

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI

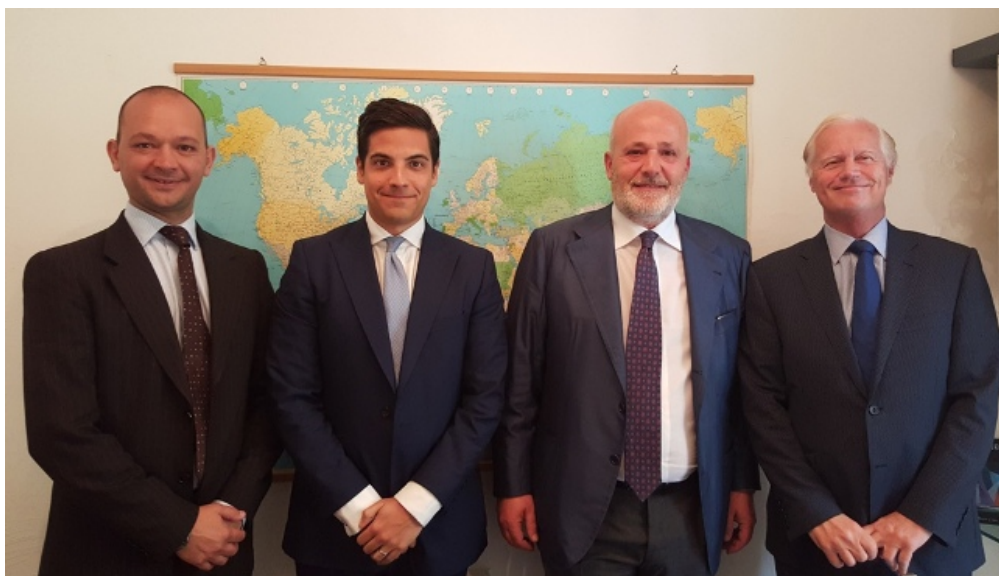
Sei in Home » Shipping » Nel mercato P&I italiano scende in campo Cincotti

16/05/16 09:31

Shipping

Nel mercato P&I italiano scende in campo Cincotti

La società partenopea ha costituito una “partnership strategica” con A.J. Gallagher, con cui intende offrire un’alternativa agli armatori italiani



Il mercato italiano delle coperture assicurative di tipo P&I sta per essere raggiunto da una scossa firmata Cincotti & Partners.

Questo, almeno, è l’ambizioso obiettivo della società napoletana di intermediazione assicurativa guidata da Ugo Cincotti, che ha annunciato l’avvio di una “partnership strategica” con il gruppo statunitense A.J.Gallagher, peso massimo del settore a livello globale quotato sui listini del NYSE, con la quale offrire competenza in materia di intermediazione circa le coperture P&I dei Clubs parte dell’International Group, sia mutualistiche sia di tipo fixed premium, agli armatori nostrani.

L’obiettivo è quello di offrire una soluzione valida e trasparente in un mercato in cui gli studi condotti dalla Cincotti stessa hanno evidenziato possibilità di instaurare maggiore competizione tra i Clubs in favore degli Armatori Italiani.

L’iniziativa - spiega Tommaso Alessio Salemme, Managing Director di Cincotti &

Partners, in passato in forze per 6 anni allo staff della casa di brokeraggio P&I genovese PL Ferrari - è stata avviata in sordina circa un anno fa, dopo la conclusione di un'attenta analisi condotta *in house* in collaborazione con il partner Gallagher. Nel report sono state analizzate 150 società armatoriali italiane e 1.200 navi, per un totale di 18,6 milioni di tonnellate di stazza lorda. Le risultanze sono state poi messe a confronto con le caratteristiche e le dinamiche che invece contraddistinguono il mercato P&I a livello mondiale.

“I risultati sono stati sorprendenti” afferma Salemme. “Dalla ricognizione è emerso come il ruolo del broker P&I e del Club in Italia sia interpretato in modo diverso se raffrontato a quanto accade nel mondo. Se prendiamo in esame la figura del broker P&I, notiamo ad esempio che mentre in Danimarca per molto tempo è stata quasi assente e gli armatori spesso si sono rivolti direttamente ai Clubs, in Grecia, al contrario l'offerta è alta, con oltre 30 società di brokeraggio P&I attive. L'Italia risulta 'sottointermediata'; vista la presenza di un solo operatore significativo, la PL Ferrari, che da pochi mesi è passata sotto il controllo dell'Americana Lockton. Globalmente, a nostro avviso il ruolo dell'intermediario sta diventando sempre più di rilevante importanza, soprattutto oggi che stiamo assistendo anche a fusioni tra Clubs (vedi Britannia ed UK). È dunque fondamentale avere il supporto di grossi intermediari con esperienze globali al fine di equiparare le flotte nostrane con gli standard mondiali. L'opportunità di scelta in un mercato globalizzato, competente e fortemente concorrenziale, aiuterebbe gli operatori locali a confrontare e mettere in competizione l'offerta dei brokers. Ciò aumenterebbe la qualità dei servizi offerti, trasformando l'attuale eccezionalità in ordinarietà, come per la gestione ed il controllo costi dei claims, oppure aiuterebbe ad innescare una genuina competizione tra i Clubs per la sottoscrizione dei rinnovi, a beneficio degli Armatori come già accaduto in altri settori.”

L'analisi di Cincotti è poi passata a radiografare lo stato delle coperture intermedie nella Penisola. “Innanzitutto - spiega Salemme - abbiamo osservato che, se a livello globale i 13 P&I Clubs dell'International Group si spartiscono il mercato in modo più o meno equo, in Italia il 70% delle coperture si riversa su 3 soli Clubs”.

La parte del leone spetta allo Standard, cui fa capo il 30,24% della flotta, seguito da Gard (con il 27,59%) e Steamship (13,19%). In quarta posizione lo UK, con una fetta pari all'11,88%, mentre i rimanenti 9 Club (nell'ordine: North of England, Skuld, Britannia, London, West of England, American e Ship Owners) ottengono ognuno quote inferiori al 10%. Il dominio dello Standard risulta incontrastato per tutte le tipologie di nave, ma la sua quota tocca addirittura il 76,33% del totale guardando al solo segmento di rimorchiatori e unità per l'offshore.

Una situazione che si è via via consolidata nel corso degli anni, e per certi versi fisiologica considerando che il board dello Standard Club è composto per circa il 25% da rappresentanti di compagnie italiane (d'Amico Società di Navigazione, Fratelli D'Amato, Saipem, Coeclerici, Premuda).

Malcolm Godfrey e Alex Vullo, quest'ultimo Direttore di Divisione del comparto Marine alla AJ Gallagher, dichiarano; "Crediamo che sia ora il momento giusto per presentare al mercato Italiano una solida e valida offerta in materia di intermediazione P & I. Con la recente acquisizione da parte della Lockton del leader italiano delle coperture P&I PL Ferrari, per il quale nutriamo profondo rispetto, riteniamo vi siano adesso parità di condizioni di mercato e che gli Armatori Italiani potranno quindi ascoltare qualcosa di nuovo e diverso. Lavorando insieme a Cincotti & Partners, intendiamo essere un punto di riferimento a livello mondiale con presenza a livello locale e presentare una filosofia ed un pensiero alternativo, solido, valido e credibile. In qualità di broker marine P&I leader nel mercato greco, alla AJG crediamo che la mentalità italiana e greca siano simili e che pertanto i nuovi clienti italiani potrebbero beneficiare della preziosa esperienza maturata nel mercato armatoriale greco negli ultimi trenta anni.”

Acquisito da poco il primo cliente – sul cui nome vige la massima riservatezza – Cincotti ha quindi deciso ora di presentarsi anche pubblicamente sul mercato, dettagliando la sua offerta.

“Ci rivolgiamo agli armatori italiani, senza alcuna limitazione rispetto al tipo di navi, offrendo coperture P&I di tipo mutualistico o a premio fisso. Soprattutto, vogliamo caratterizzarci per un approccio improntato alla massima trasparenza, garantendo un canale di comunicazione sempre aperto tra società armatoriale e Club” spiega Salemme. “Siamo convinti che il mercato italiano sia ‘sopravvalutato’ e che quindi ci siano margini, per gli armatori, per ottenere condizioni più vantaggiose.”

C&P ha approntato nella sede di Napoli uno staff specificamente dedicato alle coperture P&I, sotto la guida dello stesso Salemme. “Alla AJG Marine - spiega Alex Vullo - operano più di 50 esperti (con 15 persone dedicate al P&I), che supporteranno le attività dalla sede di Londra. Un team che potrà crescere per dimensioni parallelamente allo sviluppo del business. Il nostro, comunque, è un progetto di lungo periodo: abbiamo messo in conto che in una prima fase potremo essere percepiti come *outsiders* in un mercato di lunga tradizione e che avremo bisogno di tempo per costruire la nostra reputazione localmente e di qualche opportunità per poter dimostrare che ‘facciamo sul serio’ ed esibire i competitivi vantaggi.”

Cincotti & Partners, da oltre 20 anni nelle assicurazioni *marine* e non

Attiva sul mercato italiano del brokeraggio assicurativo da 3 generazioni, la famiglia Cincotti ha dato vita nel 2009 alla Cincotti & Partners, società di brokeraggio assicurativo che offre coperture di vario genere - tra cui RC per professionisti o per attività specifiche come gioiellerie e cliniche mediche private - con un focus in particolare su quelle dedicate al settore marittimo.

Guidata dal presidente e CEO Ugo Cincotti, professionista che opera nel campo *marine* dal 1995, in particolare nel ramo yacht e H&M (Hull & Machinery), C&P ha la sua sede principale a Napoli e una filiale a Cesena.

A capo della giovane divisione P&I è invece il managing director Tommaso Alessio Salemme, anch'egli attivo dal 1995 nel settore shipping. Nel suo curriculum figurano diverse esperienze in ambito P&I, maturate sia presso le sedi londinesi di alcuni Clubs, sia nel mercato italiano, in particolare presso diversi armatori partenopei e nella sede di Napoli di PL Ferrari, in cui ha lavorato per 6 anni.

Arthur J. Gallagher, un ‘affare di famiglia’ da 4 miliardi di dollari

Tra le prime società di brokeraggio assicurativo attive a livello mondiale, la statunitense Arthur J. Gallagher ha una posizione preminente anche nel segmento delle coperture P&I, in cui vanta una flotta di oltre 5.000 navi di diverse tipologie (tankers, bulk carrier, unità per l'offshore, rimorchiatori, barge) per oltre 100 milioni di tonnellate di stazza lorda, e intermedia premi per circa 210 milioni di dollari.

Nella sua offerta per il settore marine figurano inoltre coperture FD&D (Freight, Demurrage & Defence), Charteres & Traders Liability e Maritime Lien Insurance, gestendo nel complesso mediazioni per oltre 1 miliardo di dollari. Particolarmente sviluppata la sua presenza nel mercato dello shipping greco, oltre che in quelli statunitense e asiatico.

Nel complesso AJG - fondata nel 1927, quotata al NYSE dal 1984 ma ancora oggi sotto il controllo della famiglia del fondatore - conta circa 680 sedi dislocate in 31 Paesi e sviluppa un volume d'affari di circa 4 miliardi di dollari.

©Ship2Shore 2014 P. IVA 01477140998 - All rights reserved