

ASSICURARE LE SEGNO DI COMPETENZA

I progressi della tecnologia devono andare al passo con la formazione del settore. In questo si inserisce anche l'uso corretto di tutti gli strumenti a disposizione, anche per proteggere il proprio investimento

colloquio con **Paolo Voltarel** di **Marta Meggiolaro**

IN BREVE

- Proflora lavora su tutto il territorio nazionale
- Collaboratori esclusivi
- Target: produttori in serra di piante ornamentali, piantine da orto, da fiore e ortaggi da consumo
- Il settore florovivaistico risente ancora di una crisi di sistema
- Il settore orticolo, (insalate di quarta gamma e pomodoro a grappolo) continua a promettere bene
- Almeno il 95% della produzione riguarda questi prodotti

Proflora Service nasce nel 1977 come società di servizi per il settore florovivaistico, e i due servizi che la caratterizzano da sempre sono l'annuario Proflora delle aziende florovivaistiche e le assicurazioni per le serre. Dal 1996 Proflora, con Soluzioni Assicuratrici srl, lavora in Italia con la Compagnia di assicurazioni tedesca **Gartenbau Versicherung**. Ho passato con **Paolo Voltarel, socio fondatore dell'azienda insieme a Romano Bocci**, un pomeriggio nei loro uffici di Milano. Fra foto delle piante che coltiva con mano esperta sul suo terrazzo, e click su Google-Maps per mostrarmi la quantità di serre presenti in Sicilia o in Veneto, Paolo mi ha raccontato di cosa si occupa. Forte di un'esperienza trentennale nel settore, ha condiviso con me qualche idea su come migliorare il comparto in cui lavoriamo.

D: Parliamo delle assicurazioni. Che tipo di servizio offrite ai produttori?

R: «Noi ci rivolgiamo ai produttori in qualità di **broker**, cioè intermediari in sezione B. Questo significa che rappresentiamo gli assicurati verso la Compagnia, al contrario dell'agente che rappresenta la Compagnia verso l'assicurato. **Io mi sono specializzato alla scuola di Minoprio nel 1971** e ritengo di

conoscere abbastanza bene il settore florovivaistico, e tutti i collaboratori che abbiamo, soprattutto quelli esterni a contatto con i floricoltori, hanno la stessa derivazione tecnica. Questo tipo di professionalità è stato fondamentale per svilupparci con le assicurazioni in questo settore, perché era d'obbligo parlare lo stesso linguaggio dei produttori e conoscere bene la materia, le strutture, le problematiche, per poter dare una polizza adeguata, la migliore possibile per rispondere alla domanda dei produttori. Quando parliamo coi produttori di assicurazione serre, rispetto ad altri assicuratori, dico sempre che noi non abbiamo la pretesa di essere i più bravi, ma di essere i più competenti ed esperti, e questo è innegabile. Lo facciamo **dal 1978**, con la prima polizza di assicurazione, **Chiara Mario di Oderzo Treviso**, che è ancora nostro cliente».

D: Come mai avete deciso di collaborare con la Gartenbau Versicherung?

R: «Dal 1996 con l'apertura del mercato abbiamo contattato la compagnia tedesca **Gartenbau Versicherung**, che ha accettato di lavorare in Italia, assumendosi i rischi proposti solo e in esclusiva da noi, in ragione della nostra competenza e di specializzazione. È una Compagnia di assicurazione specializzata nel settore: è di proprietà dei



produttori florovivaisti tedeschi, ha più di 160 anni, ed è una mutua che assicura tutti i florovivaisti tedeschi per le serre, le strutture, le colture protette e anche in parte i vivai di piante all'aperto».

D: Perché vale la pena essere assicurati con voi?

R: «Il nostro lavoro si è sviluppato al punto di affermare di essere lea-

SERRE,

der sul mercato nazionale. Il vantaggio di servirsi da noi è evidente per i produttori, che apprezzano la nostra specializzazione. Da quando abbiamo iniziato, nel '78, non abbiamo avuto mai reclami per il nostro operato: vuol dire che gli assicurati sono soddisfatti dei risarcimenti assicurativi. **L'assicurazione Hortisecur della Gartenbau V. vale per tutti gli eventi atmosferici:** vento forte, trombe d'aria, grandine, vento neve, incendi a cui sono soggette le strutture, tanto più se sono tecnologicamente avanzate. Il **premio di polizza è assolutamente accessibile**, con tariffe molto calibrate. Nella valutazione del rischio e relativi costi entrano moltissime variabili, che in futuro dipenderanno anche dalla dislocazione delle strutture sul territorio, perché ci sono aree più soggette a rischi che altre, per esempio per la neve. L'apprezzamento di questa Compagnia, è dovuto anche per le liquidazioni, soddisfacenti **sia in termini di equità sia in termini di tempo**. Quest'anno un'azienda ha subito il crollo totale di tutte le strutture, con un danno da due milioni di euro: dopo cinque giorni aveva già l'acconto del 25% del costo di ricostruzione in mano. È una cosa inaudita. Ma è così che deve funzionare, secondo noi: lui ha dato fiducia a noi nell'assicurarsi, e adesso la Gartenbau restituisce la fiducia con un pronto e puntuale risarcimento del danno».

D: Perché in Italia c'è ancora chi decide di non assicurarsi?

R: «Io direi che le questioni sono due. La prima è che spesso non c'è una sufficiente preparazione tecnica. Quando si vuole stipulare una polizza con noi, facciamo un sopralluogo per verificare le strutture: **molte sono carenti dal punto di vista tecnico e le norme non sono rispettate**. Le aziende recenti a volte sono costituite da serre che danno l'impressione di essere fatte non per una specifica esigenza colturale, ma perché qualcuno è stato bravo a venderle. **È come per i vestiti: è ovvio che posso andare in giro coperto da uno straccio se voglio, ma se mi vesto bene sto al caldo, sono protetto, le mie relazioni con gli altri sono facilitate**. Non è ancora assodato che rispettare le normative UNI sulle serre non è un capriccio, ma che va a giovamento prima di tutto del produttore. **L'altra questione è che spesso l'assicurazione è vista in alternativa a una buona struttura**. Spesso il produttore investe in una serra nuova e resistente, e allora crede di non avere bisogno di spendere anche i soldi per un'assicurazione. Salvo poi trovarsi in difficoltà quando un evento atmosferico più grave del solito la rovina e quindi manda in fumo il suo investimento. Il mio consiglio è: proprio perché hai speso quei soldi lì, assicurati, per avere la garanzia che sia i tuoi prodotti sia le tue strutture siano protetti garantiti il più possibile!»



La fiera del
giardinaggio leader
nel mondo

26-29
gennaio

SEMINARE IDEE,
RACCOGLIERE
SUCCESSI



Soluzioni e ispirazioni lungo la catena
di creazione del valore – per costruire
il vostro successo!

Approfittate dell'esclusiva offerta della fiera mondiale del settore del giardinaggio, con oltre 1.600 espositori provenienti da 49 paesi. Soltanto alla IPM ESSEN gli espositori presentano l'intera catena di creazione del valore aggiunto. Dalla produzione alla tecnica del giardinaggio, fino all'allestimento del punto vendita e alla commercializzazione dei vostri prodotti. La IPM ESSEN riassume in sé i temi focali del settore in modo tangibile, condivisibile e realizzabile nel vostro negozio. Ci vediamo ad Essen.

MESSE
ESSEN

www.ipm-essen.de