

03/11/2016

Fabrizio Papi, partner di Today Service

Assieme all'avvocato Alessio Totaro dello Studio Legale Lexjus Sinacta, Fabrizio Papi, partner di Today Service (www.todayitalia.it/) e uno dei più competenti professionisti di coperture assicurative per vettori, spedizionieri e 3PL, terrà il prossimo 7 novembre il corso "Coperture assicurative, come e quali scegliere per tutelare al meglio la propria operatività", in programma presso la sede di Assologistica di via Cornalia, 19, a Milano.

Quale può essere il primo consiglio che si sente di dare agli operatori alle prese con la scelta delle migliori coperture assicurative? **PAPI:** La pianificazione di una corretta copertura assicurativa è un momento delicato della vita aziendale che, purtroppo, viene spesso sottovalutato. Le coperture assicurative devono essere ritagliate come un abito sartoriale e devono essere aggiornate per seguire l'evoluzione e i cambiamenti dell'azienda. E' dunque indispensabile dedicare il giusto tempo allo studio ed alla verifica delle diverse offerte del mondo assicurativo, rivolgendosi a broker o agenti che abbiano una spiccata specializzazione nel settore del trasporto e della logistica e che sappiano trasformare le esigenze dei clienti in una forma di copertura adeguata. In mancanza di una gestione professionale si corre il rischio di investire risorse per coperture che, alla prova pratica, si rivelano inutili rispetto agli effettivi rischi operativi.

Può indicare gli errori più comuni che i 3PL compiono nella scelta di tali coperture e ai quali prestare attenzione? **PAPI:** Sempre più spesso gli operatori di servizi logistici integrati dimenticano di far evolvere le loro coperture assicurative insieme ai loro servizi. Mi riferisco in particolare alla costante attenzione che i 3PL hanno rispetto alle richieste dei loro clienti, plasmandosi alle loro necessità e venendo incontro ai loro bisogni. Ebbene, troppo spesso questa attenzione non si rispecchia nell'adeguamento delle coperture assicurative, così correndo il rischio di rovinare anni di impegno ed investimenti a causa di una polizza non adeguata alle necessità dell'operatore. Gran parte della mia consulenza si svolge al fine di far comprendere ai miei clienti l'opportunità di una copertura modulabile, che con i dovuti accordamenti permetta al 3PL di aggiungere ed eliminare coperture così da essere costantemente adeguata all'effettivo rischio aziendale. Chiaramente ciò presuppone uno stretto colloquio con il management aziendale che deve vivere le coperture assicurative non più come costo ma come opportunità; basti pensare alla possibilità di garantire con la propria copertura i rischi dei clienti, oppure alla possibilità di modulare la tariffa del 3PL in virtù del tipo di copertura offerta ai committenti, ecc.

Tra gli argomenti che analizzerà durante il corso potrebbe estrapolarne uno che reputa di vitale importanza? **PAPI:** Il corso sarà principalmente un momento di confronto, durante il quale entrare nel vivo delle dinamiche aziendali e far comprendere come dei passaggi ritenuti spesso secondari sono, invece, fondamentali. Si pensi ad esempio alle garanzie vettoriali, troppo sottovalutate dal mercato dei 3PL e giudicate coperture inutili o 'povere'. In realtà si tratta della base di valutazione di ogni copertura aggiuntiva, che permette incredibili dinamiche di risparmio. Verrà dunque utilizzata come spunto di partenza per far comprendere come si colleghi ad ogni esigenza aziendale, fornendo gli strumenti per cautelarsi dalle insidie contenute nella riforma del dlgs 286 / 05 che spesso pregiudicano il risarcimento del danno o, perlomeno, consentono alle Compagnie di contestarne la risarcibilità.

A cura di Ornella Giola