



Salvatore Bazzi

Insieme al "numero dei numeri", l'appuntamento annuale con la rielaborazione, la riclassificazione dei dati, sempre parzialmente e avventurosamente raccolti dall'annuario **ASEFI Brokers**, era uno degli impegni fissi e pieni di problematiche considerazioni/risflessioni di **Mario Dal Cin**.

Nel numero 200 di ASSINEWS, pubblicato come i lettori sanno quando Mario era ormai mancato, a sua firma è comparso un lungo articolo dal titolo provocatorio: "Broker: ma vale ancora la pena esercitare questa professione?"

Per il mio amico **Salvatore Bazzi** vale sempre e ancora la pena.

Se ne convinse circa trent'anni fa, quando era ancora agente plurimandatario. Era il maggio del 1978 e, insieme a una sessantina di colleghi, operanti con i mandati delle più diverse compagnie, partecipò a un viaggio di studio negli Stati Uniti organizzato da "Sicurtà", il mensile che ho diretto (fino al 1979, poi ceduto al gruppo **Mondadori**, che gli cambiò nome in "Giornale delle Assicurazioni").

Era forte la curiosità di verificare di persona le caratteristiche del mercato che rappresentava allora il 60 per cento della raccolta assicurativa mondiale. Con modi e stili di comportamento di compagnie e canali di vendita (non parliamo dell'educazione, ovvero della consuetudine degli americani con le polizze!) ritenuti avveniristici dalle nostre bande.

Ce ne rendemmo conto fin dal primo impatto, già all'arrivo a Boston e con trasferimento nella città della assicurativa di Hartford, nel Connecticut, sede di grandi compagnie come **Travelers** e del gruppo **Aetna**. A Philadelphia incontrammo i vertici dell'**INA- Insurance of North America**. A New York stupore nel constatare, visitando la **Prudential of America** (da non confondere con quella inglese), quanto gli americani consumassero in polizze vita. Ruscimmo a visitare, oltre alla sede delle **Generali** a Wall Street, il **College of Insurance**, l'**Information Insurance Institute**, la **Marsh** e la **Johnson & Higgins**.

Fece impressione l'organizzazione e le dimensioni dell'**Associazione** degli **Independent Agents**.

Bazzi aveva trent'anni all'epoca. La famiglia casalese, attiva, da generazioni in campo imprenditoriale, gli aveva trasmesso voglia di fare. Terminati gli studi (era il 1967), aveva intrapreso l'attività di agente plurimandatario, quando, per i broker, lo spazio era davvero limitato. Per via del prevalere assoluto

dei mandati in esclusiva che le compagnie stipulavano con gli agenti. Qualsiasi affare le compagnie realizzassero sul territorio "esclusivo" dell'agente, comportava comunque il versamento della provvigione a quest'ultimo...

Comunque, per Salvatore Bazzi, consolidati certi contatti, il dado era tratto: prevedeva ormai di trasformarsi in broker, tenendo sede a Casale Monferrato. "Nella profonda campagna", come dicevano con aria sfottitoria e concorrenti con sede nella metropoli milanese.

Casale, trentacinquemila abitanti, nel cuore del Monferrato, in provincia di Alessandria, è in posizione quasi equidistante (una settantina di chilometri) da Torino come da Milano. E da Genova.

Sede vescovile, con un bel Duomo romanico, ha alle spalle una storia di contese fra Francia e Spagna, culminata nel lungo assedio (tra il 1628 e il 1630) da parte delle truppe comandate da **Consalvo di Cordova** e **Ambrogio Spinola**. Un momento focale della guerra dei Trent'anni di cui sappiamo, soprattutto per memoria scolastica, dalle pagine dei "Promessi Sposi" del mirabile **don Lisander Manzoni**.

Ma è nota Casale anche per la bella sinagoga, indice di una forte presenza di una comunità ebraica dedita ai commerci e all'intrapresa.

Fatto sta che, nel 1982, arrivò il momento. Si alzarono le insegne della **Bazzi & Partners**, società di brokeraggio della quale l'amico Salvatore è diventato, da subito, presidente e azionista di maggioranza. Contava su una struttura costituita da cinque dipendenti che, come lui, condividevano l'idea di un approccio imprenditoriale alla professione.

Oltre a far riferimento alle prospettive di crescita del brokeraggio, uno dei motivi che l'aveva convinto a fare il grande passo era costituito dall'essere riuscito a conquistare come cliente il gruppo tessile casalese **Cerutti**. Avendolo anche fra gli azionisti di minoranza.

Proprio per superare uno degli apparenti complessi derivanti dall'essere "broker di provincia", si diede da fare avendo anche attenzione a stringere saldi rapporti con i colleghi d'Oltralpe e di Oltreoceano. Era spinto da un forte spirito di emulazione verso chi mostrava di far bene il proprio mestiere, ma soprattutto agiva puntando e insistendo su un concetto basilare: alle parole far seguire i fatti. Ovvero: alla promessa di intervento far seguire - premendo

sui servizi sinistri delle compagnie - l'indennizzo al cliente. Adeguato e tempestivo.

Un occhio alla crescita dei premi intermediati, ma anche a dotarsi di un software all'altezza, capace di garantire efficienza e disponibilità di dati e soprattutto attenzione massima alla redditività.

E particolare cura al "patrimonio" aziendale più caro, ovvero ai dipendenti e ai collaboratori. Alla loro crescita professionale e alle loro prospettive di carriera. "Bravi, professionalmente preparati e aggiornati. E voglio che mi somiglino". Precisa Bazzi.

Si è detto di come a proporsi come "broker casalese", ovvero di campagna, ci volesse coraggio.

Bazzi superò di slancio le incertezze scavalcando i mari, seguendo la propensione a confrontarsi con il mondo, a trarre giovamento dai molti viaggi nei diversi paesi.

Avendo contatti e rapporti di collaborazione soprattutto con società di brokeraggio con sedi a Lione, Madrid e Pittsburgh.

Nel 1989, da una costola della **Bazzi & Partners** è nata la **Meta**, società di brokeraggio con sede a Bologna, in società con la **Cassa di Risparmio di Imola** (al 40 per cento) e un 20 per cento detenuto dalla **Fintronic**, finanziaria della famiglia Sassoli.

Una tappa rilevante nel percorso delle esperienze cumulate in venticinque anni di attività è stato il momento in cui, in coincidenza con un calo di efficienza fisica, Bazzi si trovò costretto a decidere di prendersi una pausa di riflessione.

Quel momento di defaillance ha comportato la cessione della quota di partecipazione nella Meta. Il ricavato ha consentito di potenziare le risorse nella società casalese.

Dove oggi agiscono una ventina di dipendenti, in buona parte laureati e preparati al punto da consentire, ogni anno, una crescita del giro di affari.

Il servizio liquidazione danni è una delle punte di diamante, dopo essere passato attraverso la durissima prova di due alluvioni: quella di Alessandria (del 1994) e quella di Casale Monferrato (avvenuta nel 2001).

L'emozione, nel ricordo di quegli eventi funesti, è ancora forte: in poche ore una trentina di aziende assicurate finì tre metri sott'acqua.

Dieci danni di quel genere potevano significare la fine anche per il prosieguo dell'attività della **Bazzi & Partners**.

"Siamo stati capaci, tutti insieme, di intervenire con la tempestività necessaria a che gli indennizzi venissero anticipati, ottenendo un doppio risultato: apprezzamento da parte dei clienti e stima e fiducia da parte delle compagnie. Che cosa di più?"

Ma c'è stato un terzo motivo per rallegrarsi, superato lo smarrimento del dramma dell'alluvione: i collaboratori hanno acquisito grande fiducia e sicurezza nelle loro capacità.

"Da appassionato di tennis ricordo quando - alcuni anni fa - John McEnroe, alla non più tenera età (per chi fa sport agonistico) di quarantasette anni ha eliminato, in doppio con Bjorkman, i testa di serie numero 2 del Torneo Open in California. Ho dieci anni in più di "SuperMac" e mi sento nelle condizioni di andare avanti a dare il meglio. Soprattutto da quando mio figlio Tommaso, cinque anni fa, di ritorno da una visita a clienti canadesi, espresse il desiderio di continuare sulla mia strada".

Tommaso Bazzi ha oggi trent'anni. Ed ha rispettato il patto con il padre: dopo la laurea in ingegneria, ha seguito un periodo di training negli Usa, presso alcuni broker "collegati". Ha frequentato il **College of Insurance** e seguito corsi di perfezionamento alla **St. Jones University**.

Un accordo di collaborazione con un broker nuovo-orchese sta aprendo nuove opportunità di lavoro, oltre che di supporto, per i clienti italiani.

Tommaso, messe a frutto le esperienze Oltre Atlantico, si è inserito nella società senza diritti o prelievi di alcun genere, nel ruolo di "ambasciatore", in una visione da mercato globale.

Visione che viene al traino di una realtà che considera come oltre il trenta per cento delle aziende clienti della società ha filiali all'estero. In Francia, Inghilterra, Germania e Est europea.

"Tommaso ha già compreso - dice Bazzi senior - che la chiave del successo sta nel dire al cliente la verità. Solo in questo modo si evitano fraintendimenti e cadute di fiducia".

Quanto al panorama italiano, stupisce che i broker non paiano ancora dotati della capacità di trasmettere al pubblico e ai "creatori di opinione" la effettiva, alta capacità professionale di cui sono detentori. La triste realtà ci trova infatti limitati e ristretti da un muro, una sorta di muraglia cinese. Purtroppo. Come uscire dall'impasse?

Non potendosi parametrate con i grandi nomi delle multinazionali del brokeraggio, secondo Bazzi la strada è di "mettersi insieme" fra broker che manifestano "affinità". Di modi di essere e di proporsi.

"Sul centinaio di società che hanno un effettivo significato, in Italia, ne intravedo una trentina che potrebbero vedere di lavorare congiuntamente, al fine di presentarsi con un peso specifico di rilevanza tale da convincere gli interlocutori (le compagnie) che debbono mutare atteggiamento. Senza con questo alimentare contrapposizioni con altri canali distributivi. Verso la creazione di un effettivo sistema aperto".

Anche l'**Aiba** è attesa a contribuire ad essere più istituzionale e nello stesso tempo operativa. Un esempio fra i tanti: concordare gli standard delle modalità dei rapporti broker-compagnia.