

realizzato con il patrocinio di:

 **ANIA**  
Associazione Nazionale  
fra le Imprese Assicuratrici

[www.ship2shore.it](http://www.ship2shore.it)

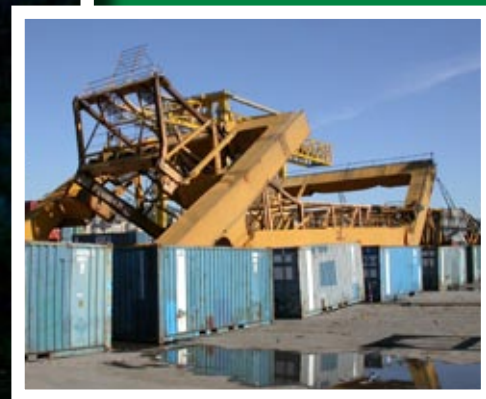
Luglio 2007

Gli Speciali di Ship2Shore

IL MAGAZINE SETTIMANALE ON-LINE DI SHIPPING, PORTI, TRASPORTI E LOGISTICA  
**SHIP2SHORE**

# Assicurazioni e trasporti

Numero 2, supplemento al n.27/2007 del 3 Luglio 2007 - Direttore responsabile Angelo Scorza



**N**ell'affrontare l'argomento scelto per il nostro secondo supplemento speciale potevamo scegliere fra diversi approcci.

Le assicurazioni di trasporto, quelle marittime in particolare, sono infatti materia di studio accademico da parte di più discipline universitarie (Economia, Giurisprudenza) e in tal senso possono essere trattate: la letteratura teorica in merito, che sviluppa il tema partendo dall'analisi dei testi giuridici e delle fattispecie contrattuali più frequenti, è sterminata e abbiamo preferito non addentrarci in materia di competenza professorale; così come abbiamo evitato ogni commento tecnico delle complesse evoluzioni normative in materia, lasciando che fossero i nostri interlocutori a darcene conto e parere.

Come di consueto, invece, abbiamo scelto anche per il variegato mondo dell'assicurazione di trasporto un approccio più di "mercato", contattando e intervistando alcuni operatori del settore che, per esperienza sul campo e dimensione delle proprie attività, abbiamo ritenuto potessero fornirci un quadro ben articolato del comparto.

La trattazione è pertanto suddivisa in due sezioni principali: compagnie assicurative e brokers. Accanto a queste abbiamo inserito alcune interviste ad esponenti di professioni limitrofe e complementari a quelle succitate: P&I brokers, periti e liquidatori di avarie marittime.

Introduce il tutto un breve sguardo sulla divisione trasporti dell'ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici), le cui statistiche sono state un prezioso strumento di lavoro.

A questo proposito, prima di lasciarvi alla lettura, riportiamo, per dare un'idea delle dimensioni del mercato delle assicurazioni di trasporto, alcuni dei dati di cui sopra: i premi raccolti per le assicurazioni corpi, senza considerare quelli di veicoli terrestri (per l'impossibile distinzione fra mezzo privato e mezzo commerciale), sono ammontati, nel 2006, a 424,64 milioni di euro (11,8 per i corpi ferroviari, 63,2 per quelli aerei e 349,5 per quelli marittimi); i premi per le merci trasportate sono valse alle compagnie 401,22 milioni di euro. Interessanti anche i tassi di concentrazione: nei corpi marittimi dieci compagnie si dividono il 92% del business, mentre nelle merci i primi dieci attori si spartiscono il 69,7% del mercato.

**Andrea Moizo**

## ASSOCIAZIONI

- 3** - ANIA, l'unione fa la forza  
*Meeting IUAI, gli assicuratori aeronautici atterrano a Sorrento*

## COMPAGNIE

- 4** - Le frecce (e le frecciate) della faretra di Cupido
- 5** - Axa è un purosangue  
*Cavallo, quando l'assicurazione si fa storia*
- 6** - Groupama Transport, classe francese senza eccessi da *grandeur*  
- Nelle assicurazioni ci vuole il fisico
- 7** - Un servizio da ACE
- 8** - La Vulcanica forza del Mare  
- Medaglia d'argento del marine per il Gruppo Fondiaria-SAI

## BROKERS

- 9** - Obiettivo quota 1.000 milioni di euro
- 10** - Cambiaso Riso, corpi da favola  
- Non solo trasporti nel futuro di Banchemo Costa Insurance Broker
- 11** - Quando il broker è fatto in casa  
- La flessibilità di Assiteca
- 12** - Habemus corpus
- 13** - Se il lignaggio non è un'opinione  
- I Solari benefici dell'assicurazione

## P&I BROKERS

- 14** - I dominatori del P&I

## PERITI E LIQUIDATORI

- 15** - Professione perito
- 16** - Liquidatori del mondo unitevi  
*2006, un anno interlocutorio per le Compagnie di Assicurazione Marittime italiane*

### Gli Speciali di Ship2Shore

A cura di: Andrea Moizo

Redazione Servizi Speciali di Ship2shore - [speciali@ship2shore.it](mailto:speciali@ship2shore.it)

Direttore Responsabile: Angelo Scorza - [direzione@ship2shore.it](mailto:direzione@ship2shore.it)

Ship2Shore - [www.ship2shore.it](http://www.ship2shore.it)

Via Caffaro 31/1, 16124, Genova Tel. 010 2517945 Fax 010 2514853

*Nota: Le foto riferite ai sinistri sono immagini di archivio, illustrative ed esemplificative, ma non direttamente riconducibili a società e soggetti intervistati.*

## ANIA, l'unione fa la forza

### La lobby delle compagnie assicurative si descrive

Fondata nel 1944, l'ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) è l'associazione che rappresenta le imprese di assicurazione operanti in Italia. La finalità principale, riconosciuta dallo Statuto, è tutelare gli interessi della categoria coniugandoli con gli

interessi generali del Paese nella costruzione di un modello di sviluppo sostenibile riconosciuto dalle Istituzioni e dall'opinione pubblica.

L'Associazione rappresenta i soci ed il mercato assicurativo italiano nei confronti delle principali istituzioni politiche ed amministrative, inclusi il Governo ed il Parlamento, le organizzazioni sindacali e le altre forze sociali. Studia e collabora alla risoluzione di problemi di ordine tecnico, economico, finanziario, amministrativo, fiscale, sociale, giuridico e legislativo, riguardanti l'industria assicurativa. Fornisce assistenza tecnica ai soci e promuove la formazione e l'istruzione professionale degli addetti.

Per quanto riguarda le Assicurazioni Aeronautiche, Trasporti e Riassicurazione la responsabile è Cristina Castellini, da più di vent'anni impegnata in questa divisione dalla sua sede di Milano.



Cristina Castellini

“La Aeronautica, Trasporti e Riassicurazione svolge attività finalizzata a lobby nazionale ed europea su disegni di leggi, convenzioni internazionali, progetti di direttive destinati ad esplicitare effetti negli specifici settori; mantiene rapporti attivi con le Istituzioni e gli Organismi presso i quali rappresenta, salvaguarda e sviluppa gli interessi degli associati; rappresenta il mercato italiano nelle omologhe sedi internazionali; elabora studi tecnici e manuali operativi su specifiche problematiche di settore; studia normative contrattuali e polizze di riferimento; coordina gruppi di lavoro con esponenti del mercato su problematiche comuni di natura tecnico-assicurativa e gestionale; informa su nuove normative, clausole, progetti, fornendo le necessarie indicazioni a livello interpretativo e applicativo; promuove - in collaborazione con le competenti strutture ANIA - lo sviluppo e il consolidamento di statistiche di settore; si dedica all'attività formativa; infine collabora con altre strutture ANIA alla attuazione di progetti intersezionali.” spiega Castellini.

Fra le competenze della dirigente milanese non bisogna inoltre dimenticare la rappresentanza dell'ANIA alle conferenze annuali dell'Associazione mondiale degli assicuratori aeronautici (IUAL) e di quella degli assicuratori trasporti (IUMI) che si tengono, rispettivamente, a giugno ed a settembre di ogni anno.

Le imprese associate all'ANIA sono 189 e le assistite 4, per un totale pari al 91% del mercato assicurativo in termini di premi. La sede legale è a Roma mentre la rappresentanza si trova a Milano.



## Meeting IUAL, gli assicuratori aeronautici atterrano a Sorrento

In attesa che la prossima conferenza IUMI (International Union of Marine Insurance), in programma a Copenhagen fra il 10 e il 12 settembre, riprenda, approfondendole, le statistiche rilasciate lo scorso marzo (che sottolineavano la diminuzione ingente, nell'ambito di scafi mercantili superiori alle 500 gt, dei sinistri con perdita totale - Ship2Shore n. 13/2007), l'ANIA ha recentemente ospitato l'annuale assemblea dell'IUAL, International Union of Aviation Insurers nella bella cornice di Sorrento e dintorni.

L'IUAL è il forum internazionale per la

discussione e lo scambio di informazioni tecniche e statistiche e di esperienze su temi di comune interesse e rappresenta gli associati presso i governi, le istituzioni e le altre associazioni nazionali ed internazionali.

Il meeting sorrentino, a cui hanno preso parte oltre 180 delegati, ha visto una prima giornata dedicata alle riunioni del Comitato Esecutivo e dei cinque Gruppi di Studio, dopodiché sono seguite tre giornate dedicate ai lavori in sede plenaria con la presentazione degli studi dei Comitati tecnici, le relazioni degli ospiti e lo svolgimento di workshops.

## Le frecce (e le frecciate) della faretra di Cupido

Il Marine Manager di Generali parla della forza della sua compagnia e fa luce su alcune criticità del settore



Andrea Cupido, per sua stessa ammissione, è “l’ultimo Marine Manager rimasto di UMS Generali Marine” dopo che il portafoglio di quest’ultima è passato (nel gennaio 2006) ad Assicurazioni Generali.

“UMS come compagnia a sé non esiste più, si è trasformata nella divisione trasporti di Generali, ma sostanzialmente ha proseguito, ed io con essa, nelle sue precedenti funzioni” illustra Cupido, che si dichiara tutto sommato favorevole ai fenomeni di integrazione assai frequenti nel recente passato del nostro mercato assicurativo: “Avere alle spalle una società con le spalle larghe come Generali permette ingenti economie di scala che strutture indipendenti non possono raggiungere”.

Anche rispetto alle lamentele dei brokers sulla scarsità di compagnie di marine manager tende a gettare acqua sul fuoco: “Le compagnie ci sono: è vero che, oltre a noi, anche Lloyd Italico (attraverso Toro Assicurazioni) e Assitalia (attraverso Ina) appartengono a Generali, ma di fatto sono tre compagnie distinte, senza considerare gli altri, Siat in testa. Bisogna anche valutare i vantaggi: in questa situazione possiamo permetterci il miglior livello di preparazione tecnica rintracciabile sul mercato”.



In ogni caso l’incorporazione nella casa madre ha effetti pratici rilevanti: “In quanto divisione non abbiamo un portafoglio nostro, ma offriamo consulenza tecnica di supporto alle gerenze locali di Generali. L’attività della divisione è suddivisa poi fra corpi e merci in modo sostanzialmente equivalente: sul fatturato 2006 di circa 200 milioni di euro, 94 sono forniti dai corpi e 95 dalle merci”. Cupido spiega che “non vi sono divisioni rigide, ma, di fatto, la sede genovese segue i corpi, mentre quella di Mogliano Veneto le merci”.

Mentre per queste ultime i clienti sono principalmente quelli di cui la casa madre segue il property (quindi Pirelli, Telecom, ecc.), fra i principali clienti nel ramo corpi vi sono Tirrenia, Moby, Premuda, D’Alesio, D’Amato, Silvercruises, D’Amico “tutte compagnie per le quali siamo delegatari” specifica Cupido con riferimento ai gruppi stranieri che si fregiano degli stessi nomi fra la clientela: “Vi è una bella differenza fra essere delegatari o coassicuratori. I gruppi esteri che si insediano in Italia con compagnie autonome hanno evidenti limiti geografici che noi superiamo grazie alla dimensione internazionale di Generali operando su scala globale; infatti annoveriamo fra i clienti anche prestigiosi armatori greci come Prokopiou e Martinos. Se poi i brokers offrono forme di coassicurazione a tali compagnie è sostanzialmente per evitare che diventino troppo aggressive sul cliente”.

Al rapporto fra compagnie e brokers e ai suoi effetti sull’andamento generale del settore Cupido presta molta attenzione: “Il mercato è in una fase di indecisione con forti tendenze al ribasso dovute ad un’accentuazione marcata della concorrenza fra brokers. Sono situazioni che ciclicamente si ripresentano, ma oggi, in rapporto all’ultima volta (il pessimo triennio 1999-2001) margini per il ribasso non ve ne sono. Se a questo aggiungiamo che prima o poi i noli scenderanno e aumenteranno conseguentemente i sinistri, non possiamo certo preconizzare un’espansione”. In questo panorama piuttosto fosco, tuttavia, appartenere a Generali offrirà altri vantaggi: “Possiamo permetterci di focalizzarci sulla profittabilità più che sui volumi e questo è un atout che altri non hanno” conclude fiducioso Cupido.

# Axa è un purosangue

La consulenza di Alberto Cavallo è la ciliegina sulla torta di uno dei più forti gruppi assicurativi al mondo

Chiunque sia interessato ad approfondire la propria conoscenza del segmento trasporti del variegato mondo assicurativo dovrebbe parlare con Alberto Cavallo, Rappresentante Generale Marine di Axa Corporate Solutions Italia e *grande vecchio* (nell'accezione migliore) del settore, con più di cinquant'anni di esperienza assicurativa di cui 40 nel marine. L'istruttiva conversazione comincia con uno sguardo sul presente: "Il ramo marine, sebbene non maggioritario, è considerato molto importante dalla casa madre che vi opera in tutto il mondo e che, quindi, è estremamente attenta all'Italia, in cui il settore armatoriale è in ottima salute".

Axa Corporate Solutions è la società dedicata al ramo trasporti del gruppo francese Axa, uno dei più grossi colossi assicurativi al mondo, con un fatturato di 79 miliardi di euro e 110.000 dipendenti.



In Italia dispone di due sedi, "quella milanese dedicata ai grandi rischi e quella genovese (40 dipendenti) che si occupa di marine (corpi e merci) e di aviazione".

"Axa CS controlla il 20-25% del ramo marine a livello mondiale e anche in Italia ha una posizione di leadership che condivide con gli altri pochi attori rimasti, Siat e Generali in particolare".

Con questa considerazione Cavallo richiama una delle problematiche principali del settore, l'altissimo tasso di concentrazione dovuto ad una politica di acquisizioni ed incorporazioni andata in crescendo negli ultimi due decenni: "L'ondata di aggregazioni è cominciata sul finire degli anni '80 quando le medio-piccole compagnie monoramo furono travolte da un drammatico periodo di margini risicati e sinistri numerosi. Anni bui in cui, contrariamente ad oggi, i noli erano bassissimi e chi aveva delle navi avrebbe preferito avere aziende agricole: normale che i sinistri fossero più frequenti... In ogni caso, molte compagnie furono risucchiate e sparirono (Assitalia, Sasa, Mutua Marittima Nazionale, etc.) ed oggi i brokers si lamentano delle crescenti difficoltà a fare riparti, con la conseguenza che aumenta l'esigenza di cercare all'estero soggetti disposti a farsi carico di rischi italiani in forma di coassicurazione o riassicurazione. Anche Axa ha fatto shopping nel ramo marine italiano, inglobando, fra gli altri, Réunion Européenne".



Alberto Cavallo

Ed oggi Axa CS è uno dei leader di mercato: "Dal 2000, anno del mio ingresso in compagnia, Axa è cresciuta molto. Non è stato solo merito mio, ma, senza falsa modestia, l'esperienza e le conoscenze maturate in quarant'anni di frequentazioni del mondo armatoriale hanno avuto un certo peso".

Non è quindi un caso che fra i clienti principali (nel settore corpi) di Axa CS ci siano Fincantieri, Lota Maritime e armatori prestigiosi come Paolo Cagnoni (Mediterranea di Navigazione), Luigi e Peppino D'Amato (Fratelli d'Amato e Perseveranza). Al fatturato 2006 (Axa CS divisione Marine di Genova), circa 40 milioni di euro per un incremento del 39% rispetto al 2005, questo settore ha contribuito con 15 milioni; altrettanti ne ha procurati il settore merci (Duferco, Ferrotrade e Erg Petroli sono alcuni clienti), mentre il resto è attribuibile al segmento aviazione (Alenia/Finmeccanica, SEA).

"Quando arrivai qui c'erano poche deleghe navali, oggi assicuriamo 1470 scafi per un tonnellaggio lordo di 13 milioni di tonnellate" conclude con giustificato orgoglio il professionista genovese.

## Cavallo, quando l'assicurazione si fa storia

"Mostro sacro" e "eminenza grigia" sono solo alcune delle espressioni usate dagli addetti ai lavori per definire Alberto Cavallo, e non potrebbe essere altrimenti considerata la sua pluridecennale esperienza nel settore marine delle assicurazioni.

"Dopo aver cominciato nell'Istituto Trentino Alto Adige per Assicurazioni, a 26 anni ero un giovane dirigente multiramo di Toro Assicurazioni. La mia carriera marine cominciò però solo nel '68, quando l'armatore Ernesto Fassio mi chiamò come direttore generale alla Levante".

L'avventura dura una decina d'anni: "Nel '68 la compagnia non attraversava un buon periodo: Ugo Fassio ne era appena uscito per fondare Siat e la concorrenza era spietata. Ottenemmo comunque buoni risultati e instaurai con alcuni armatori come Aponte

rapporti tuttora vivi. La holding controllante la Levante fallì nel '78 e la compagnia passò di mano con esiti tristemente noti; passai allora alle Generali, o meglio a UMS".

Finita l'epoca degli armatori-assicuratori, l'Unione Mediterranea di Sicurezza era passata dal gruppo Piaggio a quello Generali che però non l'aveva all'epoca ancora inglobata, lasciandola sostanzialmente indipendente: "Furono anni meravigliosi. UMS, per quanto autonoma e non di certo decisiva per le sorti complessive di Generali, era da quest'ultima amata e curata. Randone stesso soleva definirla "il salotto buono dell'armamento italiano". Infatti se il 95% della compagnia era in mano a Generali, il restante 5% apparteneva ad armatori e in consiglio d'amministrazione sedevano Aponte, D'Amato, D'Amico, Bertani e

altri che facevano sì che fossimo la prima compagnia italiana con l'85% del settore corpi".

L'idillio si rompe alla fine dei '90: "La situazione era cambiata. Uomini come Merzagora e Randone non avevano sottomissioni a Mediobanca, cosa in cui i successori non riuscirono". Cavallo non scende nei dettagli, ma la sua brusca uscita da Generali "causa incompatibilità" con alcuni dirigenti è cosa nota.

Cominciò allora (2000) il suo rapporto con Axa tuttora in corso.

"Una bellissima esperienza, ma credo che questi siano i miei ultimi mesi di lavoro. Il contratto sta infatti terminando e, per quanto il lavoro mi mancherà sicuramente, a 77 anni potrò godermi a tempo pieno la mia casa di Portofino".

## Groupama Transport, classe francese senza eccessi da *grandeur*

La giovane rappresentanza italiana del colosso transalpino vuole crescere a piccoli passi, basandosi su innovazione e *customization*

“Entrare in un mercato come questo attraverso una guerra di prezzi sarebbe improduttivo e dannoso tanto per noi quanto per i nostri clienti. È per questo che abbiamo puntato, e tuttora puntiamo, ad ottenere un vantaggio competitivo con l’offerta di servizi diversi, capaci di integrare le garanzie standard di mercato con prodotti orientati ai bisogni dei clienti Trasporti”, afferma Giacomo Sitia, responsabile della Rappresentanza italiana di Groupama Transport.

La divisione ha natali relativamente recenti, risalenti al 1998, anno in cui la storica agenzia di sottoscrizione di Le Havre Chegaray de Chalus viene inglobata da Groupama, la prima mutua assicuratrice francese, un colosso da 33.000 dipendenti e 15 miliardi di euro di raccolta premi, interessata a creare una vera e propria divisione trasporti.

Da allora accanto allo sviluppo sul mercato francese è stata affiancata una politica di internazionalizzazione, con l’apertura di uffici a Londra, Hong Kong, Singapore e Milano. “Misono formato professionalmente in ambito marittimo a Genova prima, alla Navale Assicurazioni a Milano successivamente. Con Groupama Transport si è presentata l’occasione reciproca, di aprire una rappresentanza generale italiana dedicata al marine, mercato in cui la compagnia aveva operato in libera prestazione di servizio.

Dal luglio 2005, una volta ottenute le autorizzazioni, operiamo in libertà di stabilimento” spiega Sitia. “È iniziata così una lunga fase di *start up* tuttora in corso. Il 2006 è stato il primo esercizio completo chiuso e,

sebbene sia prematuro parlare di risultati in un settore come questo, posso dirmi soddisfatto: il personale, composto da professionisti giovani, ma di grande esperienza tecnica, è raddoppiato e abbiamo aperto un ufficio dedicato alla nautica da diporto ed ai servizi ad essa correlati anche a Genova”.

“Per la casa madre i corpi rappresentano il core business (35% del portafoglio, 500 armatori e 6500 navi), pur essendo svariati i settori operati: trasporto-logistica, aziende, attività portuali e cantieristica, nautica da diporto, attività della pesca. Tuttavia, in Italia, i corpi sono una nicchia nella nicchia, non è facile entrarvi perché molti dei rapporti fra compagnie e armatori italiani sono radicati e non facilmente scalfibili” racconta Sitia: “Sul mercato di trasporti e logistica abbiamo invece individuato in Italia l’esigenza, da parte della clientela, di globalizzazione dei rischi, che ci ha spinti ad offrire un prodotto innovativo, già peraltro sperimentato in passato in Francia. Abbiamo notato che esiste una marcata separazione fra ramo trasporti e ramo RC generale, che non rispecchia più la realtà; la stragrande maggioranza degli operatori esegue una molteplicità di attività e il trasporto non è più riconducibile alla semplice movimentazione dall’origine a destino. In virtù della nostra mentalità *customer oriented*, abbiamo elaborato polizze *larghe*, comprendenti sia la responsabilità vettoriale (anche con limiti di responsabilità superiori a quelli minimi di legge) sia le diverse tipologie di quella civile e suscettibili di essere poi ristrette a seconda delle



Giacomo Sitia

esigenze del cliente: esattamente il contrario del classico *modus operandi* multipolizza”.

Accanto a ciò Sitia conclude sottolineando altre peculiarità della compagnia: “Groupama Transport opera completamente in ritenzione propria (senza ricorso, cioè, alla riassicurazione facoltativa), offre una capacità massima di sottoscrizione di 23 milioni di euro e cura attentamente la gestione sinistri. Abbiamo forse deluso chi si aspettava un ingresso in Italia in pompa magna da parte di Groupama Transport. Ma il *mordi e fuggi* nel marine non paga. Abbiamo progetti a lungo termine per crescere organicamente. La nostra ricetta risiede nel fatto che, forti della grande solidità della nostra casa madre, offriamo una struttura flessibile e snella: vogliamo che il mercato ci riconosca come compagnia italiana, con la quale il cliente - lavoriamo solo con intermediari - sia seguito da vicino in ogni sua esigenza”.



Manfredi Zanardi

## Nelle assicurazioni ci vuole il fisico

Colloquio con Manfredi Zanardi, guru del settore e prezioso consulente esterno della neocostituita Groupama Transport

Le vie che portano all’assicurazione sono infinite e la parabola professionale di Manfredi Zanardi, considerata la meritata fama di cui gode fra gli addetti ai lavori, ne è la prova.

Laureatosi in Fisica Zanardi esaurisce l’entusiasmo per la ricerca un po’ per la consapevolezza di non essere, pur bravo, il nuovo Majorana, un po’ per l’idiosincrasia per la metodologia induttiva all’epoca in gran voga. Per farsi le ossa in quella che era l’attività di famiglia Zanardi scelse allora i P&I clubs inglesi e norvegesi, una *scuola* di eccellenza da cui mutuò, per farne cardine della propria professionalità, l’ottica dell’approccio diretto con il cliente.

È il 1969 l’anno del grande salto, non solo per l’umanità (sbarco sulla Luna), ma anche per Zanardi: “Generali aveva da poco acquisito Navale Assicurazioni, con l’intento di girarla poi all’ENI desiderosa di gestire una compagnia propria. Per svariate ragioni il progetto naufragò, l’ENI scelse la Padana e Generali si trovò fra le mani, inaspettatamente, una compagnia su cui non aveva elaborato pianificazione alcuna. Fu allora che mi chiesero di seguirne gli sviluppi”.

Furono anni ruggenti: “Portammo la compagnia da zero a 120 milioni di euro di fatturato nel 2002. Anche dopo il passaggio ad Unipol (2000) mantenemmo per alcuni anni le caratteristiche che avevano decretato il successo di Navale: estrema attenzione alle problematiche della clientela e direzione unica dei pur separati rami elementari e trasporti”.

Il divorzio avvenne a causa di alcune divergenze di metodo con la nuova presidenza: “Decisero di stravolgere il lavoro portato avanti per tanti anni. Oggi Navale non ha nulla della fisionomia che le avevamo dato” afferma con rammarico Zanardi, che avviò allora i contatti con Groupama: “È un gruppo forte, ma consente di lavorare quasi artigianalmente e non come una catena di montaggio, cosa che invece avviene spesso nelle compagnie maggiori. In un settore come quello dei trasporti, dove miriadi di responsabilità si intersecano in complicati mosaici assicurativi, la preparazione tecnica e i rapporti fiduciari, frutto della cura per le esigenze dei singoli assicurati, sono valori più importanti e profittevoli di radicali politiche di abbattimento dei costi”.

# Un servizio da ACE

Intervista a Ilgrande, responsabile marine della rappresentanza in Italia, ai vertici tra le compagnie che forniscono polizze di assicurazione merci



Francesco Ilgrande

“Con oltre 33 milioni di euro di premi raccolti nel 2006 siamo la seconda compagnia nel ramo merci trasportate in Italia”. È Francesco Ilgrande, responsabile della divisione marine della rappresentanza generale per l'Italia di Ace European Group, la compagnia con sede londinese facente capo al gruppo statunitense Ace, ad illustrare con comprensibile orgoglio i notevoli risultati raggiunti, pari ad una crescita dell'11,5% fra 2005 e 2006.

“In Ace c'è una tradizione importante nel marine, che dobbiamo anche al mio predecessore Giuseppe Spingardi, cui sono subentrato tre anni fa. Il portafoglio marine rappresenta più del 15% del totale (oltre 200 milioni di euro); è inoltre significativo anche in relazione al totale del marine su base europea, circa 115 milioni di euro” aggiunge il manager.

Un ruolo importante quello dell'Italia, anche perché, considerando la struttura operativa di Ace European Group, che in 27 paesi opera in libera prestazione di servizio e in 17 ha proprie rappresentanze fra le quali,

naturalmente, non vi sono atteggiamenti concorrenziali, il mercato di riferimento è ben definito: “Ci capita di trattare con operatori esteri con attività in Italia o con società italiane presenti anche all'estero, ma, in ogni caso, la stragrande maggioranza dei clienti è italiana. Il core business è rappresentato dalla clientela industriale, in particolare dei settori farmaceutico, metallurgico, tessile ed elettronico, e fra essi vi sono anche spedizionieri e trader” spiega Ilgrande.

La particolarità della divisione marine della rappresentanza italiana di Ace è sicuramente quella di non trattare i corpi, salvo una passata e breve parentesi nella nautica da diporto, e di occuparsi solo di merci, particolarità che il responsabile spiega così: “È una scelta strategica in essere fin dall'inizio della nostra attività, dovuta, in prima battuta, all'elevato grado di chiusura del settore corpi in Italia e, secondariamente e di conseguenza, al rilevante dispendio di personale dedicato, sia come *underwriting* sia come *claims*, che questo ramo richiede. In ogni caso non abbiamo una posizione aprioristica: pur non avendo pianificato di entrare in questo settore, vi prestiamo molta attenzione”.

Un'altra caratteristica, che accomuna la divisione marine alle altre della compagnia, è quella di avere una struttura snella (15 persone sul totale di 160 dipendenti) e molto integrata nelle sue ramificazioni: “Abbiamo uffici contigui e, sotto un'univoca direzione, vi è stretta collaborazione fra gli *underwriters* e la gestione sinistri. La divisione marine si differenzia dalle altre perché è l'unica ad avere, oltre alle aree territoriali (Padova, Roma e Bologna), un'ulteriore sede (a Genova) distaccata da Milano e con una certa autonomia direzionale; ciò per presenziare in quella che, per tradizione e qualità degli operatori (brokers, periti, liquidatori e marittimisti), è la piazza italiana più importante nel ramo delle assicurazioni trasporti”.

Tornando agli andamenti di mercato Ilgrande chiude con una riflessione di carattere generale: “Siamo in piena fase di *soft market*, con tassi bassi e in diminuzione, il che non giova al livello tecnico del settore. La causa è da individuarsi nella recessione degli anni passati e nella conseguente corsa al contenimento dei costi che ha scatenato una concorrenza feroce. Dal canto nostro abbiamo risposto nel segno della continuità, mantenendo standard qualitativi elevati che sono stati premiati dai risultati. Un buon segno, anche perché questo trend negativo sta terminando in parallelo alla ripresa economica”.



# GENERALI

# La Vulcanica forza del Mare

## Royal & SunAlliance completa l'integrazione di The Sea e National Vulcan rafforzando sensibilmente il ramo marine

Il mercato marine, come evidenziato dai dati forniti dall'ANIA, rivela la tendenza degli intermediari a riporre una particolare attenzione alle compagnie che possiedono un elevato grado di specializzazione e competenza professionale unite ad un miglior uso delle nuove tecnologie. In quest'ottica, a fronte di un mercato in calo (i premi intermediati sono scesi del 2,80%), si è registrata una crescita delle imprese UE (6,90%). Una di queste è Royal & SunAlliance Assicurazioni, di cui abbiamo parlato con Andrea Andreta, Chief Executive Officer, e Mario Tedeschi,



Andrea Andreta

Marine Manager.

"Royal & SunAlliance Assicurazioni è la compagnia italiana rami danni del Gruppo Royal & SunAlliance, uno dei maggiori gruppi assicurativi a livello mondiale che ha sede a Londra ed è presente in 27 Paesi del mondo con oltre 23.500 dipendenti, una raccolta di affari estesa ad oltre 130 Paesi e più di 20 milioni di clienti. La compagnia opera in Italia dal 1925 e attualmente occupa 335 persone (255 presso la Direzione Generale di Genova e le altre

negli Uffici di Milano, Roma, Padova e Torino). A partire dal 2007 Royal & SunAlliance Assicurazioni ha integrato le strutture ed i business di altre due compagnie: The Sea Insurance, operativa in Italia nel 1917, era negli anni entrata nel gruppo Royal Sun specializzandosi in rischi di particolare impegno e complessità (le coperture *Marine Consequential Loss* collegate al trasporto e alla costruzione di grandi impianti produttivi) e posizionandosi fra le prime 10 compagnie del ramo marine. L'integrazione di National Vulcan Engineering Insurance Group ha consentito di aumentare la massa critica nel settore *engineering*, aumentando la diversificazione del portafoglio. A tutt'oggi Royal Sun è membro della Commissione Trasporti in ambito ANIA nonché del Comitato degli Assicuratori Trasporti di Genova ai cui lavori partecipa attivamente" racconta Andreta.

In una gamma amplissima di rami operati (incendio ed altri danni ai beni, infortuni e malattia, RC diversi, RC auto, corpi veicoli terrestri, cauzione, rischi tecnologici, trasporti), il marine rappresenta il 3,7% del totale in termini di premi raccolti. "L'attività della compagnia in Italia nel marine è limitata al settore merci trasportate, con particolare riferimento alla contraenza industriale e commerciale, nonché alle coperture mostre d'arte. L'ambito nel quale possiamo vantare una specifica competenza è quello della realizzazione di grandi impianti collegati alla finanza di progetto ed agli articolati programmi assicurativi da essa richiesti (*Cargo to Construction* e *Marine Consequential Loss*). In generale siamo particolarmente attrezzati per l'assicurazione dei progetti durante le fasi di costruzione, trasporto montaggio ed esercizio" spiega Tedeschi. Il marine manager commenta i risultati 2006: "La raccolta premi si è attestata sopra i 12 milioni di euro, registrando un incremento del 3% rispetto all'esercizio precedente. Il portafoglio è composto per il 48% da polizze a contraenza industriale, per il 30% da coperture a spedizionieri e vettori ed il 18% da rischi in tema di RC vettoriale. Il restante 4% è costituito da polizze mostre d'arte e polizze valori. La politica della compagnia è rivolta ad aumentare



il numero di polizze in delega rispetto alle quote su deleghe di altre compagnie, puntando a raggiungere una percentuale ben maggiore dell'attuale 55%".

In chiaroscuro invece le previsioni di Tedeschi sull'andamento generale del mercato: "Dopo un periodo di rafforzamento dei mercati assicurativi, seguito ad un periodo di risultati tecnici negativi e all'11 settembre, il trend si sta riportando su livelli di elevata competitività, con progressiva erosione



Mario Tedeschi

dei tassi e, conseguentemente, dei margini di utile tecnico. A breve termine la tendenza al ribasso non potrà che continuare, costringendo gli operatori più accorti ad una politica di *re-trenching*, accompagnata da un'intensa azione commerciale nei settori meno soggetti alla concorrenza domestica ed internazionale. E' un buon momento per investire in risorse umane ed in nuovi strumenti tecnologici mirati al contenimento dei costi di gestione e all'efficienza".

## Medaglia d'argento del marine per il Gruppo Fondiaria-SAI

Il gruppo assicurativo fiorentino ha fatto della genovese Siat la sua testa di ponte per la conquista del settore trasporti

Dai documenti elaborati da Ania (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) il Gruppo Fondiaria-SAI è secondo in Italia nella raccolta premi del settore trasporti (corpi e merci trasportate) solo al Gruppo Generali, con oltre 167 milioni di euro di raccolta premi.

Di questi oltre 150 milioni sono stati raccolti dalla compagnia Siat (Società Italiana Assicurazioni e Riassicurazioni), da sempre specializzata nel marine (83% della propria produzione), ma ulteriormente rafforzata dalla costituzione in seno ad essa, a decorrere dal gennaio 2006, del "Polo Trasporti" di Gruppo. Tutti gli affari di Fondiaria-SAI relativi ai rischi Trasporti sono progressivamente confluiti nella

società (in termini di lavoro diretto oppure indiretto) nella quale è stata attuata la concentrazione delle attività tecniche del Gruppo relative ai rischi in oggetto.

Nel contempo, nell'ottica della specializzazione del business gestito da Siat, è stato dato corso al progressivo disimpegno nei rami auto ed elementari.

La produzione complessiva dell'esercizio 2006 ha evidenziato un consistente incremento (circa l'11%) rispetto a quella dell'esercizio passato, principalmente attribuibile al significativo sviluppo registratosi nei rami trasporti. Ciò malgrado che la produzione sia stata negativamente influenzata dal marcato deprezzamento

registrato nell'anno dal dollaro (nel 2006 si è svalutato del 12% rispetto all'euro), valuta in cui è denominata una parte consistente degli affari assunti nel marine, in particolare nel ramo corpi.

La sostanziale stabilità di quest'ultimo è stata accompagnata da una forte crescita nelle merci (nonché nella R.C. vettoriale che per legge non viene ricompresa nella categoria), mentre, da un punto di vista geografico, è da segnalare la preminenza dei premi raccolti in Italia (86%). SIAT, che impiega circa un centinaio di persone, ha archiviato il 2006 con un utile netto di 1,4 milioni di euro (una crescita del 42% rispetto al 2005).



## Obiettivo quota 1.000 milioni di euro

Ital Brokers, società tutta italiana, punta ad arrivare al miliardo di euro di premi intermediati nei prossimi cinque anni. L'amministratore delegato Morotti spiega il ruolo del marine

"Siamo in continua espansione, il sogno è quello di raggiungere nell'arco di un quinquennio i 1.000 milioni di euro di premi intermediati".

L'obiettivo di Ital Brokers Holding, vertice del terzo gruppo italiano di brokeraggio (detiene il 55% di Ital Brokers spa - le altre quote rilevanti sono il 15% di Pca del Gruppo Gavio e il 9,5% del Gruppo Duferco - e quote di maggioranza nelle altre società del gruppo, Ital Brokers Gestioni, Ital Brokers Consulting, Ital Brokers Eco, Ital Brokers Risk Solutions, Ital Brokers Re Limited UK, nonché una partecipazione in SSL Insurance Brokers), è ambizioso, ma Giancarlo Morotti, vicepresidente, amministratore delegato e socio (insieme a Franco Lazzarini, Giancarlo Gardella, Stefano Giovannini, Andrea Vallini e Fabrizio Moro), si mostra fiducioso, forte di numeri d'eccezione: "Il gruppo nel 2006 ha intermediato 715 milioni di euro di premi, con 35 milioni di ricavi".

Risultati simili sono il frutto di un'attività a 360° nel brokeraggio: fra i clienti vi sono enti industriali (Finmeccanica), bancari (Monte dei Paschi di Siena) e istituzionali (Camera e Senato) e le polizze trattate sono d'ogni genere: "Il caso peculiare più recente è l'assicurazione dell'IPO (Initial Public Offer) del Gruppo D'Amico (cliente

già come armatore)".

Il marine, specialità di Morotti, riveste tuttavia una parte importante nel business di Ital Brokers: "Il comparto trasporti (hull&machinery e cargo) rappresenta attualmente il 40-45% del fatturato". Una quota che, come per tutti i maggiori operatori del settore, pur crescendo in valore assoluto ("le merci sono triplicate dal 1998"), è tuttavia in calo, anche perché "il *corporate* cresce a ritmi perfino superiori. A ciò bisogna aggiungere che la recessione degli ultimi anni e le dinamiche di cambio successive all'introduzione dell'euro hanno pesato negativamente sull'export italiano e i brokers nostrani si sono adeguati. Inoltre per occuparsi di marine occorre personale altamente specializzato, più che in ogni altro campo assicurativo, e oggi i giovani ricevono poca formazione" spiega Morotti.

Ciononostante Ital Brokers ha intermediato l'assicurazione di oltre 5 milioni di tonnellate di rinfuse nel 2006 e vanta clienti di primo piano fra gli armatori italiani ed esteri (Premuda, Bottiglieri, Lota Maritime sono solo alcuni esempi): "Nei corpi abbiamo una clientela prevalentemente nazionale, ma operiamo anche con armatori greci e turchi. Per le merci ci rivolgiamo a traders di ogni categoria, con particolare attenzione alle *commodities* (*oils*, *steel* e alimentari) che presentano tassi più ricchi. La particolarità del marine, che parzialmente spiega perché chi si è formato professionalmente in quest'ambito vi rimane poi legato quasi da un punto di vista affettivo, è che la volatilità della clientela è sensibilmente inferiore in questo mercato, basato su rapporti fiduciosi e su un numero di attori tutto sommato ristretto" sottolinea il manager genovese.

La divisione marine di Ital Brokers è arricchita dai servizi di gestione sinistri e di copertura P&I ("quest'ultimo con l'appoggio di PL Ferrari, mentre per la *charter liability* operiamo, attraverso la nostra società di Londra, direttamente sul



Giancarlo Morotti

mercato estero, londinese e nord europeo) e da una prospettiva internazionale sul mondo assicurativo: "Lavoriamo tanto con le principali compagnie italiane quanto con quelle europee e siamo *lloyd's cover holder* dei primari *underwriters* inglesi".

La coassicurazione e la riassicurazione sono del resto delle priorità, non solo per l'entità dei rischi trattati, ma anche "perché la capacità di ritenzione delle compagnie italiane è ancora debole, malgrado i fenomeni di aggregazione che, in ultima analisi, ci hanno più disturbato che favorito".

Le strade del manager e di Ital Brokers si incrociano nel 1998. Morotti aveva cominciato la carriera nel 1974 presso l'Agenzia Marittima Hugo Trumpy con mansioni assicurative; specializzatosi presso il P&I club norvegese Assurance Foreningen Skuld, nel 1983 diviene direttore generale di Intermare Agenzia Marittima e nel 1985 costituisce, assumendo la carica di presidente del cda, Intermare Assicurazioni, società che, proprio nel '98, confluirà in Ital Brokers Consulenti Generali Assicurativi. Nello stesso anno quest'ultima, nata nel 1981, si integra con Willis Italia, formando la joint venture Willis Italia CGA, in cui Morotti è consigliere di amministrazione e presidente della controllata deputata al ramo trasporti (Willis Italia Cargo). Ma nel 2002 Morotti e altri degli attuali soci decidono di separarsi da Willis ricomprando le azioni di Ital Brokers CGA, rinominata infine Ital Brokers spa.

La società ha sede a Genova dove impiega, in due uffici, 85 dei suoi 150 dipendenti. Gli altri sono suddivisi fra Roma, Milano, Modena, Bologna e Trieste.



# Cambiaso Riso, corpi da favola

La società genovese è l'unica del gruppo Aon autorizzata ad operare in questo ramo in esclusiva per Italia, Grecia e Cipro. Ritorno all'indipendenza in vista...



Mauro Iguera

Persino molti non addetti ai lavori, probabilmente, risponderebbero correttamente se si chiedesse loro di indicare il broker assicurativo leader del mercato italiano nel ramo corpi. Anche perché chi gestisce il 70% della flotta battente bandiera tricolore lascia poco spazio all'incertezza.

È il caso di Cambiaso Riso Assicurazioni, appendice dello storico gruppo genovese, nato nel 1946 per opera di Giacomo Cambiaso, Luigi e Mario Riso intorno all'attività di bunkeraggio e poi ramificatosi in una galassia di società che copre l'intero spettro delle attività dello shipping.

"Attualmente, dopo la joint venture avviata nel 1999 e completata nel 2003, la parte assicurativa fa interamente capo ad Aon (colosso di Chicago da oltre 54.000 dipendenti sparsi per il mondo) come proprietà, ma management, marchio e operatività sono rimaste inalterate" spiega l'amministratore delegato Mauro Iguera, che precisa: "Siamo però fermamente interessati, insieme al presidente Marco Riso, a riacquistare una quota della società non inferiore al 50%. Le trattative sono in corso, ma è difficile fare previsioni".

Non è del resto difficile immaginare il perché: Cambiaso Riso nel 2006 ha intermediato premi per 301 milioni di euro contro i 274 dell'anno precedente ed è arrivata a 231 addetti (erano 208 alla fine del

2005). Il marine rappresenta ancora una quota importante del business (poco meno del 50%), ma con un network, fra controllate e partecipate, di più di 15 società il broker genovese opera in ogni altro ramo assicurativo: enti pubblici, aziende e linea persona.

Rimanendo al settore trasporti, ramo corpi, Iguera ricorda che: "In portafoglio, compresi gli yacht, abbiamo 2140 navi d'ogni tipologia (le più rappresentate sono le cisterne con un 32% del totale). Da un punto di vista geografico il 58% degli scafi è italiano, ma abbiamo una fortissima *liason*, che ha radici nella storia della società, con l'armamento greco, che oggi raccoglie il 34% dei nostri clienti corpi". Innumerevoli i clienti di prestigio: Coeclerici, Costa Crociere, D'Amico, D'Alesio, Mediterranea di Navigazione fra gli italiani e Silversea Cruises, V Ships, Cyprus Maritime, Minerva Marine fra gli stranieri sono solo alcuni di essi.

"Nelle merci trattiamo principalmente società italiane, ma non mancano nella nostra clientela *traders* internazionali, operanti in particolare nel siderurgico" spiega l'amministratore delegato.

Inutile aggiungere che Cambiaso Riso fornisce l'intera gamma dei servizi di brokeraggio, compresa la gestione sinistri. La società non si occupa invece di P&I, ma collabora attivamente, in virtù del comune denominatore di Aon, con la concittadina P.L. Ferrari,

con la quale coopera sinergicamente soprattutto all'estero.

Iguera riserva un'ultima battuta alla dibattuta questione delle aggregazioni fra compagnie assicurative italiane: "Ogni broker vorrebbe un numero indefinitamente crescente di compagnie, ma ciò non è possibile né attuale. È più sensato guardare agli aspetti positivi di questo fenomeno: le compagnie si sono rafforzate, ampliando la capacità di ritenzione dei rischi e permettendo così la diminuzione del ricorso alla riassicurazione facoltativa. Bisogna poi considerare il crescente grado di internazionalizzazione del settore, che garantisce un livello adeguato di concorrenza: non è certo un caso che il mercato assicurativo sia attualmente al ribasso. Anche riguardo a tutte le più recenti evoluzioni normative non abbiamo di che lamentarci: si tratta per lo più dell'adeguamento a principi dei mercati più evoluti, con l'obiettivo di elevare il livello della qualità degli operatori italiani. È proprio per questo che siamo tranquilli, perché abbiamo standard qualitativi di livello internazionale".

## Non solo trasporti nel futuro di Banchemo Costa Insurance Broker

Giacomo Madia, responsabile del ramo assicurativo della polivalente società genovese, illustra i piani per il futuro senza risparmiare aspre critiche alle nuove leggi di settore

"I prossimi anni saranno caratterizzati dalla crescita del segmento non marine, vale a dire quello non legato ai trasporti, relativamente a cui, invece, cresceranno probabilmente le merci mentre si stabilizzeranno i corpi".

Giacomo Madia, forte di un'esperienza più che trentennale alla guida di Banchemo Costa Insurance Broker, di cui è socio (al 33%), fondatore e managing director, ne delinea il futuro corredandolo di numeri precisi: "Chiudiamo il 2006 in crescita, con un fatturato di 2,9 milioni di euro, ma possiamo già dire che quello 2007 si attesterà sui 4,6 milioni e quello 2008 sui 5,2; un incremento che dobbiamo all'acquisizione di alcune polizze considerevoli, in particolare quella con il Notariato Italiano".



Giacomo Madia

Banchemo Costa Insurance Broker, che nacque nel '74 come costola della poco più vecchia (1968) Banchemo Costa, *broking house* del settore marittimo in grado di fornire la completa gamma dei servizi relativi con le sue quattro divisioni (*brokerage, agency, insurance, ship finance*), sta compiendo dunque un'evoluzione che dovrebbe, nell'arco di un paio d'anni, pareggiare le quote del business, attualmente distribuito per il 70% nel marine e per il 30% nel non marine (responsabilità professionale, property, ecc.). "Non è una questione di maggiore profittabilità di altri settori, ma di limiti di crescita legati alla struttura stessa

del mercato".

Uno sviluppo naturale, quindi, che non ha radici nelle problematiche connesse ai fenomeni di integrazione degli ultimi anni che hanno caratterizzato il settore delle compagnie assicurative specializzate nei trasporti: "Indubbiamente le fusioni hanno reso il lavoro del broker meno agevole, ma nel settore trasportistico, e marittimo in particolare, esiste da sempre la necessità di una grande ripartizione del rischio, il che, per società come la nostra, ha voluto dire sviluppare quella dimestichezza nell'operare con mercati esteri che ci ha sempre tutelato dai pericoli legati alla concentrazione delle compagnie. La selezione della compagnia italiana a cui rivolgersi è infatti importante almeno quanto la scelta degli operatori esteri cui puntare

per il riparto" puntualizza il manager genovese.

Il profilo internazionale di Banchemo Costa è un atout e un motivato vanto per Madia: "Oltre ad uffici sparsi per il mondo (Pechino, Hong Kong, Montecarlo, Londra, Mosca e Ginevra), abbiamo broker provenienti da diverse nazioni che ci arricchiscono di preziose competenze linguistiche e di conoscenza dei mercati assicurativi locali. Per il riparto sfruttiamo soprattutto Londra e la Scandinavia".

Anche da un punto di vista dei clienti l'internazionalità è il modus operandi: "Il 70% dei clienti sono italiani, ma ne abbiamo anche di svizzeri, inglesi, greci e via dicendo e

l'espansione futura guarda all'est europeo e al Far East".

Fra gli italiani i nomi di punta (per valore contrattuale) sono Savino Del Bene per le merci e la flotta di Bogazzi nei corpi, assicurata per ciò che concerne il P&I dalla BseaG, altra società del gruppo, specializzata in *Protection and Indemnity*, di cui Madia è CEO.

BseaG, per cui lavorano 15 persone fra la sede principale di Ferrara e gli uffici di Genova, ha chiuso il 2006 con un fatturato di 1,9 milioni di euro: "Non siamo riusciti a sfondare il tetto dei 2 milioni perché nel P&I risentiamo molto di più della debolezza del dollaro che in questa branca è la valuta di riferimento" commenta Madia con una punta di scherzoso rammarico.

Nessun sorriso spende invece il managing director sulle più recenti innovazioni legislative in materia assicurativa: "L'interpretazione che l'ISVAP ha dato della legge sul registro unico degli intermediari, recepita sulla base di una normativa europea, è a dir poco cervellotica. Già in sé il principio è discutibile per i rischi di annullamento delle singole professionalità di broker e agenti, ma la suddivisione in sezioni dell'albo potrebbe limitare i danni. Il vero problema sono le tonnellate di regolamenti incomprensibili su aspetti banali come la reiscrizione di broker già iscritti. Non è un caso che sia agenti che broker abbiano presentato ricorso al TAR del Lazio".

Non è tutto: "Le norme della Legge Bersani ci impongono obblighi di comunicazione all'Agenzia delle Entrate assolutamente non di nostra competenza, con il chiaro obiettivo di addossarci funzioni di polizia tributaria e soprattutto i relativi costi e tempi" conclude Madia.

# Quando il broker è fatto in casa

Savass Brokers, nata come branch del Gruppo Campostano, ne è divenuta parte integrante ed imprescindibile

**Stiamo osservando il porto di Genova da uno dei suoi più antichi pontili. Certamente una localizzazione particolare per un broker assicurativo...**

“E’ vero: sino a 6 anni fa eravamo in via XX Settembre, ma abbiamo deciso di trasferirci a Ponte Somalia per diversi motivi” chiarisce Giovanni Pala, amministratore delegato di Savass Brokers. “Innanzitutto per rafforzare la sinergia col Gruppo Campostano, azionista di controllo; secondariamente perché essendo in piena espansione necessitavamo di spazi crescenti; ma principalmente poiché la nostra attività è sempre più specializzata nel ramo trasporti e terminalistico, con pochi contatti col mercato retail (i clienti principali sono industrie siderurgiche, alimentari, compagnie di navigazione e autotrasportatori). Inoltre – perdoni il romanticismo - da qui vediamo le navi che attraversano il canale di calma cariche delle merci che concorriamo ad assicurare...”

## Come nasce Savass Broker?

“Bisogna ripercorrere l’evoluzione del Gruppo Campostano. Alla fine degli anni ’70, a causa della crescente concorrenza, diventò sempre più difficile limitarsi al ruolo di spedizioniere essendo più utile e cautelativo, nonché più conveniente, allungare la filiera di controllo sulle merci. L’evoluzione è comune a quella di altri gruppi di logistica anche genovesi: si diventa prima agenti marittimi, poi noleggiatori, a volte trasportatori terrestri, fino a divenire broker assicurativo col fine di fornire ai propri clienti un servizio sempre più ampio e professionale. È vero che l’assicuratore è una professione a parte, ma, se proviene dal marine o dal trasporto, capirà meglio le esigenze del cliente perché erano anche le sue. E’ una questione di DNA oltre che di linguaggio”.

## Quindi siete un branch aziendale?

“Questa è l’origine, ma adesso facciamo dell’autonomia un requisito indispensabile per rimanere sul mercato e garantire alla clientela indipendenza e assenza di conflitti di interesse. Addirittura il fatturato consolidato non arriva al 5% della raccolta di premi, ma non va dimenticato che il Gruppo Campostano, divenuto nei ’90 anche terminalista, ci ha fornito un indispensabile know-how. Il Gruppo in ogni caso non ha mai avuto sofferenze da Savass Brokers e dalle Società che l’hanno preceduta, anzi la possibilità di uno stretto contatto con l’assicuratore/broker è stato sempre un vantaggio. Ormai lavoriamo in tutta Italia e il fatturato extra-Liguria rappresenta l’80% del totale”.

## Dalla genesi al presente; e adesso?

“Oggi occorre puntare su professionalità e competenza. Genova è una piazza assicurativa aggressiva e molto competitiva nel ramo trasporti: qui si assicura ben più di quello che viene prodotto proprio perché i broker genovesi lavorano in tutta Italia e in tutto il Mediterraneo. Inoltre quello genovese è un cliente evoluto, che tratta con gli assicuratori inglesi da una vita e sa da generazioni cosa è un broker assicurativo; la maggioranza delle aziende genovesi intrattiene pluriennali rapporti esclusivi di brokeraggio ed è sostanzialmente fedele alle relazioni in atto, almeno finché il livello qualitativo rimane elevato ed affidabile. I broker genovesi sono sicuramente fra i migliori. Bisogna quindi guardare oltre i confini regionali, verso realtà diverse e più ricettive”.

## In questo quadro come vi comportate?

“Cercando di dare al cliente il miglior servizio possibile: siamo broker, ma, sostanzialmente, offriamo un servizio di consulenza. La capacità è anche quella di guidare il cliente verso la soluzione più conveniente e



più cautelativa. Il broker al cliente non costa niente, anzi lo fa risparmiare e, se necessario, fa da mediatore in situazioni complesse, dalla gestione dei sinistri a quella dei rapporti con le Compagnie. Lavoriamo per i clienti senza risparmiare sul tempo che dedichiamo alle loro necessità”.

## Se siete in espansione significa che applicate bene questi concetti...

“La risposta la fornisce il mercato: se cresci vuol dire che operi bene, perché le voci si diffondono rapidamente e basta poco a crearsi una cattiva fama. Bisogna continuamente ampliare la gamma dei servizi, pur nell’ambito di una crescente specializzazione professionale. Facciamo magari di meno, ma lo facciamo bene. Anche l’organizzazione conta; se fai polizze di massa, ad esempio libri matricola di 10.000 auto, devi avere una struttura enorme per gestire 10-20 sinistri al giorno e la qualità professionale si abbassa fatalmente. Credo invece, così come il gruppo azionista, nelle società di professionisti ad alta specializzazione. La crescita deve quindi essere controllata e orientata, e sempre supportata da una competenza adeguata: la formazione è fondamentale. Un ultimo dato significativo: in un anno abbiamo scalato 60 posizioni nella classifica nazionale dei broker assicurativi e siamo adesso al 49° posto per premi intermediati. Significa che gli sforzi commerciali recentemente fatti hanno prodotto un risultato tangibile”.

## Per finire, come vede il vostro futuro?

“Sono ottimista perché credo in quello che faccio. Inoltre, più tecnicamente, le tendenze di settore sono al rialzo. Sono convinto che ci sarà sempre necessità di un servizio qualificato, come è possibile trovare in Savass”.

# La flessibilità di Assiteca

Il broker milanese non si scompone di fronte alla riforma dell’autotrasporto e lancia un prodotto *ad hoc*

Il decreto legislativo 286/2005, in vigore dal gennaio 2006, ha innovato profondamente la disciplina dell’autotrasporto, in particolare la forma dei contratti, il regime di responsabilità degli operatori e i limiti al risarcimento per perdita o avaria delle cose trasportate.

La riforma ha introdotto per le aziende, oltre al nuovo e univoco limite valido per tutti i trasporti nazionali di 1€ per chilogrammo lordo di merce trasportata, anche il concetto di “responsabilità condivisa” che, in caso di violazione della normativa in materia di sicurezza della circolazione, coinvolge i proprietari della merce, i committenti e i caricatori in concorso al conducente

del veicolo, con sanzioni che vanno dalla pena amministrativa alla confisca delle merci.

La risposta del Gruppo Assiteca, broker milanese che in 25 anni si è ritagliato un posto di primo piano in Italia e in Europa (in partnership con Eos Risq), con 310 milioni di euro di premi intermediati e 317 dipendenti, è la polizza FlexCargo, che oltre a proteggere il trasporto delle merci assicura anche il rischio di sequestro e confisca della merce e le spese legali riguardanti i potenziali contenziosi legati al decreto legislativo 286.

“Con questa iniziativa” dichiarano gli amministratori delegati Piero Avanzino e Matteo Berlingieri



Matteo Berlingieri e Piero Avanzino

“intendiamo affiancare le aziende in tutte le attività che coinvolgono il trasporto delle merci, dalla consulenza pre-contrattuale all’organizzazione del trasporto, fino alla copertura dei numerosi rischi a cui sono esposte giornalmente”. FlexCargo, infatti, affianca alla copertura assicurativa servizi di consulenza per la stesura dei contratti e per il controllo delle formalità procedurali.

# Habemus corpus

La divisione marine di Willis, leader del brokeraggio mondiale, non solo nei trasporti, esordisce anche in Italia nel settore corpi



Claudio Brichetto

“Con l’acquisizione fra i nostri clienti di Grandi Navi Veloci abbiamo finalmente debuttato nel settore corpi, per il quale finora si faceva riferimento direttamente a Londra”.

Claudio Brichetto, executive director della divisione marine di Willis Italia, parte dalle novità più recenti e non maschera la propria soddisfazione per l’evoluzione in corso all’interno della società: “La divisione marine, che per il Gruppo Willis a livello internazionale ha una tradizione centenaria, è attiva in Italia solo da pochi anni e *fino a ieri*, di fatto, si occupava solo di merci”.

Willis, uno dei più importanti broker al mondo, con sede a Londra e un fatturato lordo di circa 2,4 miliardi di dollari, dal 2001 è una vera e propria public company con una capitalizzazione di borsa (a Wall Street) di oltre 6 miliardi di dollari.

“In Italia Willis è arrivato alla fine degli anni ’80 con una serie di partecipazioni in società locali che nel tempo si sono ampliate fino poi a consolidarsi, sotto la guida degli amministratori delegati Flavio Piccolomini e Guido De Spirt in una unica società controllata al 100%, la Willis Italia SpA.

Questa decisione di operare sotto un solo marchio nasce dalla volontà di rimarcare il fatto che, malgrado le suddivisioni settoriali e territoriali, che hanno valenza operativa, il cliente di Willis fa riferimento ad unico coordinato gruppo internazionale di enormi dimensioni” racconta Brichetto, “L’approccio *One Flag* è quello che più ci distingue dai nostri concorrenti, e cioè la capacità di integrare in un unico team tutte le risorse e le specialità di cui siamo dotati, a livello mondiale”.

Willis Italia integra infatti quella che viene definita la “delivery” del servizio su base territoriale, attraverso le otto sedi in Italia, con la disponibilità di risorse



tecniche specialistiche come appunto è la *specialty* marine.

“La divisione marine è stata naturalmente localizzata a Genova, città che possiede informazioni e know-how di settore che nessun’altra può vantare in Italia; non a caso vi hanno sede avvocati marittimisti, periti e liquidatori fra i migliori, nonché le direzioni marine delle principali compagnie assicurative. Per quanto paradossale non è rilevante che i clienti genovesi siano una percentuale tutto sommato modesta: come Londra è la capitale dello *shipping* senza avere un porto, così Genova è la capitale naturale del marine, pur senza avere un grande bacino di utenza industriale”.

Proprio i rischi industriali sono stati il primo ramo di cui si è occupato Willis: “Fra i nostri clienti annoveriamo ancora oggi nomi celebri nell’industria alimentare, farmaceutica, meccanica e aeronautica oltre che naturalmente in quella petrolifera”.

La gamma si è poi allargata, così come la tipologia di servizio: “Tradizionalmente Willis era il broker marine per tutti gli operatori della riassicurazione, ma le trasformazioni avvenute in questo ambito (legate fra l’altro alle aggregazioni di compagnie che ne hanno aumentato la capacità di ritenzione) hanno fatto sì che si puntasse sull’attività di *retail*” spiega l’executive director che, al riguardo, precisa: “Ogni broker preferirebbe che sul mercato operasse il maggior numero possibile di compagnie; tuttavia, oltre agli indiscutibili vantaggi della maggiore robustezza di queste ultime, l’apertura alla coassicurazione su base europea garantisce comunque un buon livello di competitività e di concorrenzialità al mercato”.

Tornando al proprio campo Brichetto sottolinea che: “La divisione marine, per quanto *giovane*, gode di ottima salute. Nel 2006 abbiamo registrato una crescita del 32,5%; oltre a coprire i rischi di movimentazione merci per le industrie, ci occupiamo di *traders* marittimi, di autotrasporto, di terminalisti e della tipica clientela marine anche se ultimamente prestiamo grande attenzione a settori di nicchia ma di grandi prospettive, come gli operatori privati del settore ferroviario: il primo trazionista in Italia, RTC, è un nostro cliente”.

La vera novità è però il settore corpi: “Due anni fa debuttammo nella cantieristica commerciale (in quella da diporto Willis contava già clienti fra i più importanti in Italia) con i Nuovi Cantieri Apuania, cantiere di grandi tradizioni e con un importante programma di costruzioni. E ora la svolta con Grandi Navi Veloci, una delle più prestigiose e moderne flotte italiane”.

Brichetto conclude con alcune considerazioni sul futuro: “Willis investirà molto sul marine, anche perché nel settore è il primo broker a livello mondiale, con oltre 400 addetti dedicati e più di 1 miliardo di dollari di premi gestiti. Puntiamo ad una crescita organica piuttosto che ad una strategia di acquisizioni”.

Attualmente la sede genovese, che ospita la divisione marine, impiega una quindicina di persone su un totale di circa 250 dipendenti a livello nazionale; ma, considerate le ambizioni e i numeri, è una cifra destinata sicuramente ad aumentare...

# Se il lignaggio non è un'opinione

Lertora&Courtman coniuga tradizione e specializzazione e si attesta ai primi posti fra i brokers di trasporto italiani

“Le origini di Lertora F.lli&Courtman Insurance Brokers risalgono ad un centinaio di anni fa, quando un inglese possidente, Courtman appunto, decise di comprare l'agenzia marittima Lertora”. Spiegando l'anglofonia del nome Claudio Zinolli introduce la storia della società che oggi possiede e guida insieme al socio Valter Montefiori. “Dopo il boom degli anni settanta quella che era ancora soltanto un'agenzia marittima ci chiese di divenire il suo *captive broker*. Più tardi le due realtà si separarono: l'agenzia marittima fallì, noi siamo ancora qui”.



Valter Montefiori

Zinolli non aggiunge per modestia “in buona salute”, ma le successive affermazioni non lasciano dubbi di sorta: “Da circa quindici anni registriamo incrementi positivi, variabili a seconda del trend generale dell'economia, ed oggi i nostri premi intermediari ammontano a quasi 20 milioni di euro”. È infatti importante sottolineare come Lertora sia un broker multiramo, il cui core business è però il trasporto, settore inevitabilmente legato al tessuto industriale del paese: “Abbiamo una clientela

nazionale costituita preminentemente da vettori e spedizionieri d'ogni tipo; ma, al di là dei trasporti, offriamo coperture di responsabilità civile e d'ogni genere ad aziende, traders ed enti pubblici, compresa la Sanità. Per quello che riguarda i corpi serviamo principalmente yachts e navi da diporto, anche con copertura P&I”.

La *specialità della casa* resta in ogni caso il settore trasportistico e Zinolli tiene a precisare alcuni atouts di questa attività: “Il broker trasporti che si è attivato anche in altri campi ha una preparazione tale da poterlo fare, mentre non si può dire lo stesso del percorso inverso, perché in questo settore il grado di specializzazione è elevatissimo”. Secondo l'imprenditore infatti “non vi sono più di dieci broker trasporti realmente preparati in Italia e noi rientriamo senza dubbio fra i primi cinque o sei”.

Quando poi si cominciano ad elencare questi nomi non si può fare a meno di notare come Genova, sede della società, abbia una parte da protagonista che in molti altri ambiti ha totalmente o parzialmente perduto: “La Superba ha un background inestimabile. Qui vi sono i migliori studi legali specializzati nei trasporti, non solo marittimi, e le principali compagnie assicurative specializzate, SIAT, SASA (Gruppo Sai Fondiaria), l'ex-UMS, ora Generali, tanto per citarne alcune - ma noi lavoriamo con tutte - hanno mantenuto a Genova le proprie direzioni trasporto, malgrado i fenomeni di

fusione ed integrazione. Per non parlare poi di altre figure collegate come periti e liquidatori”.

La tradizione, in senso lato, sembra dunque giocare un ruolo decisivo: “Il cliente ha con il broker trasporti un rapporto quasi simile a quello che ha con il medico di fiducia. In questo settore sono decisive regole non scritte, consuetudini e rapporti fiduciari: anche per questo Genova è rimasta la piazza principale del mercato, perché i clienti sanno che chi sta qui è al centro del business. Infine, più che altrove, la qualità del servizio è fondamentale. Chi fa polizze a prezzi stracciati ma poi liquida i sinistri dopo un anno e mezzo non va lontano”.

“È per questo che Lertora” conclude Zinolli “è attenta a fornire ai propri clienti servizi impeccabili e completi come la gestione dei sinistri e l'assistenza peritale e legale, utilizzando una struttura snella (circa 20 addetti) e giovane ma ricca di esperienza, ed avvalendosi di strumenti informatici d'avanguardia che permettono al cliente di monitorare la propria situazione e d'interagire attivamente con noi”.



Claudio Zinolli

## I Solari benefici dell'assicurazione

Il broker genovese, da quasi trent'anni sulla scena, si afferma nella nautica da diporto

“Il ramo trasporti è in forte crescita e attualmente rappresenta il 35-40% del nostro fatturato, che è cresciuto leggermente anche quest'anno in linea con i passati esercizi, arrivando a 15 milioni di euro”. Luca Solari, oggi alla guida, insieme al fratello minore Matteo, della Ernesto Solari Insurance Broker, la società fondata dal padre (che ne è il Presidente) nel 1980, è contento dell'andamento della linea trasporti, ma tiene a sottolineare la natura di broker multiramo: “Siamo nella piazza italiana più importante per le assicurazioni marine: qui si trovano le direzioni delle principali compagnie di settore, i più illustri avvocati specializzati e i broker più bravi, è chiaro che anche per noi i trasporti rappresentino un'importante fetta del business, anche in virtù dell'espansione dei traffici commerciali avvenuta negli ultimi anni. Tuttavia la società è nata e si è consolidata intorno alla linea persone e alla nautica da diporto, che ancora oggi ne rappresenta il fiore all'occhiello, ed inoltre seguiamo aziende di settori disparati, fornendo coperture property, finanziarie, di responsabilità e per ogni altra esigenza”.

Matteo Solari è il responsabile della linea trasporti, di cui illustra le caratteristiche “Abbiamo da poco reiniziato ad occuparci di corpi, che però rappresentano una parte minoritaria della nostra attività nel settore e di cui, per nostra stessa volontà, considerando anche l'altissimo livello di concorrenza, ci occupiamo solo marginalmente. In questo ambito serviamo maggiormente i privati, cioè

la grande nautica da diporto, in cui siamo specializzati. Il core business invece sono per questa divisione le merci: abbiamo clienti nazionali ed internazionali, in particolare alcuni leader nel trasporto siderurgico, e operatori d'ogni genere, overseas, ferroviari e stradali. Il fatto poi di avere sede a Genova non è solo un atout di blasone: il porto, per quanto bistrattato e spesso a ragione, movimentata comunque un volume considerevole di traffici e fra i nostri clienti annoveriamo terminalisti e spedizionieri fra i più importanti della città”.

La giovane età dei fratelli Solari ha sicuramente giocato un ruolo importante nel rafforzare l'abitudine a trattare anche con compagnie estere, la principale risposta per il broker genovese ai fenomeni di aggregazione e fusione fra compagnie assicurative avvenuti ultimamente in Italia: “Il mercato si è sicuramente ridotto, ma noi abbiamo sempre lavorato con i principali operatori nazionali ed internazionali, Lloyd's compresi. Se consideriamo poi che molte compagnie, anche se inglobate all'interno dello stesso soggetto, hanno mantenuto propri criteri di assunzione e una sostanziale indipendenza, non possiamo certo lamentarci del grado di concorrenza del mercato. Ci sarebbe forse da preoccuparsi qualora aumentassero le fusioni a livello internazionale. Ora come ora, invece, compagnie più grosse e robuste garantiscono maggiori capacità di assunzione dei rischi e ciò ha riflessi positivi sui prezzi” commenta Luca Solari.



Luca e Matteo Solari

Delle principali evoluzioni, anche legislative, del mercato quella che irrita maggiormente è piuttosto la nuova normativa riguardante la formazione: “Ci sono stati imposti obblighi rigidi, ma, come al solito in Italia, non è stata fornita alcuna indicazione precisa e la normativa è estremamente confusa. Tutto il personale dovrà seguire corsi costosi in termini di tempo e denaro e, per di più, senza nessuna logica: che senso può avere ad esempio per mio padre, che ha 72 anni, di cui più di cinquanta passati nelle assicurazioni? Mi sembra che dietro la volontà di migliorare la qualità degli attori ci sia un malcelato tentativo di far guadagnare gli organizzatori dei corsi. Anche perché mi sembra che il mercato funzioni più che bene come selezionatore dei professionisti più capaci ed affidabili” conclude il manager.

Solari Insurance Broker impiega 15 persone; ogni ramo è curato da due persone, una per l'assunzione e l'altra per la gestione dei sinistri, per i quali la società offre servizio di consulenza ai clienti e di supporto ai periti.

## I dominatori del P&I

P.L. Ferrari & Co, già leader a livello nazionale, riconferma il primato a livello globale nell'attività svolta in joint venture con Aon

“Da quando operiamo anche in joint venture con Aon, abbiamo rafforzato non solo il nostro peso contrattuale ma anche la nostra possibilità di analisi del mercato P&I offrendo certamente migliori servizi alla nostra Clientela”. Federico Deodato, amministratore delegato di P.L. Ferrari & Co, storica società genovese prima in Italia e nel mondo ad occuparsi esclusivamente ed in modo specialistico di brokeraggio P&I, è ben consapevole della posizione di leadership della sua compagnia. Entro i confini nazionali, per il tramite dei propri uffici di Genova e Napoli, la quota di mercato detenuta dalla P.L. Ferrari, a seconda del parametro considerato (raccolta premi, tonnellaggio lordo, numero di navi, etc.) varia fra l'80 e l'85%. Quello che fino a tre anni fa era il principale competitor nazionale, Panditalia, è stata già da qualche anno acquisita ed incorporata in P.L. Ferrari con soddisfazione della clientela precedentemente curata da Panditalia ed ottenendo una perfetta integrazione degli organici. “Ma, grazie anche ai nostri uffici di Monaco e Pireo, nel settore internazionale” aggiunge Antonio Talarico, direttore generale e braccio destro di Deodato, “dove Aon si gioca la leadership globale nel brokeraggio assicurativo, per quanto riguarda il settore specialistico delle assicurazioni P&I, la joint venture AonPLF ha già da qualche anno saldamente acquisito il primo posto a livello mondiale”.

La palla torna a Deodato che snocciola un'impressionante serie di dati: “Nel solo settore P&I AonPLF ha raccolto nel 2006 240 milioni di dollari di premi, il che significa, in un confronto di dimensione solo virtualmente indebita con i P&I Clubs facenti parte dell' International Group of P&I Clubs, la seconda posizione, dietro al solo UK Club. Da parte sua P.L. Ferrari & Co nell'ambito di AonPLF contribuisce per oltre il 50% del portafoglio, raccogliendo circa 130 milioni di dollari di premi con circa 1700 navi iscritte per un tonnellaggio lordo che si aggira intorno ai 40 milioni di tonnellate”.

Le radici dell'azienda sono e restano comunque ancorate al tradizionale mercato di riferimento, domestico. Quando si parla di clienti italiani, senza dimenticare che una parte consistente del business è internazionale, si farebbe prima a citare chi fra gli

armatori nostrani non si avvale della consulenza P&I della P.L. Ferrari: “Come AonPLF siamo il broker di importanti giganti dello shipping internazionale, mentre in Italia, dove continuiamo ad operare con la nostra storica struttura P.L. Ferrari & Co, salvo alcune eccezioni siamo orgogliosi di annoverare tutti i più importanti armatori italiani” recitano all'unisono Deodato e Talarico.

Come è evidente, considerata anche la particolarità della copertura P&I (che, in estrema sintesi, copre la responsabilità civile verso terzi dell'armatore o del noleggiatore), ogni categoria dello shipping rientra fra i potenziali clienti: infatti, AonPLF, a livello globale, ha in portafoglio uno share del business passeggeri del 30%, delle navi cisterne del 18%, delle bulkcarriers del 18% e delle general cargo del 13%.

“L'atout di P.L. Ferrari, che ha consentito l'affermazione sia in Italia sia sui mercati



Antonio Talarico, Federico Deodato, Pier Luigi Ferrari e Lanfranco Spechel

internazionali e il motivo per il quale Aon ha voluto fortemente acquisire la nostra Azienda, è la felice intuizione del fondatore della Società (ed oggi Presidente) Pier Luigi Ferrari” racconta Talarico. “Quando nel 1958 fondò la Società, oltre all'innovativo progetto di creare uno specialista di P&I, la carta vincente fu quella di creare e far crescere una struttura di gestione sinistri, un servizio che nessun altro broker proponeva. Oggi il know-how acquisito in questi servizi è unico ed oltre il 30% delle nostre risorse umane è unicamente dedicato a questa importante, esclusiva e sempre più potenziata funzione”.

Il cuore del *claims team* di P.L. Ferrari è a Genova,



Federico Deodato e Antonio Talarico

insieme a buona parte del *broking team*. Altre sedi operative sono a Napoli, Monaco e Pireo per un totale di circa 60 elementi, senza dimenticare il recente avvio di un'operazione negli Emirati Arabi, dove il personale PLF opera appoggiandosi alle locali strutture della Aon: “I nostri principali mercati di riferimento sono il bacino Mediterraneo, l'area dell'ex Unione Sovietica ed il Middle East” spiega Deodato, la cui conclusione è riservata alle prospettive di mercato. “Le indicazioni sono di segno opposto. Da una parte i dati di crescita degli ultimi anni: la raccolta premi è aumentata, in linea con il mercato, mediamente del 5%, mentre il tonnellaggio ed il numero di navi gestite crescono a velocità almeno doppia. Il fenomeno è dovuto principalmente al processo, in corso già da diversi anni, di sostituzione delle navi più vecchie con un impressionante numero di nuove costruzioni che attraggono minor premio. Questa situazione, unitamente all'attuale debolezza del dollaro, rappresenta una sfida che comporta grandi sforzi per mantenere inalterato il livello di servizio prestato ai nostri clienti. Per ora crediamo di esserci egregiamente riusciti ed è nostra ferma intenzione continuare sulla stessa strada anche se difficile e piena di sacrifici. Per questo sono particolarmente grato a tutti i miei colleghi che quotidianamente rendono tutto questo possibile e naturalmente ai clienti che, con la conferma della loro fiducia, ci danno lo slancio necessario per proseguire nei nostri sforzi”.

Dall'altra le evoluzioni legislative, che P.L. Ferrari segue costantemente valutando le conseguenze che le stesse avranno per gli armatori, quali quelle legate al processo di integrazione europea: “Prima o poi, benché l'Italia non li abbia ancora direttamente adottati, entreranno in vigore, mediante la probabile ratifica da parte dell'Unione Europea, gli emendamenti alla Convenzione di Atene sul Trasporto di Passeggeri via Mare, relativi all'innalzamento dei limiti di risarcimento per i passeggeri. La questione è di grande rilevanza in quanto la reazione dei P&I Clubs a tale sola prospettiva è già stata avvertita ed ha generato una importante riduzione dei massimali disponibili per tali rischi ed il simultaneo incremento dei costi di riassicurazione nell'ordine del 70%”.

## Professione perito

Il neo presidente di Aipam Panarello descrive la figura del perito di avarie marittime, professionista qualificato pur non godendo, *ex lege*, di tale riconoscimento

Nel variegato mondo delle assicurazioni di trasporto, oltre ad assicurati e assicuratori, sono molti altri i soggetti che giocano un ruolo di primo piano. Fra questi i periti, categoria professionale forse poco conosciuta dai non addetti ai lavori, ma essenziale per il mondo assicurativo, che ci siamo fatti raccontare dal neo-presidente dell'Aipam (Associazione Ingegneri Periti di Avarie Marittime), Andrea Panarello.

"Bisogna innanzitutto premettere che la perizia assicurativa è solo uno degli aspetti dell'attività peritale" esordisce Panarello. "In quest'ambito la situazione più caratteristica riguarda i sinistri occorsi a corpi e/o macchine. Il perito, in questa evenienza, è un professionista *super partes*, la cui nomina è proposta dal broker a tutela dell'assicurato e sottoposta al gradimento dell'assicuratore; occorre sottolineare come i rapporti fiduciari che caratterizzano l'ambiente siano determinanti nell'evitare controversie in merito. Mantenendosi neutrale, il perito deve valutare i danni lamentati dall'assicurato". Panarello illustra le modalità con cui avvengono tali valutazioni: "I *capitoli* di una perizia sono i seguenti: si definisce per conto di chi si agisce

e chi rappresenta l'armatore; si descrivono la nave e gli oggetti danneggiati; si individua la posizione di classe (come assegnata dal Registro di bandiera); si espone la narrativa dell'evento (cioè le circostanze del sinistro, in base a testimonianze dirette e/o documentali); si stila l'elenco dei danni; si illustra la causa del sinistro dichiarata dall'armatore e si dà una valutazione dei motivi addotti dallo stesso (stabilendo in particolare se sono riscontrabili atti di negligenza dell'armatore o del capitano); si valutano e si raccomandano eventuali riparazioni da eseguirsi; si stima il costo di queste o, a riparazione avvenuta, si esprime un giudizio di pertinenza e congruità delle fatture; dopodiché la perizia passa al liquidatore che la valuta sulla base della polizza, di cui il perito non conosce le clausole".

La posizione del perito varia leggermente in caso di danni a terzi: "Possiamo essere chiamati dai P&I Club che coprono la responsabilità civile dell'armatore e in questo caso si può dire che la nostra attività sia volta più che altro alla tutela dell'assicurato" precisa Panarello, che aggiunge: "Un altro tipo di perizia assicurativa è quella riguardante la *perdita di nolo*, che



Andrea Panarello

e eseguiamo quando un armatore assicurato lamenta un danno che lo costringe a fermare la nave e a non poterla noleggiare". Un'eventualità sicuramente più rara in periodi di noli elevati come quello attuale.

Oltre ai rapporti assicurativi le perizie, come si è detto, hanno molte altre fonti: "Spesso forniamo i nostri servizi ad armatori o investitori impegnati in operazioni di compravendita, oppure svolgiamo perizie in ambito di controversie giudiziarie, su richiesta tanto di avvocati quanto di tribunali" puntualizza l'ingegnere.

*Ex lege* il perito non deve avere alcun particolare requisito, chiunque può farlo se nominato da chi di dovere, ma, come spiega Panarello, "la promozione e la garanzia di un elevato livello di competenza professionale sono proprio alcuni degli scopi per cui è nata l'Aipam". La salvaguardia dell'immagine professionale è infatti cardine dell'Associazione: fondata nel '95 a Genova, Aipam raggruppa una quarantina di esperti sparsi sul territorio nazionale e prevede criteri selettivi per entrarvi a far parte: laurea in ingegneria navale o meccanico-industriale, 10 anni di esperienza in ambito tecnico navale o 5 in ambito peritale. "Tutto questo con lo scopo di promuovere la sicurezza sul mare e la prevenzione degli incidenti, di collaborare con i registri di classifica e con gli enti governativi e di svolgere attività di formazione di giovani operatori del settore" conclude il nuovo Presidente, che ha sostituito Gino Ansaldo e che coordina il board direttivo recentemente rinnovato.

L'Aipam è riconosciuta come associazione professionale dallo Stato e fa parte di Femas (Federation of European Maritime Associations of Surveyors and Consultants), federazione delle associazioni nazionali europee marittime di periti, esperti marittimi e consulenti tecnici, fra i cui obiettivi vi è quello di ottenere in ambito europeo ciò che già da tempo esiste in Gran Bretagna: il riconoscimento e la regolamentazione della professione di Perito e Consulente Tecnico in campo marittimo da parte del Parlamento Europeo.



## Liquidatori del mondo unitevi

### Stefano Cavallo racconta la professione di liquidatore di avarie marittime e le discrepanze fra ordinamenti di differenti paesi

Una professione che interpreta un ruolo determinante nei rapporti assicurativi, pur non facendo capo (almeno nel mercato italiano) né all'assicuratore né all'assicurato né al liquidatore di avarie marittime, colui che quantifica in termini monetari il danno da risarcire. Ne abbiamo parlato con Stefano Cavallo, socio dello studio professionale Giorgio Cavallo (suo padre) e *past president* di Aide (Association Internationale Dispaheurs Européens), l'organizzazione europea che raggruppa tutti i liquidatori del continente facenti parte delle associazioni nazionali (in Italia Alam, Associazione Liquidatori di Avarie Marittime).

Da un punto di vista operativo c'è una continuità del lavoro peritale perché il liquidatore è colui che, valutata la perizia, stabilisce l'ammontare dell'indennizzo: "Oltre alle voci strettamente tecnico-

peritali, per le quali ci si attiene alle condizioni di polizza e liquidazione, dobbiamo considerare che il sinistro marittimo presenta spesso altre fonti di esborso, come ad esempio le spese di rifugio o di recupero" inizia Cavallo, passando poi ad alcuni cenni storici: "Il liquidatore ha origini antiche. La nascita, in Gran Bretagna, risale ai primi anni del 1800, in relazione alla gestione delle avarie generali". L'avaria generale (o comune) è il sinistro marittimo che, anche qualora colpisca uno solo dei beni coinvolti nella spedizione, comporta conseguenze economiche per tutti i partecipanti alla spedizione stessa, sicché colui che ha subito direttamente il danno è preoccupato di recuperare quanto di sua spettanza dagli altri, i quali però, chiamati a contribuire alla perdita comune, sono altrettanto preoccupati di pagare la giusta quota loro imputabile. Normale che sia necessario l'ausilio di un soggetto imparziale.

"Il fatto che, originariamente, il liquidatore fosse nominato dall'armatore non stupisce se si considera che era costui ad avere la maggiore responsabilità nella spedizione e che all'epoca le coperture assicurative erano estremamente semplici e molto limitate" prosegue Cavallo. La tradizione della nomina armatoriale si è mantenuta nel Regno Unito, mentre le evoluzioni del trasporto e delle assicurazioni hanno portato a sistemi differenti a seconda dei paesi, con un generale aumento del peso dell'assicuratore nella nomina del liquidatore in caso di sinistro "Oggi quello italiano è un sistema misto, in cui per le avarie generali l'armatore mantiene il diritto di



Stefano Cavallo

nomina, mentre in caso di avarie particolari è prassi che sia l'assicuratore a scegliere a chi dare procura di predisporre l'atto di liquidazione. È pacifico però che il liquidatore debba, in ogni caso, godere della fiducia di entrambe le parti" spiega il professionista.

"Il sistema italiano" secondo Cavallo "è efficace, perché la posizione *super partes* del liquidatore, fin da subito riconosciuta, evita, in generale, che si creino dispute *ex post*".

Più problematica è l'evoluzione del mercato scandinavo, in cui, in antitesi alla tradizione britannica, il liquidatore di avarie particolari è divenuto un dipendente della compagnia assicurativa: "Oltre a questioni di imparzialità e correttezza, ciò costituisce un problema in ordine al fatto che quelle particolari sono le avarie più frequenti e rappresentano il sostegno economico che ci consente di conservare le strutture necessarie per poter gestire, all'occorrenza, un'avaria generale. Il sistema scandinavo rischia di portare all'estinzione la figura del liquidatore indipendente, con una perdita generale, oltre che, appunto, di indipendenza, di una professionalità e di un background preziosi".

Questa disarmonia fra ordinamenti causa difficoltà nei casi, ormai la norma, di coassicurazione presso compagnie di paesi diversi: "Da alcuni anni si svolge a Dublino un convegno fra assicuratori marittimi volto proprio a definire il cosiddetto *Claims Handling Protocol* mirato ad armonizzare le fasi procedurali differenti risolte, ad oggi, attraverso non sempre facili compromessi".

La trasmissione di know-how, spesso per via familiare, è caratteristica saliente di questa professione, anche perché, come nel caso dei periti, la legge italiana non prevede requisiti particolari per i liquidatori. "La nostra professionalità è però estremamente complessa e si forma con la pratica applicata a lungo sul campo. Infatti, in ambito associativo, i requisiti sono piuttosto stringenti: ad esempio per far parte dell'Aide occorre una laurea, diversi anni di pratica e bisogna superare un esame di ammissione" commenta Cavallo.

Il liquidatore genovese è anche segretario del Collegio Controllo Liquidazione Danni, organo del Comitato delle Compagnie di Assicurazioni Marittime composto da membri di queste ultime, che settimanalmente vaglia la correttezza delle liquidazioni in procinto di essere pagate: "È un ulteriore marchio di garanzia del sistema italiano che è stato molto apprezzato all'estero. In ogni caso le pratiche respinte sono pochissime in relazione al totale delle analizzate (circa 400 nel 2006)" conclude Cavallo.



## 2006, un anno interlocutorio per le Compagnie di Assicurazione Marittime italiane

Il Comitato delle Compagnie di Assicurazioni Marittime, riunitosi a Genova sotto la presidenza di Bartolomeo Barberis per l'Assemblea Generale Ordinaria, ha fatto il punto del mercato delle assicurazioni di trasporto nel 2006.

"I dati relativi al mercato italiano mostrano, rispetto al 2005, una riduzione dei premi corpi del 7,9%; ciò è dovuto in buona parte all'effetto cambio dollaro-euro, alla sostituzione di vecchie navi con navi più recenti (che pagano premi inferiori), alla sempre più diffusa applicazione di *profit commissions* e, probabilmente, ad un aumento della coassicurazione con altri paesi" ha spiegato Barberis.

"La globalizzazione sempre più marcata del comparto porta ad una crescente concorrenza e quindi una certa pressione sui premi. La sinistrosità inoltre appare ultimamente in aumento. Per quanto concerne i sinistri maggiori, tra questi

WD Fairway, Bourbon Dolphin e MSC Napoli, si stimano circa 600 milioni di dollari a maggio 2007, contro una stima dell'intero 2006 di 350 milioni. Non meglio sembrano evolversi i sinistri di routine, in relazione al sempre maggior utilizzo delle navi collegato ad un perdurante e favorevole mercato dei noli" ha riconosciuto il presidente.

Anche nel settore merci trasportate si è registrata una riduzione dei premi sottoscritti del 2,8%, dovuta ad un certo ristagno della produzione industriale e alla vivace concorrenza tra le compagnie in un quadro di stagnazione dei tassi e di maggior presenza di compagnie estere.

Per quanto riguarda il Collegio Controllo Liquidazione Danni Barberis ha dichiarato che: "Nel 2006 ha autorizzato liquidazioni di indennizzi, accenti e spese per complessivi 66,2 milioni di euro, con un decremento del 21% circa rispetto all'anno precedente".