



NIENTE VA PERDUTO

STRUTTURARE IL RECUPERO DEI BENI DANNEGGIATI. QUESTO L'AMBIZIOSO PROGETTO NATO DA UNA SINGOLARE COLLABORAZIONE FRA UNIPOLSAI E PER OUTLET PER LA RIVENDITA ON LINE DI BENI RECUPERATI DA SINISTRI. UN PROGETTO CHE HA REGISTRATO UN TALE SUCCESSO DA INDURRE LA COMPAGNIA A DARE SISTEMATICITÀ A QUESTO PROCESSO

Capita spesso di dover decidere sulla destinazione di beni o merci danneggiate parzialmente da sinistri (incendi, alluvioni, eCc). “Questi – spiega **Sergio Ginocchietti**, dirigente liquidazione property di **UnipolSai Assicurazioni** – hanno certamente un valore residuo, ma è sempre difficile gestirne la loro valorizzazione con i nostri clienti, soprattutto nel settore aziende o commercio: in genere, si tratta una riduzione percentuale degli indennizzi e si lascia in cambio agli assicurati la conservazione e il miglior utilizzo dei beni stessi”.

Da qui nasce l'insolita partnership tra UnipolSai e *per outlet* (azienda del **gruppo per**) che ha consentito di organizzare la logistica di stoccaggio di questi prodotti a livello nazionale: un fatto non banale dove ovviamente una compagnia di assicurazioni non può essere attrezzata. “Da sempre – continua Ginocchietti – abbiamo puntato sull'innovazione di processo per ridurre i costi e recuperare marginalità e abbiamo quindi visto nella collaborazione con *per outlet* una possibile area di sperimentazione, che ci sta dando notevoli soddisfazioni, analogamente ad altre iniziative che stiamo portando avanti nell'area sinistri: riparazione in forma specifica dei danni materiali, servizi di assistenza diretta, supporto ai clienti nelle attività di disaster recovery, software di valutazione dei beni a supporto dei liquidatori ecc.”.

TRA ECONOMICITÀ ED ETICA

Sistematizzare e strutturare il processo di riciclo dei beni significa cercare di recuperare marginalità nel costo dei sinistri, offrire un servizio innovativo ai clienti, agli agen-

DALLA VALUTAZIONE ALLO SMALTIMENTO

per outlet nasce da un'idea di **Stefano Sala**, ad di *per spa*, per rispondere a una necessità di mercato. L'azienda collabora con il perito per la valutazione delle merci, elabora una proposta di acquisto, si occupa della movimentazione, dello stoccaggio, della fase di test di funzionamento e dell'eventuale smaltimento.

Numerosi i vantaggi: per la compagnia, un netto contenimento dei costi del sinistro, perché la valutazione di *per outlet* va a ridurre l'importo di liquidazione all'assicurato, una diminuzione dei tempi di liquidazione e la collaborazione con il perito nell'attività di rendicontazione della merce; per l'assicurato, la possibilità di beneficiare della riduzione dei tempi di *business interruption* perché recuperare i beni in tempi rapidi, libera i magazzini, evitando il danno d'immagine e riducendo i costi di fermo attività.



ti e ai dipendenti del gruppo Unipol e ridurre potenzialmente il numero delle frodi, sottraendo dal mercato i beni parzialmente danneggiati in occasione dei sinistri per evitarne possibili riutilizzi futuri. “Una scelta che va anche in una direzione di sostenibilità sociale, parte integrante dei valori etici del gruppo Unipol, attraverso la donazione a enti benefici nel caso in cui non esistano possibilità di commercializzazione residua”.

UN VALORE PER CLIENTI, AGENTI E DIPENDENTI

In questo processo, gli obiettivi della compagnia sono innanzitutto sperimentare forme innovative di gestione dei sinistri nel settore property, sempre tenendo presente l’ottica del servizio all’assicurato e la riduzione dei costi. “Non secondaria, in questo progetto – aggiunge il dirigente di UnipolSai – è anche la possibilità per il gruppo di offrire un ulteriore benefit ai propri dipenden-

ti e agenti, attraverso la vendita della merce, recuperata e risanata, attraverso il nuovo portale on line di *per outlet*. Naturalmente, abbiamo anche dovuto affrontare problemi, quali la privacy e il marchio dei beni: la maggior parte delle aziende preferisce mantenere riservata la destinazione della merce danneggiata per proteggere il *brand*. Altro importante problema è stato lo stoccaggio delle merci su tutto il territorio nazionale, per il quale la scelta è ricaduta su un provider esterno”.

UN PORTALE ALL’AVANGUARDIA

per outlet è l’unica azienda, in Italia, dedicata al salvage che mette a disposizione delle compagnie un portale (di recente inaugurato) per la rivendita on line dei beni provenienti da sinistri (www.pero-shop.com). “Dopo la positiva sperimentazione del 2015 – spiega **Stefania Dall’Ara**, general manager di *per outlet* – l’azienda ha deciso di rinnovarsi implementando una nuova piattaforma altamente declinabile alle esigenze del cliente grazie alla possibilità di gestire gruppi di utenti diversi sulla base di accordi con le compagnie. Un *plus* che neanche all’estero esiste nell’ambito del *salvage merchandise* che solitamente si risolve con la vendita dei beni in negozi fisici”. Il portale on line è stato il principale motivo che ha spinto UnipolSai a scegliere *per outlet*. “Questo consente a tutti i dipendenti del gruppo di accedere a un’area riservata per l’acquisto di beni in via prioritaria e a condizioni agevolate. Inoltre, velocità nei sopralluoghi, nella stesura delle offerte, nella scelta della migliore modalità di recupero, trasparenza, flessibilità, disponibilità di magazzini per lo stoccaggio di beni: tutte motivazioni – conclude Ginocchietti – che ci hanno portato alla scelta di *per outlet* come partner”.