

## PRIMO PIANO

# Aon a sostegno dell'Ucraina

Aon ha annunciato un programma assicurativo da 350 milioni di dollari, il primo nel suo genere, con la U.S. International Development Finance Corporation (Dfc), progettato per costruire capacità assicurativa e accelerare nuovi investimenti di capitale e ripresa economica in Ucraina.

Il broker internazionale, uno dei più grandi player assicurativi che operano nel paese invaso dalla Russia, ha coordinato una linea completa di riassicurazione da 50 milioni di dollari, lavorando a stretto contatto con la Dfc e il ministero ucraino per lo Sviluppo dell'economia e del commercio per supportare l'emissione attiva e continua di polizze di rischio di guerra sul campo per le aziende che operano in Ucraina (war reinsurance programme).

Aon e la Dfc statunitense hanno collaborato per altri 300 milioni di dollari nella assicurazione contro i rischi di guerra specificamente progettata per i settori sanitario e agricolo dell'Ucraina. "Il capitale – ha dichiarato Eric Andersen, presidente di Aon, nel corso della Ukraine Recovery Conference di Berlino – non andrà dove non sarà protetto". Questo programma, definito "senza precedenti", secondo Andersen "è destinato a sbloccare e accelerare gli investimenti in Ucraina in un momento in cui la necessità è più acuta".

**Beniamino Musto**

## COMPAGNIE

# Beazley: non solo financial lines

**Fred Kleiterp, european manager di Beazley, illustra gli obiettivi e i punti di forza della sua compagnia: una società giovane e dinamica, che intende dimostrare di poter offrire al nostro mercato molto più che delle "semplici" assicurazioni specialty**

Beazley è una compagnia nata nel 1986, all'interno del mercato dei **Lloyd's di Londra**.

A quell'epoca il mercato assicurativo in Usa e Canada denunciava andamenti negativi e una grave crisi di capacità. La compagnia decise allora di attraversare l'oceano e cominciare a operare in tale difficile contesto, attraverso una struttura definita internamente **US platform** e costituita da **Beazley Insurance Company Inc.** e **Beazley America Insurance Company Inc.**

Successivamente, per operare più comodamente in Europa, il gruppo ha fondato una società in Irlanda: la **Beazley Insurance dac**. e da qui ha poi aperto uffici in Regno Unito, Francia, Spagna, Svizzera e Germania.

Attualmente, la produzione proviene principalmente dal mercato Lloyd's che, con oltre 4,5 miliardi di dollari nel 2023, rappresenta la parte prevalente del fatturato. Nello stesso anno, il mercato non-Lloyd's, rappresentato dalle compagnie operanti in Usa ed Europa, vantava un fatturato di poco meno di 1 miliardo di dollari (circa 603 milioni e mezzo negli Usa e 300 milioni di dollari in Europa, rispettivamente). I rami prediletti sono quelli delle specialty lines, come responsabilità civile professionale, D&O, cyber, ma anche cat-nat, Responsabilità ambientale e tutti quei contesti nei quali la compagnia può far valere l'apporto dei suoi sottoscrittori altamente specializzati.

"Il mercato italiano è molto sofisticato – spiega **Fred Kleiterp** european manager di Beazley – ma ha ancora una bassa penetrazione assicurativa in alcuni rami, il che significa che per noi è molto attraente, perché ci permette di fornire il nostro valore aggiunto per fare davvero la differenza."

Avendo lavorato per oltre 20 anni presso **Swiss Re Corporate Solutions**, Kleiterp ha potuto acquisire una lunga esperienza e una conoscenza approfondita del mercato europeo: il suo compito è ampliarlo e diversificarlo il più possibile.

"La compagnia – dice Kleiterp – ha individuato tre priorità per il mercato europeo. La prima riguarda il comparto delle aziende grandi e medie, alle quali intendiamo offrire i nostri prodotti cyber, D&O e responsabilità ambientale, ma anche le coperture per i cosiddetti *political risks*, come il terrorismo, e poi property, segnatamente per quanto concerne i rischi catastrofali".

Dalla sua passata esperienza presso Swiss Re, Kleiterp riconosce che in Italia c'è bisogno di capacità sui rischi catastrofali. "Crediamo – osserva Kleiterp – che il cosiddetto cat-nat stia diventando sempre più un ramo specializzato e pensiamo di poter svolgere un ruolo interessante in questo settore. Non parliamo solo di rischio terremoto, ma anche dei rischi connessi agli eventi atmosferici (come la grandine) e delle alluvioni: siamo consapevoli che il mercato sia ancora molto sotto assicurato sotto questo aspetto".

La seconda priorità si concentra sul mercato degli special risks, tradizionalmente un punto di forza per Beazley. "In questo settore intendiamo sviluppare l'offerta per M&A (Merger & Acquisitions o Transactional Risk Insurance, cioè le soluzioni offerte alle aziende durante le operazioni di acquisizione e/o fusione, ndr), aviazione, energie rinnovabili e contingent risks, stando sempre attenti ad approfittare delle nostre conoscenze approfondite per identificare i rischi migliori e posizionarci dove riteniamo di poter fare davvero differenza". (continua a pag 2)



Fred Kleiterp, european manager di Beazley

(continua da pag 1) Nel comparto delle piccole e medie aziende, infine, Beazley intende operare attraverso un numero selezionato di intermediari, utilizzando una piattaforma sviluppata con successo su altri mercati, per migliorare l'efficienza dell'offerta in un ambito caratterizzato dalla polverizzazione di un gran numero di rischi. In questo segmento, sono disposti a offrire ai loro partner anche deleghe alla sottoscrizione e riassicurazione.

## IL MODELLO DI BUSINESS PREVISTO PER L'ITALIA

L'azienda non ha ancora una presenza diretta in Italia e opera dall'hub di Barcellona. Qui vi sono circa 60 dipendenti e tra questi sette parlano la nostra lingua e conoscono le caratteristiche del mercato italiano.

“Per adesso vogliamo continuare su queste basi, ma preferiamo non fare statements per il futuro. Al momento – prosegue Kleiterp – operiamo tramite broker, al di fuori del mercato Lloyd's che manteniamo a Londra. L'idea è quella di sfruttare la nostra expertise a livello locale, senza mai perdere di vista le problematiche che interessano il vostro mercato. Insomma, vogliamo essere locali, approfittando della nostra global expertise e facendo in modo che i broker non debbano raggiungere Londra per contattarci”.

La compagnia intende quindi concentrarsi sul mercato dei broker, anche se potrebbe essere interessata a collaborare con alcune Mga, i cosiddetti *Managing general agent* (ovvero quegli intermediari assicurativi che ricevono deleghe su determinate funzioni di sottoscrizione e gestione dei rischi, da parte delle compagnie di assicurazione), purché dimostrino di possedere sufficienti capacità e organizzazione, per poter eventualmente completare e integrare quelle di Beazley.

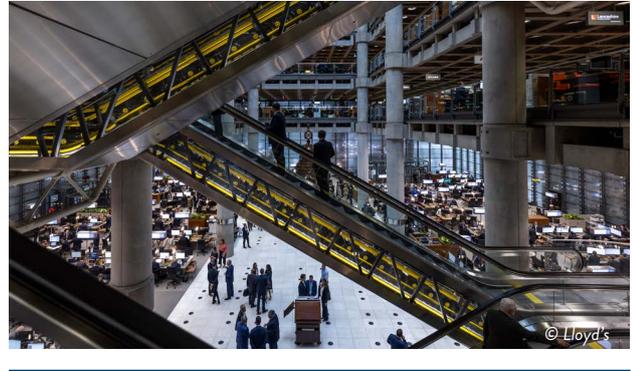
“Siamo conosciuti soprattutto per i nostri prodotti cyber e sulle financial lines, ma c'è molto di più e vorremmo dimostrarlo. Siamo infatti coscienti che viviamo in un mondo sempre più soggetto a rischi diversi: pensiamo alle sfide rappresentate dalla questione del cambiamento climatico e dell'avanzamento tecnologico, ad esempio. In quest'ambito un assicuratore *specialty* come noi può offrire prodotti nuovi: in poche parole, pensiamo di essere in grado di offrire veramente un'alternativa”, sottolinea Kleiterp.

Sul cyber, ad esempio, Beazley opera da molto tempo e ritiene che si tratti di un mercato estremamente complesso, nel quale ha però acquisito la necessaria capacità tecnica. Sotto questo profilo, gli esperti della compagnia sono coscienti di quanto sia vitale che il prodotto assicurativo non rimanga un'offerta *stand alone*, ma comprenda quei servizi di assistenza e prevenzione del danno che possono garantire risultati positivi.

## IL PROGRESSO TECNOLOGICO E LA SFIDA DELL'AI

Dalla questione cyber a quella dell'intelligenza artificiale il passo è breve. “L'AI rappresenta per noi un'opportunità, ma anche un rischio. Il nostro motto – evidenzia Kleiterp – è cercare di agire sempre nel modo più appropriato, dunque apprezziamo le opportunità che l'AI offre, in termini di innovazione e aumento dell'efficienza, ma pensiamo che l'ultima scelta sia sempre dell'uomo. Si tratta di uno strumento prezioso che non potrà mai rimpiazzare l'elemento umano e siamo anche coscienti dei problemi che l'abuso dell'AI può creare. Pensiamo alle questioni di discriminazione contro le quali si è espressa la Commissione Europea: insomma, sappiamo che non si tratta di uno strumento perfetto”.

Per quanto riguarda la possibilità di assicurare il rischio derivante dall'utilizzo dell'intelligenza artificiale, l'azienda ha alcuni gruppi di lavoro che lavorano su soluzioni innovative: “Siamo sempre interessati a prodotti che sfruttino questo straordinario sistema innovativo e pensiamo che sia possibile andare ben oltre l'assicurazione. Ma se si trattasse di coprire, ad esempio, le conseguenze del rischio legato alla diffusione di fake news o a eventuali discriminazioni, pensiamo che si tratti di rischi ancora troppo poco specifici per diventare materia di assicurazione e che, semplicemente, non vi sia ancora un buon motivo per approfondirli”. (continua a pag 3)



in

 **Insurance  
Connect**

è su LinkedIn

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag 2)

## ASSICURARE RESPONSABILMENTE

Beazley ha dedicato molto tempo a sviluppare ed integrare nella policy aziendale i cosiddetti fattori Esg. La salvaguardia dell'ambiente e le questioni inerenti la sostenibilità sociale sono centrali per la compagnia. Kleiterp tiene a precisare che, al di là della questione ambientale, che pure ritiene importantissima, la compagnia è fortemente impegnata sul piano della governance e del rispetto della diversità. "Si tratta semplicemente di una questione di responsabilità per una compagnia come la nostra, interessata a fare sempre la cosa giusta anche sul piano dell'ambiente e della diversità".

È un argomento ritenuto tanto importante da dedicargli un *Responsible Business Report*, nel quale sono riassunte doviziosamente la politica del gruppo per la sostenibilità ambientale e sociale.

Beazley non ritiene che la sua origine britannica rappresenti una limitazione, alla luce della Brexit, o che le stringenti regole imposte dall'Ue in ambito finanziario e assicurativo possano rappresentare un ostacolo per la realizzazione dei suoi piani di crescita. Ha fondato una compagnia in Irlanda proprio per seguire e sviluppare il mercato europeo e si ritiene europea a tutti gli effetti: "Fare la cosa giusta – conclude Kleiterp – riguarda la nostra politica Esg, senza che vi sia bisogno di fonti giuridiche particolari".

**Cinzia Altomare**

## RISK MANAGEMENT

# Nuovi rischi, Swiss Re teme l'effetto valanga

**Il riassicuratore svizzero identifica 16 nuovi pericoli in grado a loro volta di generare nuove minacce in tutto il pianeta: eventi come le catastrofi naturali, interruzioni delle forniture energetiche o del commercio internazionale, attacchi informatici o il sottofinanziamento della sanità**

I confini dell'incertezza sono sempre più sottili, e assumono sempre di più una dimensione globale. Lo mette in chiaro **Swiss Re**, che in un report identifica 16 rischi emergenti che sarebbero potenzialmente in grado di innescare un incontrollabile effetto valanga su scala planetaria. Le catastrofi naturali, è uno degli esempi evidenziati da Swiss Re, provocano danni alle proprietà e perdite di vite umane, ma gli effetti collaterali possono essere altrettanto negativi. Gli incendi possono contaminare o rendere inaccessibili le fonti d'acqua. Inondazioni e tempeste possono danneggiare le reti energetiche e interrompere quelle di trasporto, bloccando fabbriche e produzione. Se vengono colpite infrastrutture strategiche, per esempio quelle della finanza digitalizzata, o le catene di approvvigionamento delle merci, la conta dei danni può diventare enorme.

I cambiamenti climatici e i problemi del commercio internazionale, sostiene il riassicuratore svizzero, si ripercuotono sui sistemi sanitari oggi sotto pressione in tutti i paesi del mondo, non solo in Italia. L'accesso all'acqua pulita o ai servizi igienici o la disponibilità di beni come le medicine possono essere compromessi a causa di eventi improvvisi. Tutto ciò, oltre a rappresentare già di per sé un danno, provoca ulteriori effetti come l'aumento della spesa sanitaria, l'assenteismo, la carenza di personale. Secondo Swiss Re, "l'indebolimento dei servizi sanitari aumenta esponenzialmente i rischi, non solo perché ritardi o inadeguatezza delle cure contribuiscono ad aumentare la morbilità e la mortalità degli individui, ma anche perché rendono le società nel loro complesso più vulnerabili".

Dopo le interruzioni del commercio internazionale che si sono verificate durante la pandemia, si legge inoltre nel rapporto, la sicurezza delle supply chain era diventata una priorità. L'attenzione ora è tornata a focalizzarsi sulla riduzione dei costi nel breve periodo. La crisi del Mar Rosso, con i bombardamenti delle navi occidentali da parte degli Houthi yemeniti, mostra come il commercio internazionale sia ancora vulnerabile, e secondo Swiss Re è probabile che le principali rotte di approvvigionamento mondiale diventino meno sicure.



#115  
giugno 2024

## INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per  
il settore assicurativo

# Insurance Review

## Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

**Abbonati su [www.insurancereview.it](http://www.insurancereview.it)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

**oppure scarica l'app Insurance Review**



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

UNA  
ALL'ASCOI

PERITI 18 ATTUA

do i sinistri  
quenza  
complessi

Ardonagh,  
di un broke  
intraprend

### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 13 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577