



SOLUZIONI *per* IL RIPRISTINO

di LAURA SERVIDIO

PREVENZIONE E RIPARAZIONE DIRETTA SONO LE FRONTIERE, IN ITALIA, DEL RECOVERY. OGGI, TROPPO CONCENTRATO SUI GRANDI DANNI E POCO ATTENTO AI RISCHI DELLE PMI. LA RISPOSTA INNOVATIVA DI *per* DEDICATA AL MONDO ASSICURATIVO

Professionalità tecnica e un approccio globale nella gestione del sinistro. È la politica di **per**, prima società a capitale italiano per la gestione globale del rischio, che offre servizi innovativi per il mondo assicurativo.

“*per* – racconta **Stefano Sala**, ad del gruppo *per* – nasce nel 2007, seguendo l’esempio europeo del dare alle compagnie strumenti per il risparmio nella gestione dei sinistri, e agli assicurati servizi per il contenimento dei danni derivanti da imprevisti di qualunque entità.

In un momento in cui la principale discriminante nella scelta di una polizza è il prezzo, occorre spostare la competizione sul livello di servizio offerto dalla compagnia: le attività di recovery e assistenza post sinistro rappresentano un *plus*, sia *per* fronteggiare la concorrenza sia per sostenere i prezzi delle polizze”.

La mission di *per* è quella di supportare il mondo assicurativo con attività innovative, non solo nel ripristino di un danno. “Per farlo, oltre alla divisione danni

– evidenza Sala – abbiamo creato tre nuove società. La prima è **per Real Estate** che offre servizi di manutenzione e riparazione di danni di piccola entità. È un servizio pensato per grandi proprietari di immobili e amministratori di grossi condomini: l'intervento di per Real Estate, già inserito in polizza, sostituisce il rimborso assicurativo, secondo la formula della *riparazione diretta*, assicurando efficienza e puntualità nella risoluzione del problema, secondo standard pre-contrattualizzati e limitando il disagio creato dal sinistro”.



Stefano Sala
amministratore delegato
di per

RIDARE VALORE AI BENI

La seconda società è **per Outlet**, nata per supportare le compagnie e i danneggiati nella gestione delle merci coinvolte in un sinistro. “Quando un negozio o un magazzino è colpito da un incendio o un allagamento – prosegue Sala – i beni presenti, anche se poco interessati dal danno, perdono la garanzia e non sono più vendibili per vie tradizionali. per Outlet recupera tale merce e ne fa una cernita: ciò che è irrecuperabile viene smaltito, i beni restanti sono risanati e venduti online o tramite canali di distribuzione alternativi. Questa soluzione consente, al danneggiato, di liberare velocemente l'area e riprendere la sua attività e alla compagnia di ridurre il costo di liquidazione del sinistro, vendendo a per Outlet i beni danneggiati di cui è entrata in possesso”.

CAPIRE I RISCHI

Infine, la terza società, **per Consulting**, si occupa di consulenza nel campo del *risk management*. “Non tutte le compagnie assicurative – sottolinea Sala – hanno al loro interno una struttura preposta alle attività di assunzione del rischio e, spesso, per ridurre i costi, la valutano secondo modelli standardizzati. Vi sono, però, realtà dove non è sufficiente applicare un prodotto standard: per Consulting, forte della competenza dei suoi tecnici sia dal punto di vista assicurativo sia di gestione del sinistro, offre alle compagnie servizi di analisi e valutazione del rischio in *outsourcing*”.

RECOVERY SUI DANNI MEDIO-PICCOLI

In sintesi, l'offerta di per sul rischio è globale e riguarda sia le grandi imprese che le piccole e medie realtà. “La necessità dell'intervento di una società di bonifica in caso di sinistro di grande entità è, ormai, una prassi consolidata – conclude Sala –. Ma un grande valore aggiunto potrebbe essere ugualmente apportato anche in caso di danni di minore entità: intervenendo rapidamente e attuando adeguate opere di salvataggio, si può ridurre il danno anche del 50%, contenendo i costi di liquidazione e i tempi di ripartenza. Per questo, sono di grande importanza i progetti di collaborazione tra compagnie e società di risanamento, che impongono livelli di servizio e tempi di intervento prestabiliti per danni risarcibili entro determinate somme”.



LA NUOVA FRONTIERA DEL RECOVERY

Che il danno sia grande o piccolo, la nuova frontiera del *recovery* saranno le attività di riparazione diretta. “In Europa è già realtà: in presenza di un danno – spiega Stefano Sala – la compagnia non procede alla liquidazione, ma ripara direttamente il danno. È un'attività nuova che, quando si diffonderà anche in Italia, consentirà il ritorno di un rapporto sinistri/premi profittevole e positivo”.

Discorso analogo sulla prevenzione: “Si fa prevenzione solo sulle grandi aziende e sui rischi importanti, ma anche un piccolo danno può causare l'interruzione dell'attività di un'impresa e, di conseguenza, il pericolo che i suoi clienti si rivolgano alla concorrenza e che si trovino anche bene. Per ovviare a questo, per propone il **Disaster Recovery Plan**, un piano di consulenza per le Pmi che consente di eseguire una analisi sulla situazione di rischio dell'impresa, individuando i punti deboli e gli interventi da effettuare per evitare che, a seguito di un danno, la produzione cessi. Questo strumento potrebbe essere utilizzato in chiave di marketing dalle compagnie, le quali potranno applicare sconti sulla polizza alle imprese che eseguono questo check, beneficiando della sensibile riduzione del risarcimento delle conseguenze di eventuali danni”.