

Tecnica e logica per scelte consapevoli: così si rafforza la solidità della Bazzi & Partners



La Bazzi & Partners Spa - azienda casalese di brokeraggio assicurativo per imprese, banche e società di servizi - è tra le prime trenta realtà italiane nel suo settore e ha un importante portafoglio clienti strutturato in un raggio di 500 chilometri da Casale con interessanti ramificazioni internazionali ■

L'intervista

Tommaso Bazzi, vice presidente, racconta le evoluzioni del settore

La società monferrina assicura circa 600 Aziende e 1500 persone fisiche. E lo fa dalla sede di Casale con 22 dipendenti, generando (dati 2015) circa 41 milioni di euro di premi intermediati. L'azienda è stata fondata da Salvatore Bazzi che oggi ricopre la carica di presidente. Nei giorni scorsi abbiamo incontrato il figlio Tommaso, classe 1980, ingegnere delle Telecomunicazioni con un'esperienza nel settore assicurativo statunitense alle spalle. Tommaso Bazzi ora è vicepresidente della Bazzi & Partners Spa.

Ingegnere Bazzi, cos'è un'assicurazione?

«È lo strumento con cui, a fronte di un costo predeterminato, è possibile garantirsi da un evento dannoso, imprevedibile nella frequenza e nell'importo. È il concetto di trasferimento del rischio».

Perché assicurare qualcosa?

«È semplice. Se io ritengo che la perdita di un asset sia per me non sostenibile finanziariamente, con una spesa annua (più o meno ridotta) riesco ad evitare ogni tipo di problematica. La vecchia mentalità assicurativa si basava sui cosiddetti tagli verticali: più il rischio è remoto meno ci si assicura. Noi puntiamo, invece, ad avere una visione più completa del rischio provando a determinare livelli di franchigia commisurate alle capacità economiche e

allo stesso tempo ampliando le coperture».

Avevo immaginato una risposta meno tecnica...

«Non abbiamo - e non possiamo avere - visioni romantiche: le assicurazioni sono un processo tecnico e logico. Lavoriamo per mettere in condizioni l'assicurato di operare scelte consapevoli. Sa qual è la cosa peggiore che ci possa accadere?»

Quale?

«Che accada un danno e dover dire a un cliente che non è garantito».

Se tutto questo fosse un "mantra"...

«Assicuro quello che non posso tollerare di perdere».

Quali sono state le evoluzioni del mercato negli ultimi anni?

«Internet ha conquistato una grande fascia di clientela privata e negli ultimi anni ha avuto una grande crescita. È un mercato nel quale non siamo entrati e se dovessimo entrarci ora... ci scontreremmo con un oligopolio di società. In quell'ambito il business è legato solo al prezzo e con il tempo sono sorti diversi problemi: per risolverli le aziende che operano solo in rete devono passare da un mercato di comparazione dei prezzi ad uno di comparazione delle coperture offerte. I clienti potrebbero scoprire che con qualche euro in più potrebbero avere un notevole ampliamento della coperture assicurative».

E fuori dal web?

«Le liberalizzazioni della Legge Bersani del 2006 hanno avuto un effetto dirompente sul settore assicurativo. Una volta si stipulavano contratti decennali, ora ogni anno si possono ridiscutere le proprie coperture assicurative: un vantaggio per (quasi) tutti...».

Poi è arrivata la crisi...

«Sì, una crisi dall'onda lunga, che non poteva lasciare indenne il comparto assicurativo. Devo dire, però, che per quanto ci riguarda non abbiamo mai subito gli effetti della crisi economica perché la maggior parte delle aziende che seguiamo aveva internazionalizzato molto il business. Certo è che nel nostro campo si è creata una forte competizione sul mercato».

Come vivete questa competizione?

«Lavoriamo sul miglior premio per i clienti e ci concentriamo per far crescere il numero dei clienti. In questo modo abbiamo la possibilità di essere indipendenti e permet-



Tommaso Bazzi

tiamo ai nostri clienti di fare scelte salubri e consapevoli».

L'azienda o l'operazione più insolita che Bazzi & Partners abbia mai assicurato?

«Abbiamo lavorato per una importante mostra di Picasso. L'operazione più insolita, però, è stata uno studio di fattibilità per una polizza a garanzia della vittoria di una campionato sportivo di grande rilievo mondiale».

In Monferrato?

«Ovviamente ci siamo. Sia nel Casalese che nell'Alessandrino abbiamo una forte presenza, anche se negli anni abbiamo lavorato molto per differenziarci geograficamente. Esserci concentrati fuori dai "confini" monferrini, mantenendo uno sguardo sempre più ampio, ci ha permesso di crescere e di arrivare fin qui».

Dal punto di vista economico e non: cosa pensa del nostro territorio?

«La crisi, sia a livello globale che territoriale, ha minato anche quel ceto medio moderato che costituisce la stabilità economica e politica. Il nostro territorio ha rallentato la corsa, è innegabile. Prima che il settore turistico abbia un carattere di comparabilità, stabilità e di benessere simile a quello creato dal sistema industriale del passato... devono passare tanti anni.

Credo però che l'Amministrazione pubblica possa fare molto: può, ad esempio, creare attrattività per nuove realtà industriali. Pensi allo sviluppo dell'area industriale di Larizzate, a Vercelli... Solo con quel tipo di operazioni si può tornare a dare forza al circolo virtuoso dell'indotto e dunque del consumo. Casale e il Monferrato si trovano in un luogo strategico: ad un'ora da Milano... e qui la qualità della vita è decisamente migliore. È un posto che non aggiunge stress a stress. Ma trovo francamente vergognoso che non ci sia una rete di mezzi pubblici efficiente, perché è assurdo che il privato debba sopperire da sé alle inefficienze del servizio pubblico».

Bazzi & Partners cura la sicurezza delle proprie aziende affiancandole anche nelle loro sedi e filiali straniere. Membro fondatore di Eubronet, rete europea che lega i broker che guardano all'eccellenza per l'assistenza ai propri clienti, Bazzi & Partners siede nel board internazionale del circuito WING ed è l'unico nome italiano presente nel Board of Directors del CIAB, la maggiore associazione statutaria del settore.

