

## Shipping

### Un colosso delle assicurazioni irrompe nel settore marittimo (e oltre)

**Cattolica presenta la compagnia di riassicurazioni CATTRe, guidata da Cerni (ex SIAT e Generali), e la sua arma dedicata allo shipping, Mediterranean Underwriting, costola di Satec (appena acquistata)**



**Genova** - Un nuovo grande player irrompe sulla scena delle assicurazioni marittime, e lo fa certamente con garbo e trasparenza, ma anche con grande determinazione e assoluta convinzione dei propri mezzi; dunque un'entrata più da *tackle* che non in punta di piedi, al lato pratico.

E forse non è un caso che il Gruppo Cattolica abbia scelto di sponsorizzare la nazionale italiana di rugby, lo sport per antonomasia di chi gioca con metodi leali sebbene rudi; perché le dichiarate intenzioni non sono quelle di stare ad osservare gli altri giocatori più esperti e strutturati, bensì di entrare rapidamente e con vigore nei meccanismi di mercato dello shipping (e non solo), fino a tenere presto in mano il

pallino del gioco.

Cattolica Assicurazioni ha infatti lanciato CATTRe, società riassicurativa dedicata alle linee di rischio non tradizionali, nata dall'acquisizione della lussemburghese CP-BK Reinsurance (finalizzata un mese fa) e grazie alla quale il Gruppo completa il progetto strategico "Specialty Lines"; sono già operative le linee di business spazio, aviazione, riassicurazione catastrofale, property, casualty, rischi sportivi, marine, eventi e contingency, rischi metereologici

La società è stata costituita in Lussemburgo perché un'impresa dalle aspirazioni internazionali che desideri avere un rating ottimale rischierebbe di partire azzoppata se restasse legata al rischio-paese dell'Italia, in questo momento logicamente molto elevato, date le vicissitudini che si stanno vivendo.

Il modello operativo della nuova realtà prevede che CATTRe riassicuri i premi raccolti dalle diverse Managing General Agencies (MGAs) – agenzie con competenze specialistiche presenti su vari mercati – che verranno costituite e/o acquisite, a loro volta controllate dalla holding finanziaria Estinvest (100% parte del gruppo assicurativo veronese), e che a regime potranno sottoscrivere rischi per conto di società assicurative anche terze.

Ad oggi, CATTRe ha perfezionato l'acquisto di Satec – società che opera da anni in linee di attività speciali come spazio, aviation e riassicurazione catastrofale e, a partire da quest'anno, nei settori marine, rischi sportivi e property – e di Meteotec, società operante nel business dei rischi meteorologici (partecipata tramite Satec); ma il piano di sviluppo prevede a breve l'ampliamento delle linee di business con la sottoscrizione nei settori RC e cauzioni, cyber, financial lines, mobility & travel, rischi operativi (ed altri ancora).

L'ingresso nei 'rischi speciali' di CATTRe e delle sue diverse controllate, fra cui quella dedicata in ambito marittimo – ufficializzato alla platea di Genova durante una concisa ma efficace presentazione – è avvenuto all'NH Marina Hotel, presente tutto il cluster delle assicurazioni marittime italiane (compagnie assicurative, sindacati, broker, periti, legali), seconda tappa di un *road tour* iniziato l'altra settimana a Milano e che si concluderà prossimamente a Roma.

Sarà Mediterranea Underwriting, la divisione marittima di Satec, con a capo Francesco Dubbioso - 18 anni di esperienza quale H&M Claims Manager in SIAT e Generali – a sottoscrivere coperture sia corpi sia merci, avvalendosi della capacità del gruppo Cattolica, che fino ad ora non aveva un presidio diretto del segmento marine nel capoluogo ligure.

La società - come peraltro già anticipato dalla nostra Testata - avrà sede in piena city genovese, precisamente a Salita Santa Caterina, ribadendo l'indiscusso primato della Superba quale capitale internazionale del settore *marine insurance*.

E, per navigare al riparo dalle tempeste che caratterizzano i mari procellosi dello shipping contemporaneo, la società veronese ha deciso di avvalersi di un nocchiero già esperto dei lidi marittimi quale quel Nazareno Cerni, manager assicurativo originario del Lago Maggiore ma ormai professionalmente genovese d'adozione, essendo giunto alla sua terza esperienza lavorativa consecutiva sotto la Lanterna, dopo quelle con le Generali e SIAT (da cui se ne è andato improvvisamente ma non bruscamente). "Con Minali e Trevisani ci eravamo 'inseguiti' più volte in passato. L'offerta decisiva di Cattolica mi era arrivata proprio alla vigilia delle celebrazioni dei 50 anni di SIAT; perciò mi sarebbe sembrato beffardo partecipare a questo evento e dopo pochi giorni rassegnare le dimissioni, così ho ritenuto più leale anticipare il mio addio, che tuttavia è stato del tutto amichevole, come dimostra il fatto che vi sono gli ex colleghi di SIAT presenti qui oggi" chiarisce ogni residuo dubbio sul suo repentino distacco Cerni.

L'intervento del numero uno di CATTRe è un omaggio alla città che è stata la sua sede lavorativa per decenni. "Da giovane venivo a Genova per pescare, consolandomi con l'amenità del luogo nel caso di eventuali battute di pesca infruttuose; poi ho scoperto che questa città è la capitale di tante cose, dal marittimo alle assicurazioni, avendo ospitato la prima compagnia nella storia mondiale di questa branca economica. Dunque sono ben lieto di essere al terzo giro professionale genovese perché qui si può davvero costruire il futuro sulla tradizione. Genova è una città che culla molte sfide in questo momento, alcune drammatiche come ben sappiamo, altre più positive; ma in ogni caso sono certo che nel *marine* avrà sempre una marcia in più" esordisce Cerni, ricapitolando gli obiettivi aziendali. "Che sono poi coincidenti con quelli fissati nel business plan triennale 2018-2020 di Cattolica. Considerato che il settore automobilistico ha un outlook non positivo, al massimo statico, l'intenzione è quella di riequilibrare il mix del portafoglio danni, oggi composto per due terzi dal ramo auto e per un terzo dal 'non auto' a un rapporto al 50/50".

L'idea alla base è che per sondare i territori dei rischi speciali – tra quelli inesplorati dalla compagnia finora vi sono: turistico, finanziario e del real estate - occorrono strutture specialistiche, create ad hoc, specie in ambiti ad alto grado di complessità come lo shipping.

"Il dispositivo formato con CATTRe ed Estinvest rappresenta uno strumento assolutamente innovativo per il mercato italiano e continentale per la sottoscrizione di rischi specialistici. Prevista dal piano industriale in corso e complementare al business tradizionale del gruppo, CATTRe ha l'obiettivo di costruire competenze specifiche su rischi nuovi o poco sviluppati, con alto potenziale di crescita, per offrire ai clienti e ai broker un'offerta sempre più puntuale" sottolinea il vicedirettore generale e direttore Danni non Auto di Cattolica Assicurazioni.

Secondo il top manager lombardo, una delle armi che agevoleranno l'ascesa della nuova compagnia sarà l'utilizzo di tool tecnologici. "In particolare per quanto concerne il pricing se è vero che, come sempre, è il mercato a fare le tariffe, l'abilità consiste nell'entrare e uscire quando il prezzo è quello conveniente; dunque ci avvantaggeremo di database interni ed esterni per cogliere il momento opportuno in cui cogliere il pricing giusto".

Il modello su cui verrà costruita l'architettura societaria è quello delle MGA dei Lloyd's; entro fine anno ne verrà acquistata un'altra, dopo Satec; "È uno strumento leggero, scalabile, dotato di un'infrastruttura aperta, che risponde alla strategia di bilanciare il portafoglio clienti tra il ramo Auto e gli altri settori. Abbiamo voluto CATTRe per occuparci di tutto ciò che non entra nei modelli tradizionali delle compagnie di assicurazione, le cosiddette 'Specialty Lines', che richiedono una serie di competenze specifiche da sviluppare al di fuori dei modelli generalisti tradizionali".

Lo schema dei Lloyd's si sviluppa con un fornitore di capacità e centri assuntivi dedicati gestiti da personale specializzato. "CATTRe e il Fondo Estinvest forniscono l'infrastruttura, la parte informatica, gli strumenti di pricing, l'intelligence sul mercato, la compliance e il supporto legale, così da lasciare alle unità operative il compito di focalizzarsi unicamente sul segmento di cui si occupano e posizionarsi in maniera distintiva. Le agenzie saranno la nostra forza; attualmente possiamo lavorare con diversi soggetti, precisamente 3 sindacati Lloyd's e 7 compagnie marittime, dunque abbiamo già 10 risk carriers differenti".

Bellicosi i propositi espressi dall'ambizioso Francesco Dubbioso – "siamo sicuri di farcela" afferma – che, per circostanziare la propria fiducia, cita diversi aforismi, fra cui: "La qualità non è un'azione, ma un'abitudine" (Aristotele).

"Vogliamo fare la differenza, puntando sul fattore umano, offrendo valore aggiunto a tutta la catena degli interlocutori, dal cliente alle compagnie di assicurazione. Vogliamo partire dalla domanda, creando per ogni singola esigenza un'offerta specifica, un sindacato dedicato, focalizzato, specializzato ed esperto in ogni segmento" spiega l'ex manager di Generali e SIAT, che ama portare i paragoni con la vita pratica: "Quando ho ospiti importanti a casa vado a comprare il vino migliore facendomi consigliare dal sommelier della cantina, anziché ricorrere alle bottiglie del solito supermercato per mio uso personale; la nostra filosofia sarà la medesima, puntare al massimo trattamento, per avere la soluzione migliore a soddisfare le esigenze espresse dal mercato".

Tre i pilastri citati da Dubbioso per concretizzare le aspirazioni di CATTRe: le sinergie con Cattolica, le sinergie con Satec e, *last but not least* (anzi!), il valore aggiunto del personale, un management che lavora con passione e dedizione".

Insomma, Cattolica e le sue figlie dimostrano coi fatti di essere - per tornare alla metafora rugbystica - "pronte a cogliere ogni rimbalzo della vita, che è come una palla ovale, perché non sai mai dove rimbalzerà; ma per uscire dalla mischia, puoi solo osare più degli altri" è lo slogan incarnato dalla compagnia di assicurazioni, e ora anche di riassicurazioni.

## Angelo Scorza

### **Il vernissage ambrosiano: Minali (Cattolica): "Vogliamo reintercettare rischi italiani persi a vantaggio del mercato inglese"**

Una settimana fa a Palazzo Parigi, a Milano, si era alzato per la prima volta il sipario sulla newco di Cattolica Assicurazioni, con cui il Gruppo aggiunge un nuovo tassello al progetto 'Specialty Lines' dedicato ai rischi non tradizionali, nata dall'acquisizione della lussemburghese CP-BK Reinsurance, formalizzata il 3 ottobre.

L'operazione è considerata dai suoi artefici un'iniziativa unica nel panorama dell'assicurazione europea e si inserisce tra le principali azioni del Piano Industriale 2018-2020 di Cattolica, nell'ambito della politica di rilancio del settore Non Auto per un più salutare riequilibrio del portafoglio e quale leva strategica per consentire di approcciare i mercati dei rischi speciali, finora inesplorati o quasi.

"È un progetto importante che permette di riposizionarci tra il *business retail* e il *large corporate* in quanto andrà a coprire rischi che stanno lasciando il mercato italiano a vantaggio di quello inglese; la nostra struttura di underwriting sul territorio europeo intende reintercettarli avvalendosi dell'esperienza maturata nell'ambito dei Lloyd's di Londra e in virtù di un nuovo approccio culturale del Gruppo e della superiore qualità di manager deputati ad analizzare, prezzare e gestire i rischi" ha spiegato Alberto Minali, Amministratore Delegato di Cattolica Assicurazioni, che - in un contesto caratterizzato da bassi rendimenti finanziari ed elevata volatilità - per posizionarsi in maniera distintiva punta su tre le leve nel Piano Industriale triennale: crescita profittevole, innovazione (supportata da data management) ed eccellenza tecnica

Nata a Verona 120 anni fa per tutelare i piccoli proprietari terrieri dai danni provocati da grandine e incendi, Cattolica ha svolto da sempre una funzione economica e sociale e grazie all'approccio innovativo, responsabile e solidale ha saputo ideare soluzioni assicurative volte a proteggere persone e territorio, ed oggi è uno dei maggiori attori del mercato assicurativo italiano nonché l'unica società cooperativa di settore quotata alla Borsa di Milano (dal novembre 2000).

Ad oggi 3,6 milioni di clienti si affidano alle sue soluzioni assicurative e ai prodotti distribuiti grazie a una rete capillare di 1.486 agenzie diffuse su tutto il territorio italiano.

Ad esempio la scorsa estate Cattolica ha stipulato un accordo con la CEI Conferenza Episcopale Italiana per una polizza assicurativa che garantisce la protezione dai rischi di catastrofi (terremoto, alluvioni e inondazioni) a tutte le 25.796 parrocchie delle 225 Diocesi italiane.

“Nel solco del Piano Industriale 2018-2020 e in continuità con l’impegno profuso da tempo presso gli enti religiosi, l’accordo valorizza la nostra proposta distintiva nell’innovazione di soluzioni assicurative; in un Paese a forte rischio ambientale, idrogeologico e sismico, l’operazione assume anche un valore sociale e culturale, di cui siamo particolarmente orgogliosi” conclude Minali.

**A.S.**

---