



Risanamento danni **NON SOLO GESTIONE DELLE EMERGENZE**

OGGI, LA NUOVA FRONTIERA È GARANTIRE AL MONDO ASSICURATIVO IL RIPRISTINO FUNZIONALE, PER ESSERE IN GRADO DI FAR RIPARTIRE L'ATTIVITÀ DELL'IMPRESA NEL PIÙ BREVE TEMPO POSSIBILE. ANCHE IN ITALIA, COME IN EUROPA E USA, QUESTA PRATICA DIVENTA IL BUSINESS DEL "REVERSE REREVERSABLE"

di LAURA SERVIDIO

Prevenzione e risanamento: un binomio imprescindibile quando si parla di danno. Seppur distinte, le attività che l'azienda mette in essere durante la vita ordinaria e quelle di risanamento, avviate dopo un sinistro, dovrebbero viaggiare in parallelo per limitare i danni e scongiurare il fermo dell'impresa.

All'interno dell'attività di risanamento, si distinguono tre grandi filoni: quelle di **salvataggio**, che sono messe in essere nell'immediatezza del post sinistro (in alcuni casi, possono essere molto semplici) e hanno il fondamentale obiettivo di limitare le conseguenze dell'evento, in linea con il dettato della legge: il Codice Civile recita che l'assicurato deve fare tutto ciò che può per diminuire l'entità di un danno. Tra queste, le più importanti sono le attività di *deumidificazione* che prevedono l'utilizzo di macchinari che assorbono l'umidità che strutture murarie e macchinari hanno assorbito a seguito di un allagamento o dopo lo spegnimento di un incendio. Queste attività sono decisive ed è fondamentale che siano svolte nell'immediatezza del danno: per questa ragione, molte compagnie assicurative stipulano convenzioni con i risanatori che prevedono un obbligo di intervento entro poche ore dal sinistro.

Nelle attività di salvataggio sono più importanti la velocità e il convenzionamento con il mondo assicurativo che la concorrenzialità, in quanto, pur trattandosi di attività dal valore aggiunto piccolo, necessitano di una grande tempestività, pena la loro inutilità.

Il secondo filone è quello delle **attività di bonifica e risanamento** che, una volta arrestato il danno, prevedono il ripristino di strutture murarie, impianti, macchinari, ecc. In questo senso, la tendenza di aziende e compagnie è quella di optare per un *risanamento totale* che consenta la ripresa dell'attività lavorativa: questa è la frontiera dei *risanatori* ovvero garantire il ripristino funzionale alle assicurazioni (per evitare che sostengano, oltre al costo del risanamento, anche quello dell'acquisto di nuovi macchinari) e consentire all'azienda la ripresa dell'attività in tempi brevi.

Negli ultimi anni, poi, sono nate le **attività di ricostruzione**: se prima, in presenza di un danno edile, l'assicurato si rivolgeva a una ditta specializzata, oggi, soprattutto nei danni di moderata entità, le compagnie si rivolgono direttamente ai risanatori anche per le attività di ricostruzione. Il mondo del risanamento, quindi, sta spostando il suo *core business* dalle pure attività di salvataggio, volte ad arrestare il danno, alle attività di risanamento funzionale e di ricostruzione, in grado di ridare all'azienda danneggiata la stessa fisionomia che aveva prima del sinistro.

PREVENIRE È MEGLIO CHE RISANARE

Parallelamente, vi è, poi, l'opera di prevenzione, strettamente legata al lavoro di ripristino. Un concetto, però, non a tutti chiaro: se chi è stato colpito da un danno, ha una maggiore sensibilità verso questi temi, generalmente ci si rivolge ad uno specialista solo in caso di sinistro. Un'abitudine, però, che può costare tempo e denaro.

Proprio per aiutare le aziende a riprendere l'attività in tempi brevi, le società di consulenza propongono i *Disaster Recovery Plan* che, simulando ciò che accade in presenza di un sinistro, pianificano le attività di emergenza che è necessario porre in essere: tanto più le aziende saranno in grado di organizzarsi con piani di prevenzione accurati, tanto più il tempo di recupero si ridurrà, laddove, prevedendo il possibile scenario, si potrà essere pronti ad affrontarlo impiegando minore tempo per la ripresa. In questo senso, le compagnie di assicurazione premiano con tassi più bassi le aziende organizzate con piani di prevenzione accurati.

In conclusione, quindi, anche il settore del ripristino sta conoscendo la sua evoluzione: se prima i risanatori erano fornitori di servizi specifici (salvataggio, ripristino, ricostruzione), oggi diventano sempre di più *one stop shopping*, per dare un servizio *chiavi in mano* all'assicurato e consentirgli di tornare tempestivamente allo stato pre-sinistro e divenendo responsabili del risultato finale.

Nasce, quindi, un modello di servizi integrati, che prevede competenze diversificate, ma prevalentemente di project management, in grado di individuare, in presenza di un sinistro, tutte le attività da svolgere per tornare alla situazione precedente. Un modello molto simile a quello tedesco: in Germania, per i danni di importo superiore a 500mila euro, le compagnie assicurative non si limitano a nominare un perito assicurativo per la valutazione del danno, ma si rivolgono anche ad un consultant che ha l'incarico di redigere il capitolato delle attività necessarie, permettendo al danneggiato il tempestivo ritorno alla situazione antecedente al sinistro. Anche in Italia, come in Europa e negli Stati Uniti, il business del ripristino diventa il business del *reverse reversible*. ●