

PRIMO PIANO

## Hormuz, la polizza di Trump

Il presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha ordinato all'International Development Finance Corporation di fornire polizze assicurative contro il rischio politico e garanzie finanziarie agli operatori del commercio marittimo che transitano nel Golfo Persico. Trump, in un post sul social media Truth, ha inoltre affermato che la marina statunitense, se necessario, è pronta a scortare le petroliere attraverso lo stretto di Hormuz. L'iniziativa della Casa Bianca si propone in questo modo di contenere la crescita del prezzo dell'energia che si è registrato a seguito dell'attacco di Stati Uniti e Israele all'Iran. "Qualunque cosa accada, gli Stati Uniti garantiranno il libero flusso di energia nel mondo", ha scritto Trump.

Si stima che circa un quinto del petrolio mondiale transiti attraverso lo stretto di Hormuz. Come già emerso in varie analisi, i premi assicurativi per il rischio guerra nella regione sono aumentati in maniera vertiginosa, con alcune imprese del settore che hanno deciso di rivedere o addirittura eliminare la propria esposizione a questo business. Tutto ciò avrebbe già generato un incremento di costi operativi per le compagnie di navigazione, spingendo al rialzo il prezzo dell'energia.

Non è la prima volta che gli Stati Uniti offrono una copertura assicurativa alle navi petroliere. La stessa cosa era avvenuta durante il conflitto fra Iran e Iraq negli anni '80 e lo scenario si era ripetuto anche dopo gli attacchi dell'11 settembre 2001, quando il governo emise coperture per garantire l'operatività del commercio marittimo.

Giacomo Corvi

RISK MANAGEMENT

## Rischi catastrofali, la strategia di The Geneva Association

**Un recente rapporto dell'associazione illustra potenzialità e limiti di forme di partenariato fra pubblico e privato per la gestione di fenomeni come le catastrofi naturali, gli attacchi informatici e le pandemie. Il modello risulta efficace, ma non può limitarsi al solo indennizzo del danno: servono strumenti di prevenzione e incentivi per la crescita della capacità di mercato**

Ci vorrà una collaborazione ancora più stretta fra pubblico e privato per riuscire in futuro a prevenire, gestire ed eventualmente coprire le perdite che i sinistri di grandi dimensioni, a cominciare dalle catastrofi naturali e dai sinistri informatici, potranno provocare in tutto il mondo. La crescita di frequenza e intensità di simili eventi sta già oggi mettendo in crisi le capacità di copertura del mercato assicurativo e le concrete possibilità di un intervento statale efficace per sostenere le iniziative di ripresa e ripristino delle attività. Per questo, stando a un recente rapporto di **The Geneva Association**, sarà fondamentale puntare nei prossimi anni su forme di partenariato fra pubblico e privato che possano garantire alle popolazioni tutta la protezione di cui hanno bisogno.

Bastano pochi numeri per comprendere la gravità del fenomeno. L'associazione si concentra in particolare sul gap di copertura sulle catastrofi naturali. Il rapporto, a tal proposito, evidenzia che fra il 1980 e il 2024 eventi come inondazioni, incendi e terremoti hanno provocato danni complessivi stimati in 6.900 miliardi di dollari in tutto il mondo: di questi, solo un terzo risultava soggetto a una qualche forma di copertura. "Le perdite non assicurate frenano la ripresa economica e costringono i governi a interventi di ripresa e ricostruzione che possono risultare lenti, imprevedibili e destabilizzanti per il bilancio pubblico", si legge nel rapporto.

### UN INDENNIZZO NON BASTA

Ecco allora la necessità di istituire forme di partenariato fra pubblico e privato che possano almeno consentire di giungere a una maggiore condivisione del rischio, di ridurre il gap di protezione e quindi di definire modelli di intervento più rapidi ed efficaci in caso di sinistro. Di simili iniziative, com'è noto, se n'è parlato moltissimo negli ultimi anni in tutto il mondo. E sono tanti gli esempi di partnership strette fra pubblico e privato per tentare di migliorare la gestione del rischio correlato a fenomeni come catastrofi naturali, attacchi informatici e pandemie. Peccato però che tutto questo, secondo il rapporto, non sia sufficiente per garantire a cittadini e imprese la protezione di cui avrebbero bisogno. E che anzi, continua l'associazione, simili modelli dovrebbero essere solo il passaggio conclusivo di una strategia basata su tre pilastri che contempla anche la prevenzione del rischio e l'allargamento della capacità di mercato.



© Alexandre P. Junior - Pexels

“I programmi assicurativi realizzati attraverso partnership fra pubblico e privato possono essere limitati soltanto all’assorbimento passivo di eventuali shock finanziari, con la semplice erogazione di un indennizzo dopo un disastro”, ha commentato **Jad Ariss**, managing director di The Geneva Association. “Per restare sostenibili in uno scenario di rischio in decisa crescita – ha proseguito – questi modelli devono diventare motore di resilienza, rafforzando gli strumenti di prevenzione, migliorando gli incentivi per ridurre l’esposizione al rischio, aiutando le società a riprendersi più velocemente e contenendo la pressione sui bilanci pubblici”.

### PREVENZIONE E CAPACITÀ DI MERCATO

Il primo pilastro della strategia elaborata dall’associazione è dunque la prevenzione e la mitigazione del rischio. In questo contesto, secondo il rapporto, le amministrazioni pubbliche possono ricoprire un ruolo di primo piano. “I governi possono realizzare progetti infrastrutturali e predisporre incentivi per ridurre il rischio di cittadini e imprese, attraverso per esempio la definizione di piani territoriali e di codici edilizi”, illustra la ricerca. Centrale, in questo ambito, è poi anche la promozione di una cultura del rischio che possa consentire alla popolazione di avere una maggiore percezione della propria esposizione alla minaccia portata da fenomeni come catastrofi naturali e attacchi informatici.

Proprio la consapevolezza del rischio costituisce un elemento fondamentale per sviluppare il secondo pilastro della strategia, ossia l’incremento della capacità di mercato. “I cittadini investono pochissimo in protezione e coperture assicurative per mancanza di risorse finanziarie, bias comportamentali e la convinzione che, in ogni caso, i governi forniranno comunque qualche strumento di supporto dopo il disastro”, si legge nel rapporto. In un simile scenario, è difficile pensare che le compagnie assicurative possano raggiungere la capacità di mercato necessaria per garantire alla popolazione la protezione di cui ha bisogno a un prezzo accessibile. Per questo l’associazione invita i governi ad accompagnare gli interventi per la prevenzione e la mitigazione del rischio con iniziative che possano favorire lo sviluppo del mercato, come campagne di comunicazione e di informazione rivolte a cittadini e imprese.

### LE SFIDE DI UN PARTENARIATO

Solo allora si può pensare di procedere con l’istituzione di modelli di partenariato fra pubblico e privato per la gestione e la copertura del rischio, terzo pilastro della strategia elaborata dall’associazione. Anche in questo caso, tuttavia, è bene adottare le dovute cautele. “Queste forme di partnership sono complesse da definire e possono essere costose per i governi”, ha osservato **Hélène Schernberg**, director public policy & regulation di The Geneva Association. “C’è bisogno di un processo decisionale strutturato che misuri il gap di protezione, sfrutti tutte le possibili iniziative di mitigazione del rischio, sostenga la crescita dei mercati assicurativi privati, definisca il livello di esposizione che legittima l’intervento e stabilisca – ha aggiunto – una soglia fiscale esplicita per la restante parte di rischio che lo stato è disposto ad assorbire”.

Sono quattro, più nel dettaglio, le sfide che si pongono davanti a chi desidera istituire forme di partenariato per la gestione del rischio: evitare garanzie statali illimitate per contenere gli oneri a lungo termine sulle finanze pubbliche; favorire la concorrenza e l’innovazione di mercato; garantire l’accessibilità degli strumenti messi a disposizione dagli operatori del settore; e infine garantire una rapida liquidazione degli indennizzi in caso di sinistro. “I partenariati fra pubblico e privato sono spesso un elemento essenziale per garantire l’assicurabilità di rischi potenzialmente disastrosi”, si legge nelle battute conclusive del rapporto. “Per assicurare la gestione delle minacce in un mondo di rischi crescenti e sempre più sistemici, la loro progettazione e operatività devono essere parte di una strategia proattiva di risk management che dia la priorità alla riduzione del rischio, preservi la disciplina del mercato, protegga i bilanci pubblici e infine – conclude il rapporto – mantenga un certo livello di legittimità sociale”.

G.C.



Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Clima, l'appello di Mapfre](#)
- [Catastrofi naturali, ecco le linee guida del G7](#)

RICERCHE

## Women's health, un'altra disparità di genere

**Circa il 90% degli investimenti privati nel settore salute confluisce in soli tre ambiti: fertilità, maternità e oncologia. Restano scoperte vaste aree ad alto impatto clinico ed economico, tipiche del femminile, come le malattie cardiovascolari e metaboliche, le patologie autoimmuni, l'endometriosi e i disturbi legati alla menopausa**

Nonostante donne e ragazze rappresentino la metà della popolazione mondiale, per la loro salute gli investimenti sanitari privati sono solo il 6% del totale mondiale. La salute femminile continua a restare ai margini del capitale privato globale, scrivono gli analisti di **The Boston Consulting Group**, nel loro *Women's Health Investment Outlook*, pubblicato recentemente.

Oltre 25 soggetti provenienti dal mondo della finanza, dell'industria e dalle organizzazioni non governative hanno fornito spunti per questo report, che affronta le lacune nella comprensione dei flussi di investimento nella salute femminile, delle opportunità di mercato e dei bisogni da coprire.

Per quantificare i flussi d'investimento privati nell'assistenza sanitaria dedicata alle donne negli ultimi cinque anni, il report ha introdotto il *Women's Health Investment Index*. La ricerca mostra che circa il 90% dei capitali confluisce in tre ambiti tipici della salute femminile, ma non esclusivi: parliamo della salute riproduttiva, della maternità e dell'oncologia. Restano scoperte, per così dire, vaste aree ad alta prevalenza e alto impatto clinico ed economico: tra queste ci sono le malattie cardiovascolari, prima causa di morte nelle donne, i disturbi metabolici, le patologie autoimmuni, l'endometriosi e i disturbi legati alla menopausa.

### Quanto rende la salute femminile

Sono state trascurate importanti aree di bisogno in patologie e condizioni ad alta incidenza e prevalenza che colpiscono le donne in modo unico, diverso e sproporzionato, come le già citate malattie cardiovascolari, l'osteoporosi,

la menopausa e il morbo di Alzheimer. Una recente analisi, sempre di Bcg, stima che affrontare efficacemente queste quattro aree terapeutiche per le donne negli Stati Uniti potrebbe sbloccare un valore di mercato, per la sanità privata, da oltre 100 miliardi di dollari entro il 2030.

I rendimenti degli investimenti nella cosiddetta *women's health economy* sono insiti nei principali driver delle performance: quando la salute delle donne migliora, commentano da Bcg, aumenta la partecipazione al mercato del lavoro, la produttività e i rischi di mercato diminuiscono. In tutti i settori e asset class, gli investitori stanno riconoscendo sempre più che la salute delle donne non è un segmento di nicchia, ma "una frontiera di crescita sottocapitalizzata".

### Alla ricerca dei corretti endpoint clinici

Molte condizioni che riguardano la salute femminile, come l'endometriosi, la sindrome dell'ovaio e gli effetti collaterali della menopausa, al momento non dispongono di endpoint standardizzati e validati, cioè quei segnali univoci che fungono da criterio di valutazione clinica di una patologia. Un esempio: nell'osteoporosi, l'accettazione della densità minerale ossea come endpoint surrogato per il rischio di frattura ha ridotto la dipendenza dai risultati a lungo termine e ha consentito approvazioni scientifiche e cliniche più rapide e meno costose.

Ma per le patologie elencate, la mancanza di questi endpoint complica la progettazione degli studi clinici, allunga i tempi di studio e aumenta del rischio di investimento nelle possibili cure. La definizione di endpoint specifici per sesso, e rilevanti per la patologia, fanno notare gli analisti, offre il potenziale per migliorare la progettazione degli studi e rafforzare la prevedibilità per gli investitori.

### L'equilibrio tra innovazione e rischio

È bene però sottolineare che, senza una validazione rigorosa, gli endpoint surrogati possono a loro volta introdurre nuovi rischi: "trovare il giusto equilibrio tra l'innovazione e il mantenimento di solidi standard di sicurezza ed efficacia è quindi essenziale", si precisa nel report.

Nel campo delle malattie rare, la **Fda** statunitense e l'**EMA** europea hanno creato quadri teorici personalizzati con endpoint surrogati per accelerare le approvazioni, il che ha aumentato notevolmente l'innovazione e i flussi di capitale anche per popolazioni di pazienti ridotte: nel primo trimestre del 2024, a livello globale, le aziende farmaceutiche specia-



© Marcus Rocha - Pixabay

lizzate in malattie rare hanno raccolto 7,1 miliardi di dollari in finanziamenti pubblici, con un aumento del 307% rispetto allo stesso trimestre del 2023, a dimostrazione della fiducia degli investitori nel mercato.

### Aumentano le disparità di genere

Nuove iniziative, quindi, stanno ridefinendo la tecnologia nel campo sanitario, la scienza dei dati e la prevenzione: banalmente, "una popolazione più sana è alla base di un'economia più forte e resiliente", fa notare **Trish Stroman**, managing director e senior partner di Bcg, "e il raggiungimento della parità richiede investimenti coordinati nella ricerca incentrata sulla salute delle donne; nei dati disaggregati per sesso e genere; nell'accesso equo alle cure; nei modelli di finanziamento che premiano la creazione di valore a lungo termine".

Purtroppo, gli investimenti limitati e la conseguente mancanza di prodotti e servizi che soddisfino le esigenze di donne e ragazze aggravano le disparità sanitarie. Le donne possono vivere più a lungo degli uomini, ma trascorrono il 25% in più della loro vita in cattive condizioni di salute o con una disabilità (dati del 2024 presentati nel report *Closing the women's health gap*, dal **World Economic Forum**). Si tratta di uno squilibrio che erode il benessere generale e la partecipazione femminile al mercato del lavoro.

### Le aree ad alto potenziale

Il gap è evidente se si guardano alcuni dati: ad esempio, ben il 50% degli investimenti privati nelle aziende specializzate nella salute delle donne rimane nelle fasi iniziali (*earliest stages*), rispetto al 32% del settore health, in generale. Notevole anche lo squilibrio geografico: il Nord America e l'Europa, come è facile immaginare, dominano nello sviluppo e nei deal del settore, mentre i paesi a basso e medio reddito sono sottorappresentati nonostante l'elevato carico di patologie

che colpiscono le donne nello specifico.

Il rapporto evidenzia, poi, sei aree ad alto potenziale di crescita che indicano opportunità di investimento. A partire dalle terapie oncologiche studiate per il corpo femminile, passando per l'assistenza sanitaria da remoto e la gestione dei benefit specifici per le donne, il monitoraggio della salute in fase di pre e post gestazione: troppe donne sono semplicemente abbandonate al loro destino dopo il parto e i risultati di questa mancanza di attenzione è evidente anche nei paesi più ricchi e all'avanguardia. Un'altra area da sviluppare è quella della tecnologia, attraverso piattaforme incentrate sulla salute mentale delle donne; servizi di concierge per la longevità e il benessere femminile; e infine dispositivi indossabili per la salute metabolica. "Ciò che serve ora è un'azione mirata e multistakeholder su questi sei fronti", concludono gli analisti di Bcg.



Fabrizio Aurilia

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Digital health, quali investimenti per le assicurazioni](#)
- [Ivass, ecco i numeri ufficiali del comparto salute nel 2024](#)



## ISCRIVITI

Iscriviti alla nostra newsletter  
e rimani aggiornato



Clicca qui

### 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 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 4 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577