

RISCHI DEL XXI SECOLO

Il broker assicura i pirati, la nuova Isola del Tesoro

di **Riccardo Sabbatini**

Cambiamenti climatici, catastrofi naturali e anche i pirati nel golfo di Aden. Così le assicurazioni aggiornano il catalogo dei rischi, con risultati sorprendenti. Joe Plumeri, ceo di

Willis (terzo gruppo di brokeraggio al mondo) spiega che in due anni «la pirateria nel golfo di Aden è divenuta il maggior problema del commercio mondiale». Quattro anni fa, racconta Plumeri, la polizza antipirateria fu accolta con scetticismo:

«Nel 2009 stimiamo che 100 milioni di dollari di nuovi premi sono entrati nel mercato per l'incremento delle coperture, gran parte dei quali sono stati pagati per i sinistri».

Intanto, Willis ha avviato, con il Willis research network,

il maggior progetto mondiale di collaborazione tra l'industria assicurativa e 40 università e centri di ricerca scientifici. E punta su una piattaforma telematica per aiutare gli operatori a trovare la copertura migliore.

Servizio ▶ pagina 39

Polizze. Plumeri (Willis): «Assicurazioni in campo contro il rischio-bucanieri» **Pag. 39**

INTERVISTA Joe Plumeri Ceo di Willis

«Assicurazioni in campo contro il rischio-bucanieri»

Dalle polizze sui pirati nuovi premi per 100 milioni

Riccardo Sabbatini

Una sorta di iTunes dei rischi dove il broker alla ricerca di una copertura assicurativa può trovare la compagnia migliore, quella che ha il maggiore «appetito» per quel rischio. È WillPlace la piattaforma telematica messa a punto da Willis, il terzo gruppo di brokeraggio assicurativo al mondo, che oggi viene presentata ufficialmente a Milano. Il progetto è nato proprio nella penisola che sarà anche il primo paese dove verrà sperimentata. I broker di Willis - un network presente in 12 paesi - potranno così fornire una best execution ai loro clienti entrando in contatto diretto, attraverso la piattaforma telematica, con l'offerta fornita dai maggiori provider assicurativi al mondo.

A parlare di WillPlace - un'occasione per fare anche il punto sul difficile momento che il settore assicurativo attraversa - è lo stesso ceo mondiale del gruppo Joe Plumeri, che vede nel progetto la conferma di un'espressione da lui stesso coniata. «Dobbiamo essere "global", mettere a disposizione di una clientela locale le esperienze

che accumuliamo in tutti i paesi. Se la migliore copertura per un nostro cliente di Rio è con una compagnia di Roma, perché non metterli in contatto?».

La ricerca di soluzioni innovative sta diventando la via obbligata per un settore, quello assicurativo, che sta sperimentando gli effetti della crisi economica: Questa esercita una pressione al ribasso sui premi e la fase "soft" del mercato - è la previsione di Plumeri - proseguirà almeno fino alla fine del 2010. «La natura ferocemente competitiva del nostro business - spiega - non è mai stata tanto accanita».

Le perdite assicurative aumentano ma, a differenza di ciò che normalmente si verifica, i premi rimangono al palo ed i margini degli assicuratori si riducono. Nel primo trimestre del 2010 - sottolinea Plumeri - «vi è stato un record di perdite per catastrofi naturali segnato dai 16 miliardi di dollari pagati per il sisma in Cile, la tempesta Xynthia in Europa ed altri eventi». Sono anche l'effetto dei mutamenti climatici del pianeta. «Abbiamo investito milioni per il Willis research

network, la più ampia forma di collaborazione al mondo tra l'industria assicurativa e 40 tra le principali università e centri scientifici. Un recente studio stima, tra l'altro, gli effetti di una nuova eruzione del Vesuvio. Vi sarebbero 8 mila vittime, 13 mila feriti e danni per più di 24 miliardi di dollari».

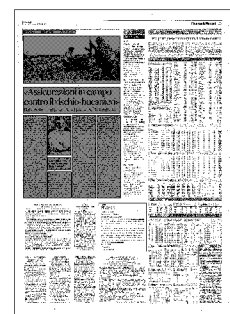
Vi sono poi i nuovi rischi emergenti. «Lo sa che in due anni la pirateria nel golfo di Aden è cresciuta come una palla di neve ed è divenuta il maggior problema del commercio mondiale? Quando noi abbiamo messo a punto una specifica polizza, quattro anni fa, dicevano che ero un pazzo. Ma nel 2009 stimiamo che 100 milioni di dollari di nuovi premi sono entrati nel mercato per l'incremento delle coperture, gran parte dei quali sono stati pagati per i sinistri».

La crisi spinge le compagnie a cercare nuove soluzioni ma libera anche risorse. Proprio ieri

Willis ha annunciato l'ingresso nel gruppo, come vice presidente e ceo di una nuova unita (Willis global solution) di Martin Sullivan, ex amministratore delegato di Aig. Le difficoltà che molte

compagnie attraversano, avvierà anche una nuova fase di consolidamento nel settore? «Dovrebbe essere così ma non vi sono segnali che stia avvenendo». E così la strategia di Willis, «pur non trascurando opportunità, stima una crescita per linee interne costruendo un business coeso e di lungo periodo».

Anche nel difficile scenario il gruppo di Plumeri non rinuncia alle battaglie di principio, come quella contro le *contingent commission* (commissioni che le compagnie versano ai broker in proporzione all'ammontare dei premi indirizzati verso le loro polizze). A causa dei potenziali conflitti d'interesse il procuratore generale di New York Eliot Spitzer le aveva messe al bando nel 2004 ma dall'inizio di quest'anno i divieti sono stati rimossi. «Noi non siamo arretrati di un centimetro - spiega Plumeri - non accettavamo né accette-



remo *contingent commission*. Il broker non può avere contemporaneamente due padroni. Come può andare giù duro a cercare il migliore premio per il suo cliente se questo significa perdere le commissioni d'incentivo che la compagnia gli versa?»

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'«ITUNES» DEL SETTORE
«Con WillPlace i broker
trovano la copertura
migliore entrando in
contatto con le offerte»**



Manager. Joe Plumeri



Pronti all'assalto. Due pirati somali si preparano all'arrembaggio nel Golfo di Aden