

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Della Penna (Howden): “Un broker assicurativo deve sapere di navigazione, meteorologia e geopolitica”

Nicola Capuzzo · Monday, December 8th, 2025

Questo servizio è stato pubblicato in anteprima sul numero 4-2025 del supplemento Yacht Upstream disponibile a questo link

Assicurare uno yacht è una attività sempre più delicata, accurata e in qualche maniera complessa. Quantomeno per le competenze, le informazioni e la cura dei dettagli che richiede. SUPER YACHT 24 ha chiesto a Sabrina Della Penna, Specialty director marine hull di Howden in Italia, parte del gruppo assicurativo Howden che ha come fulcro l’azionariato dei dipendenti. Fondato nel 1994, offre servizi e soluzioni di brokeraggio assicurativo, riassicurazione e sottoscrizione a clienti che vanno dai privati alle più grandi multinazionali. La Specialty Marine, Yacht & Hull di Howden offre soluzioni assicurative su misura per cantieri navali, yacht e superyacht, marine e porti grazie a rapporti consolidati con i principali mercati assicurativi e riassicurativi internazionali.

Partiamo dal raccontare se e quanto è cambiato il modo di assicurare gli yacht?

“Negli ultimi anni la cultura, l’informazione e le competenze nel brokeraggio assicurativo hanno assunto ancor di più un valore fondamentale. Risponderei alla domanda con tre esempi specifici”.

Il primo?

“Il primo riguarda gli aspetti collegati all’impiego della barca e quindi al conoscere in quali mari navigherà e quali rotte seguirà. Questo sia per ciò che concerne possibili situazioni geopolitiche ma anche di natura meteorologica. Un buon broker assicurativo oggi ha competenze di navigazione e deve sapere di meteorologia, di geopolitica e non solo. Tanto più questo è importante per i mega yacht che non sono stanziali e non navigano ad esempio solo nel Mediterraneo. L’analisi del routing delle barche è fondamentale non solo per garantire la piena copertura assicurativa ma anche per gestire i possibili aumenti di premio legati alla navigazione in zone più a rischio. Alcune aree come ad esempio il Centro e Sud America richiedono una attenzione particolare”.

Per non parlare del rischio sanzioni, non è vero?

“Sino a non molti anni fa un broker assicurativo si concentrava soprattutto su premi e franchigie e

condizioni tra i vari elementi di una copertura, oggi non è più così. Proprio per effetto delle sanzioni internazionali il broker deve fornire al mercato assicurativo informazioni sulla società armatrice, sulla proprietà effettiva della barca e il suo utilizzatore, l'Ubo ‘ultimate beneficial owner’”.

E i comandanti non vengono esaminati?

“Gli armatori devono anche fornire informazioni sul comandante ed è spesso richiesta l’abilitazione GT Master 500. Il curriculum del comandante è un altro elemento determinante preso in considerazione dall’assicuratore che valuta positivamente il clean record suo che dell’armatore”.

Questo è il secondo filone da approfondire?

“Esattamente. Oggi serve avere uno screening accurato sia dell’ultimate beneficial owner sia della navigazione di uno yacht. Il broker assicurativo ha integrato il proprio ruolo diventando sempre più anche un consulente”.

Il terzo filone da esaminare?

“È quello tecnologico e ingegneristico; in particolare la necessaria conoscenza delle caratteristiche costruttive dello yacht, con un recente interesse del mercato assicurativo sul rischio emergente rappresentato dalle batterie al litio a bordo. La cautela è dovuta a diversi casi di sinistro da incendio originati dalla presenza di batterie al litio. Su questi aspetti il broker deve aiutare il cliente a rispondere alle possibili richieste di approfondimento da parte dell’assicuratore sulla gestione delle batterie al litio utilizzate su ‘toys’, come e-bike, moto d’acqua, ecc. In particolare può essere richiesto fornire informazioni sulle zone di stoccaggio e ricarica delle batterie, se ci sono tecnologie a bordo aggiunte dopo la costruzione, se esistono rischi di contaminazione o problemi di areazione. Oggi l’analisi e la raccolta di queste informazioni possono permettere anche di accedere a mercati assicurativi migliori e più interessanti ed efficaci dal punto di qualitativo”.

L’offerta assicurativa è limitata nello yachting?

“C’è sempre un ingresso di nuovi interlocutori di mercato che guardano alla nautica con interesse. Per quanto riguarda l’apprezzabilità del rischio i superyacht sono ritenuti più interessanti delle barche e dei natanti a causa della gestione professionale della nave. L’armatore comandante che usa la barca solo nel week-end pone in essere un rischio assicurativo maggiore rispetto allo yacht con un comandante e un equipaggio professionale a bordo. I grandi yacht sono soggetti a ispezioni da parte dei registri di classifica e ciò garantisce agli assicuratori una maggiore qualità del rischio.

Oggi le compagnie di assicurazioni hanno interesse soprattutto verso barche con valori superiori al milione di euro, ma il mercato diventa molto più ampio e competitivo dai 3-5 milioni in poi. Barche piccole e natanti sono generalmente meno attrattivi per il mercato assicurativo”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**



Sabrina Della Penna

This entry was posted on Monday, December 8th, 2025 at 6:00 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.