

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Della Penna (Assiteca): “Molti yacht, pochi assicuratori”

Nicola Capuzzo · Wednesday, April 20th, 2022

Pioggia di ordini per barche nuove, grande dinamismo anche nel mercato dell'usato, file nei cantieri per i lavori di refit, nuovi armatori che si affacciano al mercato: in questo contesto quasi idilliaco per la nautica da diporto c'è un “però”, e nemmeno trascurabile, anzi.

Parliamo del mercato assicurativo, in cui si stanno verificando due fenomeni contrastanti tra loro: da un lato gli armatori avvertono una sempre maggiore necessità di proteggere le proprie barche con coperture adeguate, dall'altro invece le compagnie assicuratrici “latitano” un po' a venire incontro a questa forte richiesta, valutando un rischio di danni ancora piuttosto elevato, che, a sua volta, mette in serio dubbio la redditività del business.

Questo scenario, del resto, è tutt'altro che puramente teorico, essendosi verificato qualche anno fa in occasione di eventi come i diversi uragani ormai frequenti negli Stati Uniti o la mareggiata che ha spazzato via il porto di Rapallo nel 2018, che hanno avuto come conseguenza quella di convincere le compagnie assicuratrici o ad abbandonare lo yachting, scottate dai pesanti risarcimenti che hanno dovuto sostenere, o a ridimensionare l'interesse per questo mercato.

Chi invece scommette sulle possibilità della nautica, tanto da aver deciso pochi mesi fa di dedicare una sezione apposita a questa nicchia, è Assiteca, gruppo di brokeraggio quotato in Borsa (Euronext Growth Milan) che si occupa di attività di analisi dei rischi, consulenza, intermediazione e gestione del portafoglio assicurativo.

Con SUPER YACHT 24 analizza il momento del mercato Sabrina Della Penna, responsabile della divisione Yacht & Shipyard di Assiteca.

Come fa un tornado negli Stati Uniti ad avere conseguenze sul mercato italiano?

“Il mercato delle assicurazioni è sempre più globale ed eventi atmosferici estremi di quel genere, oggi purtroppo sempre più frequenti, impattano su tutto il mercato. Molte compagnie negli ultimi 4-5 anni hanno deciso di ritirarsi dallo yachting, dove oggi assistiamo a una concentrazione di pochi operatori”

La mareggiata di Rapallo ha lasciato ancora conseguenze?

“Sì, perché ha fatto capire che anche in Mediterraneo possono succedere quei fenomeni naturali di

ampia portata che prima credevamo tipici solo di altre aree geografiche, lontane da noi. Molti assicuratori specializzati hanno addirittura chiuso, mentre i grandi gruppi generalisti hanno ridotto la propria presenza nella nautica. Dal punto di vista dell'utenza quello di Rapallo però è stato un caso anche positivo perché ha messo in luce la serietà della maggior parte degli operatori, che hanno gestito le fasi di accertamento del danno e del risarcimento dei clienti in tempi mediamente molto rapidi”

Cosa è cambiato per le compagnie assicuratrici?

“Oggi si tutelano di più dedicando una maggiore attenzione all'analisi del rischio. Ci sono fattori che si guardano con maggiore attenzione, specie per le barche più grandi o i megayacht, prima in pratica bastava sapere anno di costruzione, cantiere e modello”

Oggi invece?

“Si analizzano attentamente elementi come la velocità massima e quella di crociera della barca, il sistema di propulsione, i materiali usati e anche il curriculum del comandante e dell'equipaggio. Per fare un esempio l'uso di eliche di superficie è visto come un fattore di rischio maggiore, così come un età superiore ai 10 anni per una barca rappresenta un po' uno spartiacque ”.

Il futuro aumento del parco nautico, con la consegna dei tanti yacht che oggi sono in costruzione, che conseguenze avrà per voi?

“Ci auguriamo che questo si traduca anche in un'inversione di tendenza da parte delle compagnie assicuratrici, che tornino a vedere la nautica come un settore appetibile dal punto di vista del business. Il fenomeno, di nuovo, è comunque globale e non italiano, nei paesi nostri vicini assistiamo alle stesse dinamiche. E' necessaria però anche una presa di coscienza da parte delle aziende”

Vale a dire?

“Bisogna che le compagnie capiscano che per operare nella nautica servono competenze specifiche, purtroppo i professionisti con grandi capacità ed esperienza che operavano fino a qualche anno fa una volta terminato il proprio percorso lavorativo sono stati sostituiti da algoritmi”.

Assiteca assicura un parco nautico di circa 300 barche, da piccoli gozzi a barche di decine di milioni di euro di valore. “Il mercato oggi è di domanda e non di offerta, affidarsi a professionisti sempre più preparati e con conoscenze approfondite di prodotti e servizi è fondamentale” conclude la Della Penna.

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT](#)



Sabrina Della Penna

This entry was posted on Wednesday, April 20th, 2022 at 10:21 pm and is filed under [Services](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.