

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Iniziativa della Cincotti & Partners Specialist Marine P&I con AJG per il potenziamento, sviluppo e gestione innovativa dei claims e network in Italia e nel mondo

Nella primavera del 2015 la Cincotti & Partners ha cementato una partnership strategica con Arthur J. Gallagher, proponendosi come soluzione alternativa agli Armatori Italiani. Nell'ambito dei numerosi incontri e nelle conversazioni avute con un certo numero di Armatori Italiani, abbiamo appreso che il mercato ha l'assoluta necessità di una migliore e più elevata qualità sia negli ambiti della tecnica assuntiva sia in quella dei servizi per le coperture P&I, sviluppata da periti e da legali esperti nei vari contesti giuridici locali e internazionali.

“Abbiamo il pieno appoggio e il sostegno del gigante dell'intermediazione Arthur J Gallagher, che è il terzo broker mondiale, leader per l'intermediazione delle assicurazioni marittime P&I ed abbiamo offerto lo stesso grado di esperienza e qualità sul suolo italiano”, dichiara Ugo Cincotti, Presidente dell'omonima società.

Gli Armatori italiani sono coscienti che i premi ed i costi di gestione dei claims per le loro flotte non sono in linea con il mercato globale, con conseguente perdita di scelta e competitività. Tuttavia, essi sono stati sopportati come uno

scotto a fronte del mantenimento di tradizioni, valori e servizi offerti. Ciò non può essere più sostenuto.

Il Presidente Ugo Cincotti spiega: “All'interno della nostra casa di brokeraggio, guidata oggi dalla terza

rete interna, con sede a Napoli, ora copre Londra, Genova, Livorno, Ravenna e Palermo tramite 28 tra legali marittimisti, esperti nelle varie disposizioni normative, e periti tecnici/merceologici di pluriennale esperienza e professionalità acquisita sul campo che, sotto la nostra direzione, forniscono assistenza sul daily handling dei claims e che lavoreranno a stretto contatto con gli Armatori, i loro rispettivi legali di fiducia ed i P&I Clubs. In tal modo, l'Armatore avrà sempre un suo unico interlocutore, cosa che eviterà la duplicazione di costi.”

Il Team gestirà i claims dalla fase iniziale, con il preciso obiettivo di ridurre il contenuto, ricercando soluzioni transattive approvate dai Clubs e dialogando, ove necessario e richiesto dalla legge applicabile, con i rispettivi colleghi esperti in altre legislazioni.

Siamo certi che una siffatta Struttura, basata su un modello 'open source', ci darà l'opportunità di cooperare con tutti ai massimi livelli, evitando produzione di costi a carico degli Armatori e dei Clubs o a costi comunque competitivi anche nei casi in cui sarà necessaria la nomina di esperti approvata

da questi ultimi. Particolare attenzione verrà data a quei casi in cui gli interessi commerciali degli Armatori dovranno essere anteposti ai costi di statistica.

“Cincotti & Partners è una casa di brokeraggio di grande serietà ed esperienza nel P&I in Italia, con molte opportunità da offrire e la ferma volontà di crescere con i partner giusti”, precisa l'Amministratore Tommaso Salemme. “Nella riunione del consiglio di metà anno a Londra, con il nostro partner strategico AJG abbiamo discusso la proposta di organizzare una tale Struttura insieme in Italia in combinazione con i 65+ esperti di assicurazione marittima di AJG a Londra sotto la guida della Cincotti & Partners. Assieme ad AJG pubblicheremo a breve il nostro 'Pre-renewal commercial and mutual P&I reviews', dove significheremo al mercato italiano cosa attendersi nel

prossimo periodo di rinnovo delle coperture P&I”, conclude Salemme.

“La prossima stagione di rinnovo P&I sarà estremamente 'soft': i Sottoscrittori stanno già predisponendo offerte di rinnovo”, spiega Alex Vullo, Divisional Director di AJG e, alla domanda se quest'anno un'offerta di rinnovo 'as expiring' sia da considerarsi a beneficio degli Armatori, risponde: “Direi di sì solo se ciò comporta una riduzione di almeno il 10% del premio, altrimenti perché rinnovare a settembre 'as expiring' quando ci troviamo in un mercato 'soft'? Gli Armatori, che sono alla ricerca di risparmio e qualità del servizio reso, se proattivi potrebbero confrontarsi con noi per pianificare la giusta strategia a lungo termine. Per noi è importante ottenere l'opportunità di mostrare ciò che siamo in grado di offrire in Italia, come facciamo in tutto il mondo”.

