

“ Siamo dei sarti su misura nell'industria di abiti confezionati”.

Sono parole di Salvatore Bazzi, presidente di una delle storiche società di brokeraggio in Italia che porta il suo nome (Bazzi & Partners). Descrivono in modo un po' romantico, ma assolutamente efficace nell'enfatizzarne le differenze con gli altri, il proprio mestiere di mediatore assicurativo, lavoro che svolge in tutto il Mondo grazie a partnership e clienti importanti, ma che è partito e continua ad avere il quartier generale a Casale Monferrato, sua città natale. Oggi la Bazzi & Partners conta una ventina di dipendenti, perlopiù giovani dalla cultura elevata (“Il 70% della risorsa umana è laureata”), coadiuvati dalle tecnologie all'avanguardia e molto motivati anche dalla consapevolezza di far parte di un team solido, nato e cresciuto dall'intraprendenza imprenditoriale del suo fondatore il quale si è fatto apprezzare per “professionalità, serietà, esperienza”, tra i primi broker italiani. Caratteristiche che hanno valso un posto, unici italiani, all'interno della C.I.A.B., la più importante associazione di broker statunitensi. Un'appartenenza importante dalla duplice lettura: rientrare nel novero dei “big”, usufruire di informazioni e metodologie internazionali e, per le aziende clienti, avere la garanzia di competenza d'altissimo livello. È inoltre membro fondatore di Eubronet, network europeo che “aggrega brokers aventi come scopo quello di fornire assistenza qualificata ai clienti multinazionali”. “Bazzi & Partners opera principalmente con clienti nazionali – prosegue Bazzi – Ma la nostra spiccata vocazione internazionale (adeguata alla globalizzazione del mercato) ci ha portati a curare anche i programmi internazionali in Europa, Nord America e Far East con particolare attenzione alla Cina delle aziende con sedi estere”. Il raggio d'azione è molto vasto: dal settore bancario a quello della grande distribuzione alimentare, chimico, grafica, meccanica di precisione o del legname. Ampie aree di intervento, stessa cura del cliente: “Il concetto cardine è quello che alle parole devono seguire i fatti, ovvero, il cliente, deve essere indennizzato in modo adeguato e tempestivo”. Una filosofia immutata nonostante momenti “critici” durante due alluvioni in pochi anni, ad Alessandria e Casale Monferrato. I broker casalesi ne escono rafforzati in immagine e reputazione e oggi sono

pronti (“per la verità l'aspettavamo con ansia”) ad una nuova sfida che il mercato assicurativo pone loro di fronte. Con la liberalizzazione del febbraio 2007 in Italia si sono sbloccate le polizze decennali: “In regime di competizione il modo per fidelizzare il cliente (o acquisirne di nuovi) non è esclusivamente farsi la guerra sul prezzo, ma puntare altresì sulla adeguatezza della copertura”, conferma Tommaso Bazzi, figlio 27enne ingegnere, pronto a mettere in pratica nel gruppo di famiglia l'esperienza di brokeraggio maturata in USA. “L'importante – prosegue – è offrire un servizio di analisi e risposte commisurato ai rischi del cliente il più coerente possibile. In tutta trasparenza”. Un cocktail vincente di managerialità d'Oltreoceano con la qualità e razionalità tipica italiana.

Conoscere il rischio è il loro mestiere

Bazzi&Partners, tra i primi broker in Italia



Da sinistra Salvatore e Tommaso Bazzi