



RIUNIONE FONASBA, FULVIO CARLINI: FUSIONI E INCORPORAZIONI ALL'ORIZZONTE E TECNOLOGIA DETERMINANTE MA "Let's keep being human, humanity is the key"

Abu Dhabi, 7 novembre 2017 - Nel pomeriggio del 16 ottobre si tenuto, all'interno dell'Annual General Meeting di FONASBA, il Meeting del Chartering & Documentary Committee, che vede come Chairman Fulvio Carlini alla presenza di Delegati provenienti da circa 35 paesi associati a FONASBA, sono stati affrontati, come sempre tutti i temi relativi alla Professione e Attività degli Shipbrokers, una attività che oggi tende a restringersi sempre più, non tanto in numero di professionisti, ma in numero di aziende, questo sia a causa della condizioni di mercato cambiate, sia della naturale tendenza a fusioni e incorporazioni che la necessità di contenimento dei costi impone, sia dell'effetto che le nuove tecnologie hanno nel ridurre il lavoro degli uffici e semplificare significativamente le comunicazioni.

Si sono tenute relazioni di Mr. Andrew Harston, in rappresentanza di ITIC, il più forte Broker Assicurativo al mondo che offre coperture per le diverse attività, di Mr. Francis Sarre, Chairman del Documentary Committee di BIMCO, che ha presentato gli ultimi documenti che sono in discussione al momento, tra cui il nuovo FONASBA General Agency Agreement, che dovrebbe essere approvato a Novembre alla prossima riunione del Comitato (di cui Carlini fa parte) e diverrà quindi poi disponibile per l'uso nei rapporti tra Armatori e i loro Agenti Generali, e Mrs. Michele White, in rappresentanza di Intertanko, che a sua volta ha presentato come questa Associazione, che riunisce più o meno tutti gli Armatori che al mondo gestiscono o posseggono navi Cisterna, opera per la difesa dei propri associati e lo sviluppo di normative corrette per il trasporto di liquidi, in particolare dei prodotti petroliferi.

Altro tema affrontato quello dell'Arbitration con l'intervento di un rappresentante di EMAC, il nuovo UAE Arbitration Center, che si è presentato nell'occasione per illustrare l'attività che focalizzata su come ormai il baricentro dello Shipping si sia definitivamente spostato dall'Ovest verso Est e questo impone una forte presa di coscienza di tutti gli attori per prepararsi al cambiamento.

La parte finale del meeting stata quella più importante e significativa, con il Seminario "Disruptive Technologies, Impact on Shipping intermediaries", questo seguendo la falsariga di quanto iniziammo a Londra un anno fa con la discussione se "Are the Shipbrokers the next Dodos?". A Dubai il Panel, moderato da Carlini, non era composto come a Londra da Shipbrokers di esperienza o young Shipbrokers e dal fondatore di Opensea, (Una delle Platforms che si propongono come alternativa al

lavoro degli shipbrokers offrendo un Marketplace dove portare carichi e navi interessate), ma di operatori locali, Shipbrokers ed esperti di IT, il tutto introdotto da Prof. Christopher Abraham, Head of Dubai Campus - SP Jain College of Global management, che ha affrontato e introdotto l'argomento non dal punto di vista tecnicistico del lavoro, ma dal punto di vista Umano, e di come gli umani rispondono alle sollecitazioni, siano esse provenienti da un Computer o da un contatto con un'altra persona.

Alla discussione ha partecipato Hans Christian Mordhorts, Commercial Director D/A Desk, la Società che da anni si occupa di gestire i costi di scalo portuale ovunque nel mondo per conto di molti Armatori e che ha portato scompiglio nel mondo agenziale, specie in una prima fase, ma che molti Armatori e Operatori hanno deciso di utilizzare per semplificare la gestione del costo degli scali portuali al loro interno, che ha spiegato come un lavoro quale quello fatto da loro

rappresenti una innovazione, da gestire, ma con la quale sia necessario dialogare, oltre a numerosi panelist locali tra cui il Chairman del Dubai Branch del Institute of Chartered Shipbrokers, Mr Krishnan Subramaniam, i panelist hanno esaminato come le Tecnologie siano sicuramente di impatto, ma non e devono essere integrate con i processi esistenti pena il restare fuori da numerosi circuiti che oggi su queste tecnologie si basano. La discussione è stata molto interessante, con interventi degli auditori, ma il punto finale, riassunto dal Prof Abraham, E' stato che, al netto delle tecnologie, anche nel nostro settore il fattore umano rappresenta e rappresenterà il vero elemento vincente che porta il cliente a scegliere di operare con un Broker piuttosto che un altro.