climatico** e le **catastrofi naturali** abbiamo bisogno di una **risposta concreta**, senza il pessimismo **di matrice** ideologica e **senza alcuna rassegnazione**.

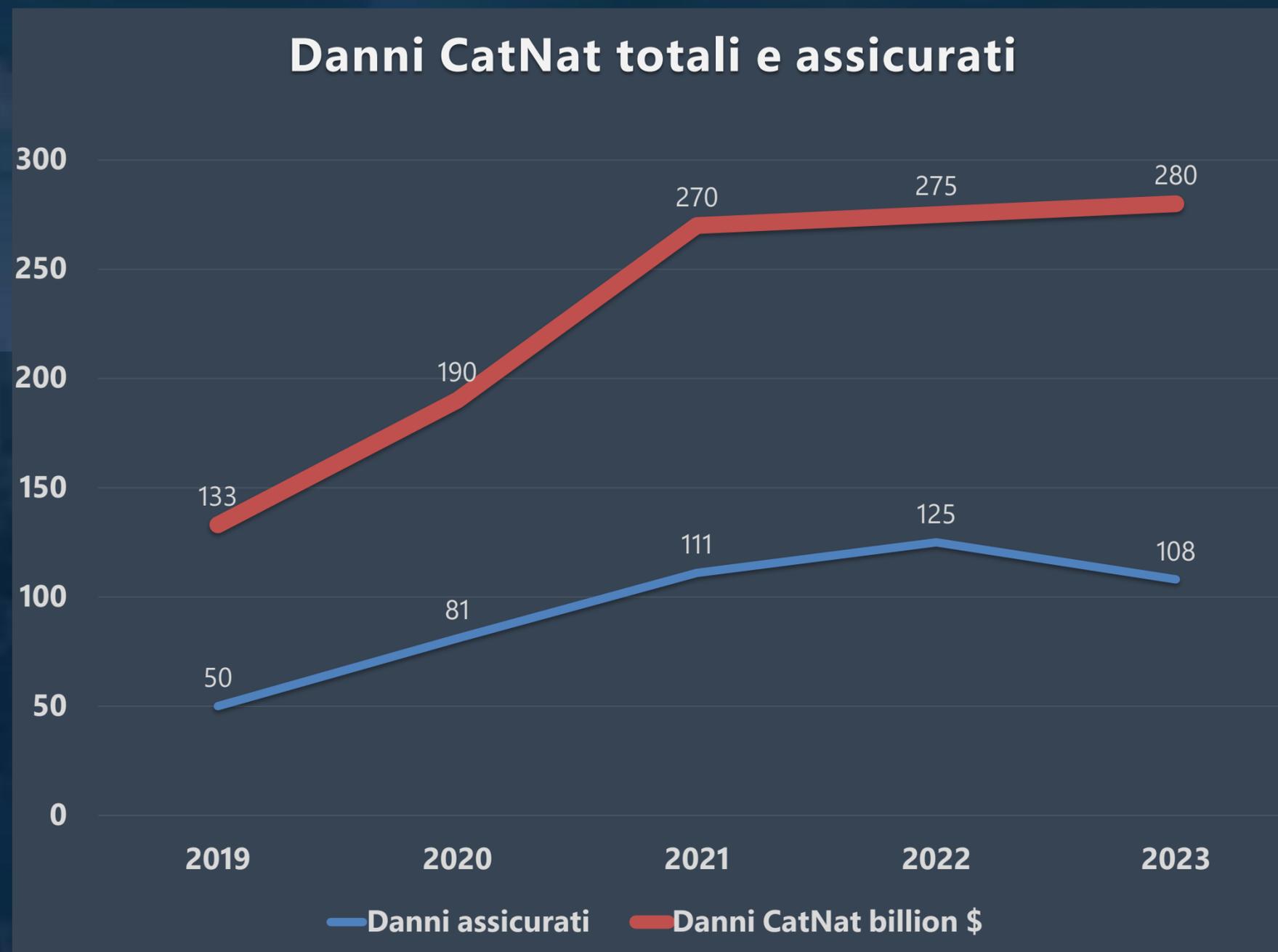
Questo atteggiamento ha impatti concreti in termini di:

1. **Mitigazione** → riduzione cause *climate change*
2. **Adattamento** → aumento capacità di resilienza

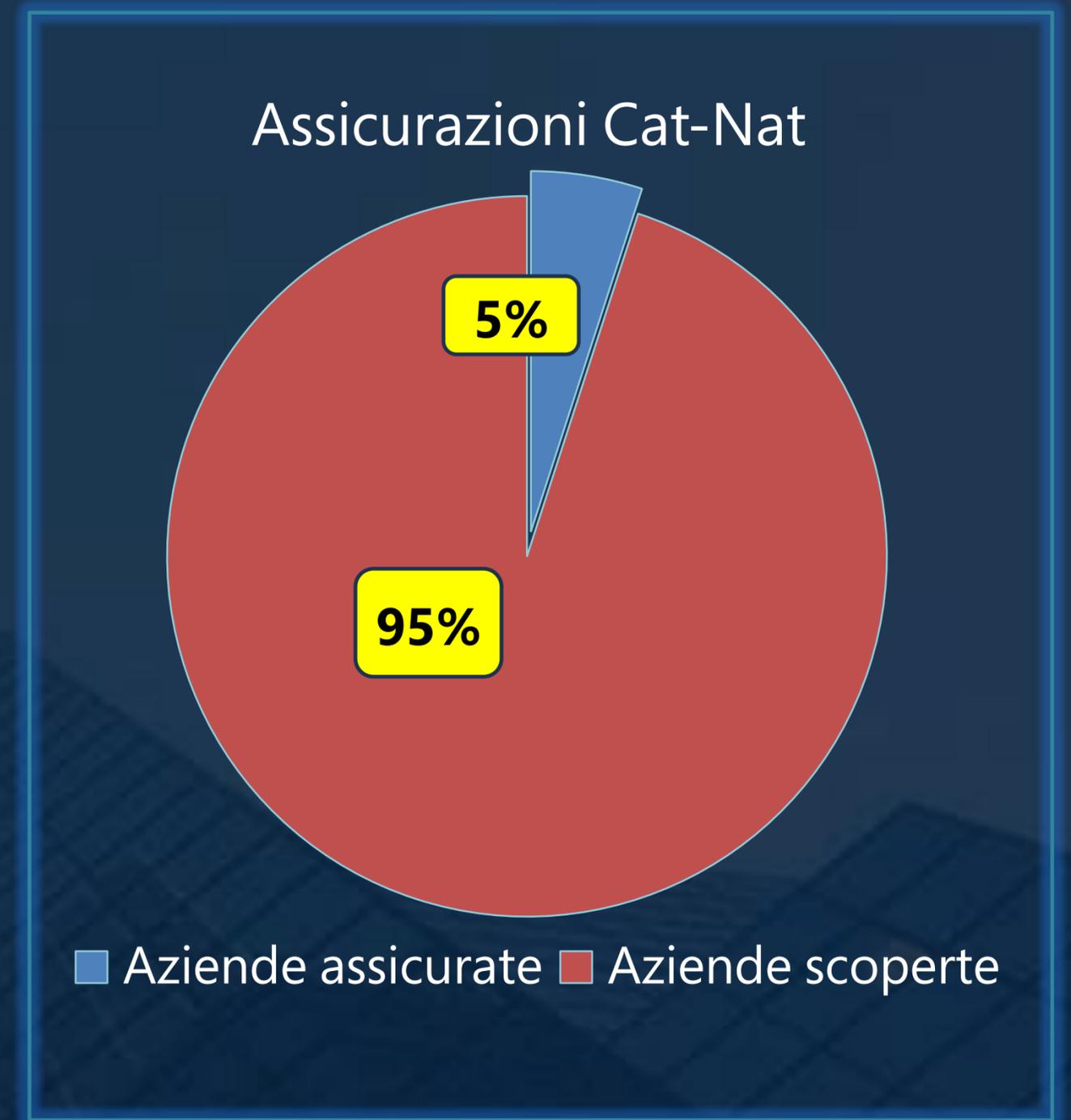
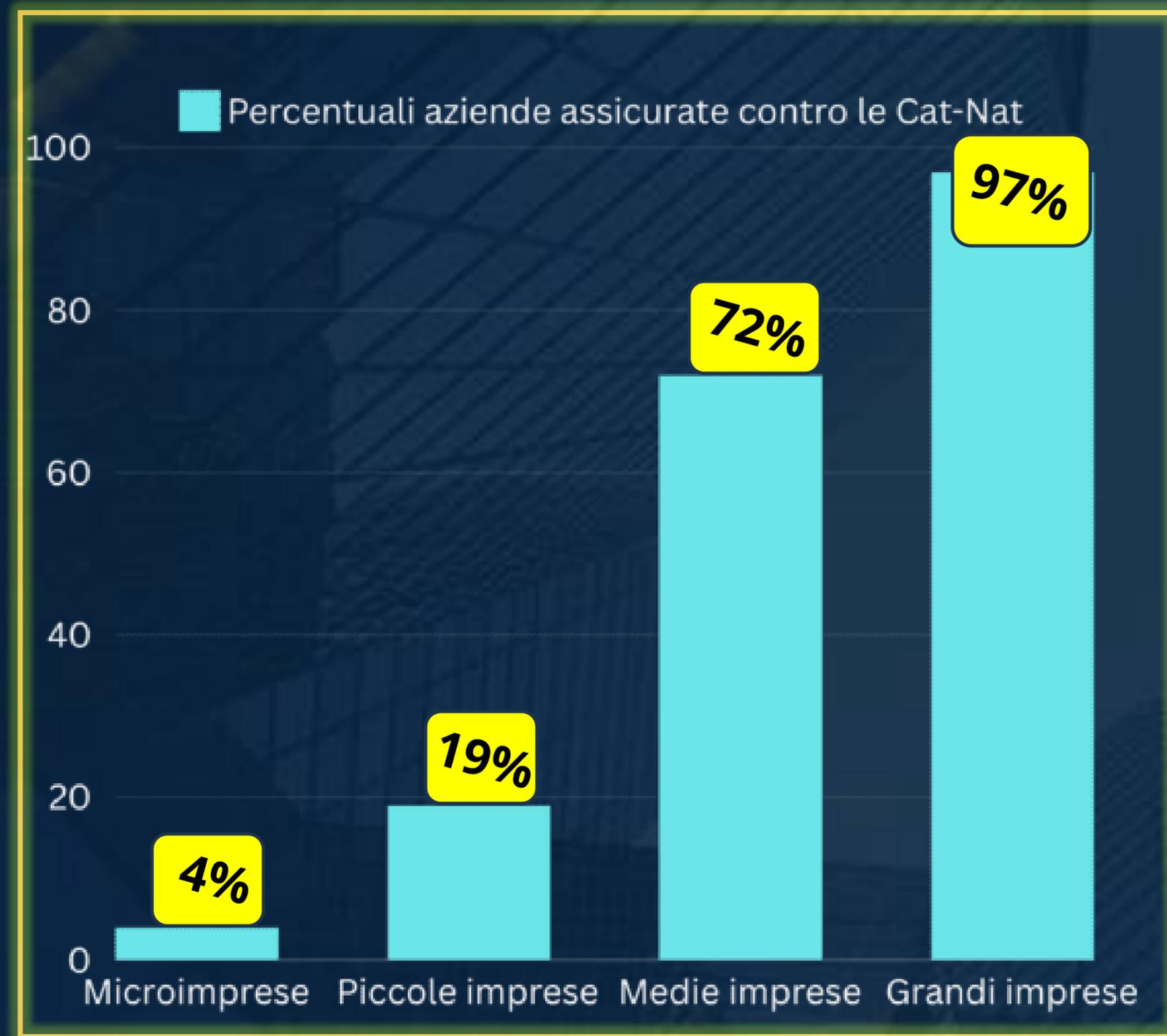


ANDAMENTO DANNI CATASTROFALI NEL MONDO

Le catastrofi naturali hanno causato perdite economiche globali stimate in **280 miliardi** di dollari nel 2023, di cui 108 (circa il **38%**) assicurati, per **142 catastrofi**.



LO SCENARIO ITALIANO



PERCHÉ I PPIP

The uninsurable world: how the insurance industry fell behind on climate change

PPIP

Permettono di migliorare la disponibilità delle coperture e la loro fruizione

Cap alle risorse pubbliche e ruolo focalizzato nella regolamentazione

This is the second part of an FT series about how climate change has caused upheaval for property owners around the globe and is reshaping the industry. Read part one here and part three here.

Half a century ago, one of the world's leading reinsurers published a paper on floods, referencing ancient diluvial stories such as the Mesopotamian epic of Gilgamesh, and urged better monitoring of "climatic variations".

The 1970s paper by Munich Re, now the largest in the industry, pointed to global warming, polar melt and other environmental shifts as needing further study, "especially as — as far as we know — its conceivable impact on the long-range risk trend has hardly been examined to date".

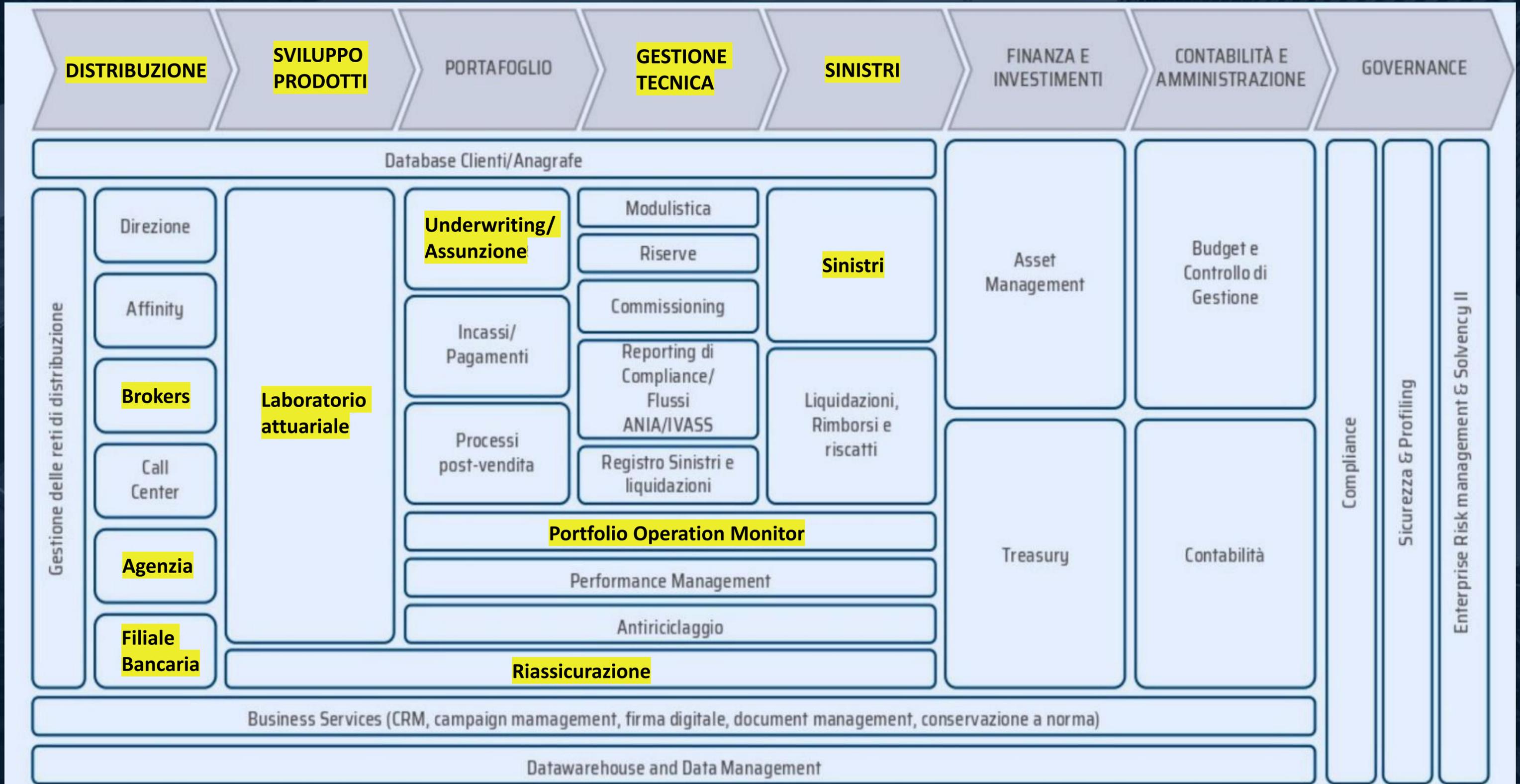
Today, the effect of climate change fuelling natural catastrophes such as floods and wildfires is evident, and insurance companies are scrambling.

The industry has been alert to the threat for decades. Yet executives have been spooked by the surge in extreme weather events, creating a property insurance crisis in some parts of the world.

The sector has been rocked four years in a row as natural catastrophe losses topped \$100bn. Even in 2023, a quiet year for hurricanes, there were a record-breaking 37 separate events costing at least \$1bn in losses.

"Very clearly the [insurance industry's] models are not working," said Lindsay Keenan, EU co-ordinator at campaign group Insure Our Future. "I'm amazed how they have managed to blag the regulators with their rhetoric that 'It's all OK, we have models for that' over the years, and still today."

LA CATENA DEL VALORE CAT NAT



MARKET CAP RIASSICURATORI

I big player della riassicurazione godono di buona salute, come dimostra il grafico l'andamento di mercato dei principali player europei.



	Price Change	Total return*
 Munich Re	42.62%	68.95%
 Hannover Re	25.54%	44.41%
 Swiss Re	1.69%	34.56%

*Intervallo: 30/12/2019 – 29/12/2023

LA RIASSICURAZIONE NELL'ERA DEL RISCHIO CLIMATICO

I recenti positivi risultati della Riassicurazione in un contesto così sfidante si ottengono se il rischio è:



**globalmente
diversificato**



ben sottoscritto



**valutato in base a
modelli avanzati**



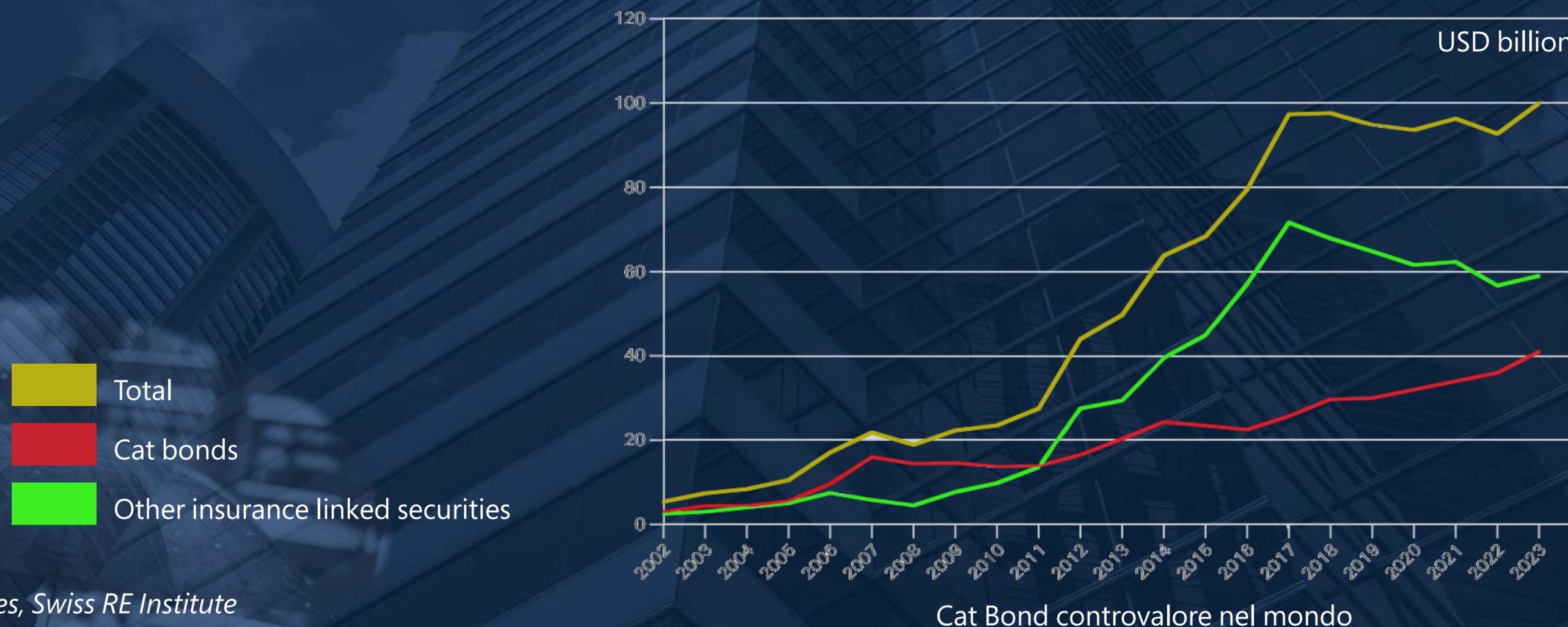
**Pricing adeguato
annualmente**

In questo contesto maggiore è il rischio sopportato, maggiore è il profitto potenziale

THE LAST ABORSEBER

Per quanto non riescono ad assorbire assicuratori e riassicuratori, può intervenire il mercato dei **Cat Bond – il mercato finanziario.**

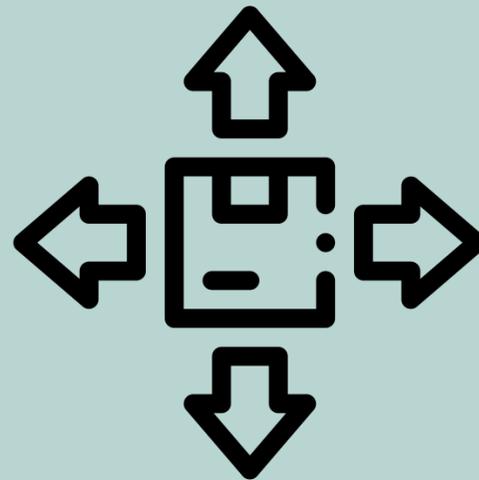
La capacità **potenziale** potrebbe aumentare significativamente



ELEMENTI CHIAVE PER LA GESTIONE COLLETTIVA DEI RISCHI CAT-NAT



**Obbligo
normativo**



**Distribuzione
ingaggiata**



**Prodotto
adeguato**

L'OBBLIGO NORMATIVO



- L'obbligatorietà di polizza sostituisce l'obbligo fiscale
- Il mero incentivo fiscal individuale è piuttosto driver di selezione avversa
- La percezione come tassa è 'il' pregiudizio da smontare - compito fondamentale delle reti distributive

LA DISTRIBUZIONE

Il settore assicurativo è caratterizzato da differenti canali distributivi, alcuni dei quali più adatti a questo prodotto. I principali canali sono:



DIRETTO

I prodotti complessi che richiedono una certa dose di consulenza sono i meno adatti a questo tipo di distribuzione



BROKER

Canale interessante perché spesso in contatto per la gestione di rischi per aziende medio-grandi



AGENTI

Il canale difficilmente può essere un entry point per questo tipo di polizze, se non tramite il cross-selling

...LA DISTRIBUZIONE INGAGGIATA?



BANCHE

La sinergia con il credito - sia in termini di compliance che di affidamento – rendono la banca il canale a maggior potenziale

Gli istituti sono partner privilegiati delle imprese

Le banche, soprattutto territoriali, avranno un forte ruolo educativo

IL PRODOTTO

Considerando la varietà dei fenomeni da assicurare e la complessità del territorio italiano, il prodotto deve avere delle caratteristiche imprescindibili per garantire il raggiungimento dello scopo prefissato dal legislatore.

Ad avviso di Net, il prodotto deve essere:



Tempestivamente rilasciato



Fully-digital



Per banche e broker



Ad alto contenuto di consulenza e formazione

«Other companies strive to eliminate risk, to run away from it or try to lay it off on some other party. But financial firms must go helter skelter straight for risk, seeking it out under every rock they can find. They must expose it and attack it.

That is what they get paid for

Those that forget this simple fact will be leveled by massive losses or wither and die from dwindling business.»

DOMINIC CASSERLEY