

L'intervista

QBE Insurance Group

La specializzazione, la pazienza, le partnership

a cura di Gigi Giudice



*Le componenti
su cui insistere secondo
Piero Asso, Rappresentante Generale per l'Italia*

"Per il quinto anno consecutivo QBE Insurance ha registrato un combined ratio al di sotto del 90 per cento" ha dichiarato *Frank O' Halloran*, presidente del gruppo australiano, nell'illustrare i dati dello scorso esercizio. Nel quale si è avuta una crescita del 10 per cento del volume dei premi netti (6.817 milioni di euro) e una crescita del 6 per cento dell'utile netto (1.105 milioni di euro). Sarà perché sotto i nostri cieli risultati e, soprattutto, combined ratio del genere sono una rarità, c'è chi argomenta che sono cose possibili nella lontanissima terra dei koala e dei canguri, l'Australia, dove QBE Insurance è nata nel 1886.

Il fatto è che risulta oggi, come premi raccolti, tra i primi 25 gruppi di assicurazione e riassicurazione del mondo.

Quanto al rating, Fitch e Standards & Poor's le assegnano A+, mentre lo specialista in assicurazioni, AM Best, è perentoria: Excellent.

Le attività europee fanno capo alla holding QBE European Operations con sede a Londra. Rappresenta il 35% del fatturato complessivo del gruppo ed è vocata al target "corporate", ovvero alle coperture per le imprese.

Sul folder di presentazione si legge che QBE European Operations, attiva sul mercato dei Lloyd's, offre una notevole diversificazione e forza di distribuzione ai clienti del continente europeo, attraverso divisioni di sottoscrizione focalizzate sui diversi prodotti: casualty (liability) & motor, property, marine & energy. Oltre che reinsurance & specialist.

Nel 2009, il Gruppo ha sottoscritto premi per 8.111 milioni di euro.

Da non dimenticare il fatto che QBE è partner ufficiale della nazionale e del campionato inglesi di rugby.

In Italia QBE è presente da non molti anni. Per saperne di più sul gruppo australiano e su come si muove in Italia siamo andati a intervistare Piero Asso, che agisce come Rappresentante Generale, nella sede all'ultimo piano (con una gran vista sul Duomo e sulla Madunina) di un bel palazzo milanese in Largo Augusto.

Accanto alla sua storia professionale, Piero Asso allinea quella di una famiglia di assicuratori. Il nome di Giorgio Asso è noto per essere stato – oltre che alla guida della fiorentina Asco Broker (che aveva fra gli azionisti i Landi della Banca Steinhäuslin e i Cesa Bianchi) – componente del comitato esecutivo dell'AIBA negli anni Ottanta.

Inutile dire che Piero Asso ha vissuto, dal 1981, una lunga esperienza all'interno della struttura della società di brokeraggio.



Piero Asso, rappresentante generale

“Con QBE ho iniziato a operare in Italia dal 1999, aprendo poi la Rappresentanza Generale nel 2007. Dal 2007 al 2009, inoltre, sono stato anche Rappresentante Generale per le attività spagnole del gruppo. L'approccio iniziale in Italia era limitato all'offerta di coperture nell'area della RC professionale.

Nel 2002, venne deciso di iniziare a operare nel campo delle coperture di responsabilità degli enti ospedalieri, e successivamente siamo diventati gli assicuratori di alcune regioni italiane dal Piemonte al Friuli.

Un settore delicatissimo, nel quale QBE può evidentemente avvalersi di una capacità adeguata. Vale la pena osservare che molte compagnie preferiscono non impegnarsi”.

Attraverso gli anni si sono acquisiti gli elementi utili a aumentare la conoscenza delle peculiarità del difficile mercato della sanità.

Nel 2007 viene creata la *branch* milanese, cui viene conferita la possibilità di sottoscrivere localmente anche polizze di responsabilità civile, di RCO, di RC prodotti e *property*.

Cambiano dunque e si ampliano le prospettive per l'attività della QBE in Italia. Entra in un campo più vasto. Sempre sul crinale della forte specializzazione. Si apre alla sottoscrizione di affari per quanto riguarda la responsabilità delle aziende farmaceutiche, delle sperimentazioni cliniche (che ha validità in 40 Paesi, con la facoltà di potersi adeguare alle peculiarità diverse, da Paese a Paese).

“Confidiamo di ottenere apprezzamenti e dunque collaborare con intermediari che ricercano soluzioni di primo e secondo rischio nei rami RC generale, RCT/RCO, RC prodotti, incendio e furto, altri danni ai beni, elettronica, danni da interruzione di esercizio.

Prestiamo la massima attenzione nella proposta di progetti integrati nelle aree casualty e property.

Ricordo che, dal 2008, QBE opera in riassicurazione attiva in Italia in libertà di stabilimento e in tutti i rami, escluso il vita”.

“Dal prossimo gennaio – aggiunge Piero Asso – avremo la possibilità di mettere a disposizione coperture di RC professionale e D&O avvalendoci di un sottoscrittore che abbiamo assunto”.

E prosegue: “Abbiamo il vantaggio di far parte di un gruppo che ha la sua sede in Australia (QBE è una public company, quotata alla Borsa di Sidney) e raccoglie 8.111 milioni di euro nel mondo. Con 13.500 dipendenti e presenza in 49 paesi (17 dei quali europei).

Soltanto il 22% per cento della raccolta complessiva proviene dal lavoro in Australia; il 38% per cento viene raccolto nelle Americhe, un altro 35 in Europa e il 5% in Asia. Dove si è deciso di non operare nei rami vita, ma di focalizzarci nel corporate e nel business “di nicchia”.

Desidero sottolineare che siamo riusciti a mantenere il combined ratio al di sotto del 90 per cento. Risultato che conferma come abbiamo saputo attraversare gli anni più duri della crisi (che ha ancora degli strascichi, purtroppo) senza traumi.

Il nostro modello di business prevede anche di crescere attraverso acquisizioni esterne. Cito ad esempio l'acquisto recente che QBE ha effettuato in Belgio, rappresentato da Secura, società di riassicurazione con un giro di affari di 200 milioni di euro.

Altro acquisto messo a segno di recente: le attività americane di assicurazione diretta della Renaissance Re. Al prezzo di acquisto di 275 milioni di dollari Usa, con la previsione che ne scaturiscano, nel 2011, oltre 350 milioni di dollari di premi.

Per quanto riguarda la strategia in Italia, QBE, dopo l'esperienza consolidata nel campo della sanità, intende allargarsi ad altri ambiti.

Vogliamo qualificarci come assicuratori specialisti, operando in stretto rapporto con la sede di Londra. Oggi contiamo su rapporti di collaborazione con una cinquantina di broker italiani, che stanno apprezzando – tra l'altro – la capacità che gli specialisti di QBE mettono in mostra nello studiare le migliori soluzioni per i rischi che vengono loro sottoposti”.

Alla domanda circa il posizionamento di mercato nel campo dei rischi degli enti che operano nella sanità, Asso risponde che oggi QBE Italia rappresenta e occupa il 10 per cento di tale mercato. Aggiungendo che – negli anni precedenti – tale quota risultava maggiore. *“QBE resta, in Italia, uno dei tre/quattro player di riferimento nel ramo, con positive prospettive di crescita, e su questo settore mantiene massimo interesse, continuando a ricercare e proporre soluzioni sempre innovative”*

“L’arretramento attuale è dovuto al fatto che, recentemente, questo settore si è aperto a nuovi player che – attratti da premi voluminosi – hanno sancito una maggiore competitività, che ha portato a richiedere livelli di assicurazione e tassi non congrui. Un contesto nel quale, parallelamente, grazie alla nostra decennale esperienza siamo stati in grado di adeguarci a livello di termini e condizioni”.

Tecnicamente cosa state verificando?

“Nella fascia della normale rischiosità, si assiste a fenomeni di alta sinistro-sità. Nessuno nasconde il fatto che il rischio sanitario in Italia è elevato. E tendenzialmente non si ammorbidisce in quanto è da diversi anni che si manifesta un contenzioso sempre più aspro, con una maggiore litigiosità.

Abbiamo visto svariate compagnie “entrare e uscire” da questo mercato, dopo che hanno constatato quanto sia irto di controindicazioni per chi non lo conosce a fondo e non sa come muoversi.

Nell’underwriting disponiamo di sottoscrittori nella RC e nel Property oltre che di un ufficio gare. Per quel che riguarda i sinistri, li gestiamo sia direttamente che in collaborazione con periti esterni. Fra l’altro, da metà ottobre, la rappresentanza generale si è rafforzata con due nuove risorse.

Vittorio Ramella, milanese, 34 anni, entra infatti come Underwriter General Liability, affiancando Matteo Bonfà, senior Underwriter General Liability e Pharma nella gestione coperture del ramo.

Francesca Zanatta, milanese, 33 anni, come Assistant Underwriter Property, coadiuva Massimo

Biassoni, Senior Underwriter Property nello sviluppo del portafoglio property (lo abbiamo anticipato, per maggiore coerenza con il concetto).

Nel ramo della responsabilità civile abbiamo acquisito una serie di Enti locali e utilities come clienti. A causa dell’elevata competitività e delle politiche di prezzo troppo basse, abbiamo saputo attendere – negli anni – che si presentassero le condizioni di mercato ottimali per poter lavorare in questo settore. La pazienza è una virtù connaturata nell’assicuratore.

Frank O’Halloran,

Chief Executive Officer di QBE, ha dichiarato: “Siamo molto soddisfatti della crescita e della redditività del nostro business in tutto il mondo, e della nostra

performance costantemente superiore rispetto alla maggioranza dei competitori. Purtroppo, la crescita dei profitti derivanti dall’attività assicurativa è stato più che compensato dal rendimento nettamente minore degli investimenti nei volatili mercati del reddito fisso e azionari”. E aggiunge: “La strategia di QBE di costruire diversificazione dei prodotti e distribuzione geografica mediante acquisizioni continua ad avere successo. Abbiamo finora annunciato, quest’anno, quattro acquisizioni e abbiamo una nutrita pipeline di opportunità a livello internazionale, attualmente oggetto di analisi.

Siamo fiduciosi circa le nostre prospettive, in particolare quando i tassi di interesse negli Stati Uniti, Regno Unito ed Europa torneranno a livelli più normali.” E continua: “Siamo lieti di confermare le nostre precedenti previsioni che prevedono un utile operativo del 16-18% per l’anno 2010. Tali previsioni sono soggette alle usuali avvertenze relative ai sinistri, ai tassi di interesse e di cambio”.



Ci piacerebbe, per esempio, arrivare a progettare programmi di intervento sulle PMI. Facendo leva sulle capacità e sulle strutture della QBE come importante assicuratore internazionale, controllante anche alcuni sindacati dei Lloyd’s”.

Che obiettivi vi proponete per il medio periodo?

“Mi rendo conto che qui a Milano siamo ancora una presenza relativamente recente, ma – come già detto – con alle spalle esperienze positive. Vogliamo continuare a crescere bene lavorando in partnership e con visioni di lungo periodo con i broker, con gli intermediari che hanno scelto o sceglieranno di operare con noi. Siamo convinti di avere qualcosa da dire e da offrire rispetto ai competitori. Non solo per quanto riguarda il prezzo, ma soprattutto in termini di valore del servizio. Siamo impegnati a trasferire

nel mercato nazionale l’approccio innovativo che ha permesso a QBE – che celebra nel 2011 i 125 anni dalla fondazione – di diventare uno dei principali gruppi assicurativi a livello mondiale”.