

Banchero Costa Insurance: storia, sviluppo, prospettive di una storica società di brokeraggio

*Con Giacomo Madia parliamo di:
shipping, nuovi mercati, crisi globale, finanza, politica e... pirati*



**Dottor Giacomo Madia, Presidente
Banchero Costa Insurance**

Genova - Dal 1975 Giacomo Madia è il "deus ex machina" (più ufficialmente Presidente e Amministratore Delegato)

di Banchero Costa Insurance Broker SpA: l'ha fondata, diretta e cresciuta facendone, oggi, quella primaria società di brokeraggio che occupa un posto di prestigio nel panorama assicurativo italiano.

Ma non ha fatto solo questo e lo si deduce dalla difficoltà di incontrarlo, rubargli un'ora richiede un lavoro paziente, premiato dalla cordialità che subito dimostra durante l'incontro negli eleganti uffici nel centro di Genova: Giacomo Madia è persona di rara competenza ed è disarmante la semplicità con la quale riesce a smontare la complessità degli argomenti trattati. Un'occasione ghiotta per approfondire temi, anche di ampio respiro, che, soprattutto in questi ultimi anni, hanno tenuto in allarme l'indotto "marine", core business del Gruppo.

Banchero Costa Insurance è stata fondata da Lei all'interno del Gruppo Banchero Costa quanti anni fa e che sviluppo ha avuto da allora?

È stata fondata da me nel 1975, io conoscevo personalmente Umberto Costa e presi la decisione di dismettere la mia attività accogliendo la sua proposta di unire la loro attività nello shipping con la mia di carattere assicurativo. Mi sembrava una buona unione per l'allargamento dei servizi che loro già offrivano e velocissimamente creammo la nuova società.

Quindi Lei portò in Banchero Costa Insurance non solo la sua esperienza ma anche la sua attività?

Sì, io avevo già lavorato inizialmente nella Enzo Garufi Assicurazioni e

L'Intervista

successivamente come brokers di riassicurazione nella Clarkson Italiana; data la mia esperienza da subito questo comparto fu di mia competenza esclusiva anche perché Umberto Costa si occupava del settore cisterne e di quello finanza, mentre Lorenzo Banchemo si occupava del settore compra-vendita e dei carichi secchi. Poi in azienda avevamo altre attività a cominciare dall'agenzia marittima, ma ogni comparto aveva un suo referente.

Fu una scelta di grande soddisfazione?

Sicuramente sì. Tenga presente che erano tempi profondamente diversi che non esagererei definire pionieristici, perché il broker nel settore marittimo era una figura conosciuta e da sempre presente nel campo dei noleggi e della compra-vendita, mentre il broker assicurativo, pur presente già nel 1400 in Italia, era meno noto. Per lungo tempo le compagnie di assicurazioni hanno preferito attivarsi con la propria rete di agenzie considerando il broker più come un concorrente che come un consulente. Pian piano si è invece consolidata questa figura che faceva quello che viene definito "risk management" ovvero l'individuazione del rischio, una peculiarità più del broker e meno dell'agente e ancor meno della compagnia che si sta sempre più specializzando in una pura vendita di prodotti anziché di servizi. Il broker è una figura diversa che opera prioritariamente nell'interesse del cliente senza tuttavia trascurare quello della compagnia come, per esempio, nell'incasso del premio. Sicuramente la copertura assicurativa di navi, di trasporto e di merci è stata di grande aiuto al consolidamento della nostra categoria, si trattava di un comparto poco conosciuto dalle grandi compagnie di assicurazioni che si muovevano prevalentemente nell'ambito della copertura dei rischi industriali e civili, professionali o

commerciali. Le responsabilità relative al trasporto certamente fanno parte di un "club" ristretto, ovviamente inteso come nicchia e non come "crema" di operatori. Ecco possiamo dire che questi operatori hanno usato il broker per ottenere dalle compagnie di assicurazione coperture complete e specifiche che prima non avevano, e le compagnie di assicurazione hanno riconosciuto ai brokers una competenza e specializzazione che loro non possedevano. Teniamo presente che in Italia i brokers altamente specializzati si contano sulle dita di una mano e tutto quello che possono individuare e suggerire è nell'interesse comune.

Mi sembra di capire che per questa nicchia le compagnie siano ben contente che ci sia il broker?

È indispensabile. Il 99% degli affari corpi navi è in mano ai brokers. Così non è per le merci che è un mercato più ampio e variegato. Ci sono dei casi in cui l'armatore si rivolge direttamente alla Compagnia che assicura questo settore, ma in Italia non mi viene in mente nessuno.

L'attività di mediazione marittima all'interno del gruppo ha un fatturato di?

Per commissioni lorde fra quello che fa Banchemo Costa e BseaG, che è la società che si occupa di P&I, siamo intorno ai 10 milioni di euro.

Scegliere di mantenere Genova come sede di un Gruppo che si muove prevalentemente su un territorio internazionale è consapevolezza che questa città sia tutt'altro che emarginata?

Oggi la nostra attività potrebbe essere svolta anche sul Monte Everest se non avessimo la logica necessità di colloquiare con la clientela e con gli assicuratori. Prima certamente i contatti erano molto più personalizzati e basati su visite frequenti, la nostra

clientela è in tutto il mondo e i contatti telematici rendono indifferente trattare con l'Australia o con il Messico o con Montecarlo.

E prima?

Prima, ci muovevamo molto di più. Certamente nei primi anni della mia attività erano più i pasti che saltavo di quelli che facevo a casa mia, ma questo fa parte della storia di tutti quelli che hanno cominciato negli anni 60.

Quindi non avete sentito la necessità di trasferirvi a Londra?

Guardi tocca un punto che è estremamente importante. Se noi avessimo avuto la possibilità di essere a Londra, e non parlo come Banchemo Costa ma come broker italiano nelle assicurazioni trasporti corpi o merci, per la nostra capacità di dialogo e di individuazione di rischi e il servizio che noi diamo, ritengo che "fatto 10" là avremmo "fatto 100", sia per le opportunità che gravitano su quella città sia perché è la capitale dell'assicurazione mondiale, questo è fuori da ogni dubbio. Riconosciuto questo posso però dirle che da qua abbiamo assicurato delle flotte inglesi importanti con delle quote altrettanto importanti come la P&O, merito della nostra capacità professionale attirare flotte nel mercato italiano, che è comunque un mercato che ha più armatori di quelli che possono essere in Inghilterra.

Il broker assicurativo da sempre convive col rischio ma oggi deve anche gestire una crisi globale non indifferente. È un settore che può ancora creare ricchezza?

Dove c'è rischio c'è la necessità di trovare soluzioni per compensare non la possibilità, che esiste sempre, ma la probabilità che un evento si verifichi, chi può escludere che un evento si verifichi? Noi dobbiamo interpretare sempre di più quello che sarà l'avvenire

L'Intervista

e sempre di più c'è uno spostamento da eventi di danno materiale a eventi di danno finanziario. Quindi il nostro interesse è essenzialmente basato su due filoni: il rischio finanzia e il rischio della responsabilità; sempre di più è necessario tutelarsi sui danni che altri ci possono causare per la loro attività, vuoi per prodotti difettosi, vuoi per cattivi consigli vuoi per quant'altro. Noi oggi ci stiamo specializzando nella copertura dei rischi professionali e abbiamo fatto una quantità di polizze in tal senso, il mercato assicurativo si sta sempre più adeguando alla comprensione delle necessità del mercato dei consumatori. Attivarsi in nuovi mercati è una ricchezza.

I fenomeni di pirateria e, oggi, la situazione esplosiva dell'Africa mediterranea, che incidenza hanno sulle coperture rischi corpi navi e merci? Siete consultati dagli armatori e dai governi per la scelta delle strategie da seguire?

È un argomento scottante soprattutto in Italia che ha una legislazione molto punitiva nei confronti della possibilità per gli armatori di tutelarsi con delle garanzie assicurative cosa che non capita in altri paesi; infatti armatori che non hanno bandiera italiana possono stipulare quelle polizze che si chiamano "K&R" [ndr: kidnapping and ransom, sequestro e riscatto] che non sono invece contemplate nella legislazione italiana. Questo perché si fa riferimento alle disposizioni relative al rapimento delle persone ai fini della riscossione di un riscatto, la legislazione italiana impedisce questo tipo di pagamento ed essendo la nave che batte bandiera italiana territorio italiano, su di essa vige questa legge. Ci si dimentica che in effetti il sequestro di una nave non è fatto per estorcere denaro ai familiari dei marittimi rapiti ma per estorcerlo all'armatore in cambio della restituzione della nave che è il vero oggetto del desiderio dei pirati. Certamente la pirateria è un elemento

di preoccupazione ed è un elemento di costo perché quegli armatori che non intendono incorrere nel rischio di un sequestro sono obbligati a fare il periplo e quindi passare per Capetown con un aggravio notevole di resa e di costi, causato soprattutto dal prezzo attuale del carburante. Per quanto riguarda il nostro coinvolgimento nelle strategie da scegliere posso dire che a volte siamo consultati, io ho partecipato ad alcuni convegni organizzati in ambito NATO per individuare le problematiche e gli interventi da fare e in quelle circostanze ho espresso quali fossero le possibilità che il comparto assicurativo offriva non certo per facilitare la soluzione del problema ma per porre l'attenzione sul problema che dovevano affrontare gli armatori nel momento in cui erano costretti a transitare per il canale di Suez. Tenga conto che nel canale ci sono circa 20.000 passaggi di unità navali in un anno, nel 2010 ci sono state circa 200 aggressioni delle quali una sessantina si sono concluse con un sequestro, gli altri attacchi fortunatamente sono stati respinti.

Una percentuale all'apparenza bassa, lo 0,3%.

Ha ragione, sulla totalità dei passaggi la percentuale non è elevata ma deve considerare che c'è una quantità considerevole di naviglio che è poco interessante per i pirati, una volta scremati i dati, la situazione si conferma preoccupante.

Le organizzazioni internazionali si sono mosse prontamente e hanno cercato di fare tanto, questo va riconosciuto, il problema è nei singoli governi che difficilmente dimostrano capacità di coesione per fare delle azioni mirate di forza. Vediamo infatti che quando delle unità militari intervengono e bloccano un'aggressione e arrestano i pirati, difficilmente fa seguito una efficace azione di punizione, l'80% delle volte i colpevoli vengono rilasciati perché nessuno se li vuole

portare a casa, processarli, metterli in carcere anche per la complessità del diritto internazionale dato che il fatto avviene in acque internazionali ai danni di una unità che magari non appartiene neanche allo stesso paese di appartenenza della nave da guerra che ha fatto l'intervento ed è stata fatta da cittadini che non hanno la stessa nazionalità della nave su cui viaggiano, insomma situazioni estremamente complicate per cui si preferisce non dare seguito penalmente. Noi abbiamo sofferto il sequestro di una nave che assicuravamo, da subito abbiamo potuto seguirne tutti gli spostamenti individuandone la località di sosta e in tempo record siamo riusciti a liberarla. Ovviamente siamo preparati alla gestione di una crisi di questo tipo e ci siamo subito adoperati per pagare un riscatto che era stato ritenuto ragionevole dall'armatore. Questo tuttavia non sminuisce il buon lavoro che stanno facendo le unità da guerra che pattugliano la zona.

Voi operate storicamente nel settore marine, corpi e cargo, ma in tempi recenti avete sviluppato anche settori collaterali, cos'è BseaG?

BseaG non è una novità, è soltanto un cambiamento di nome a una vecchissima società che si chiamava La Gru e operava negli anni 60 a Ferrara per merito dei miei amici e soci Zanardi che avevano iniziato questa attività contemporaneamente all'altra struttura altrettanto gloriosa che è quella di PL Ferrari. La grande intuizione fu quella di gestire i problemi e le responsabilità dell'operatore marittimo sia che fosse armatore sia che fosse noleggiatore, per fare questo necessitava un intermediario che si frapponesse fra l'assicuratore e l'assicurato per interpretare norme e regole difficili nell'applicazione: Manfredi Zanardi e Ferrari furono i pionieri di questa attività in Italia. La Gru operava essenzialmente come

L'Intervista

rappresentante di un Club mentre PL Ferrari operava già come broker di assicurazione P&I; quando in Italia fu emanata la legge per la mediazione marittima necessariamente La Gru dovette fare delle scelte o rimanere agente o fare il passo, a questo punto fui io che invitai Manfredi Zanardi a fare quattro chiacchiere insieme proponendo di unirli modificando l'attività de La Gru in broker di assicurazione e trovammo questo nome BseaG che è un acronimo di Banchemer e Gru unite dalla parola sea a rappresentare la nostra attività.

Ci sono ancora nuovi mercati da sviluppare? Voi siete già attivi in settori non-marine?

Sicuramente siamo molto interessati alle categorie professionali. Oggi è una necessità allargare a qualsiasi cittadino consumatore l'opportunità di avere delle risposte circa le responsabilità degli atti compiuti dagli altri che siano avvocati o medici o notai o magistrati, qualsiasi professionista. Attualmente non c'è questa obbligatorietà legislativa ma ci sono delle associazioni di categoria che hanno reso obbligatoria la polizza al fine di mantenere un elevato livello di servizio e di trasparenza nei confronti dei clienti. Per esempio è interesse del notariato italiano, che noi assicuriamo, che tutti i notai siano assicurati per offrire maggiori garanzie: se un notaio crea un danno a un suo cliente è giusto che quest'ultimo venga risarcito e se il notaio non ne ha le possibilità la compagnia garantisce la copertura del risarcimento.

Il Parlamento, il Legislatore, i Governi quanto possono influenzare l'attività assicurativa? Ci sono provvedimenti che vorreste fossero approvati?

Sicuramente sì, per esempio interventi nel settore di cui abbiamo appena parlato. Stiamo collaborando con parlamentari proprio per

l'elaborazione di una futura legge sull'obbligatorietà delle polizze professionali

Assistiamo da tempo, e abbiamo visto anche di recente con "Le Generali", a grandi movimenti del mondo finanziario e politico, anche internazionale, per l'acquisizione delle grandi compagnie di assicurazione. Cosa rende così interessante il comparto assicurativo?

Attrae l'enorme capacità di investimento, attrae la capacità imprenditoriale che le compagnie di assicurazione hanno, perché le compagnie investono non solo nella loro specifica attività di casa ma investono anche in una quantità di società quotate in borsa, in banche o in imprese dove la loro presenza e la loro forza può imporre una politica; è chiaro che essere al vertice o quanto meno avere una voce in capitolo in queste grandi attività premia, fa politica e fa finanza. Nel caso di Generali l'interesse è non solo per la propria capacità di fare finanza ma anche per la sua presenza in tantissimi consigli di amministrazione. Le compagnie di assicurazioni hanno una grande liquidità e questo attira l'interesse dei poteri forti.

Nelle società di brokeraggio assicurativo, in particolare nello shipping, ci sono pochissime donne che occupano un posto di responsabilità. Perché è un mondo così maschilista?

Bisogna distinguere il brokeraggio assicurativo dallo shipping. Nel primo c'è una discreta presenza femminile in posti di responsabilità nel secondo effettivamente c'è difficoltà. È inspiegabile, potrei dire che è come quando le donne volevano scendere in un sommergibile, era impedito, non aveva una logica ma era così. Negli anni settanta noi avevamo alcune donne brokers, assolutamente in gamba, ricordo una signora norvegese molto preparata; ebbene

dopo un pò di tempo che era con noi, a furia di telefoni sbattuti in faccia alla nostra signora, abbiamo capito che gli armatori non volevano parlare con una voce femminile; le posso dire che un grandissimo armatore napoletano ormai scomparso, non voleva sentire dall'altra parte del telefono un interlocutore femminile. Oggi la situazione è un pò migliorata, noi abbiamo delle signore che si occupano del settore e c'è una maggiore presenza, scarsa ma c'è, a quei tempi era impensabile.

Così non è invece nel brokeraggio assicurativo, io ho molte collaboratrici di primissimo livello, assolutamente indipendenti nelle loro decisioni professionali, credo che trovino grande realizzazione nell'attività che stanno svolgendo e io sono molto soddisfatto.

Concludo. Gli assicuratori assicurano tutti e tutto, ma chi assicura gli assicuratori?

Gli assicuratori sono assicurati dai ri-assicuratori che possono fare solo i ri-assicuratori o anche l'assicuratore diretto ma normalmente fanno soltanto la riassicurazione. Parlo di grandi gruppi internazionali che coprono i rischi che vengono assunti in proprio dalle compagnie di assicurazione e che sono obbligate sicuramente a cederne una quota al fine di una logica ripartizione del rischio.

Non oso pensare il potere economico di questi gruppi.

Se lei pensa che i maggiori gruppi riassicurativi al mondo sono sei, ha solo una parvenza dell'idea della capacità finanziaria di questi gruppi.

Non si conoscono e non se ne parla.

Non ci sono grandi gruppi italiani in questo settore e comunque non sono noti al grande pubblico perché non hanno motivo di uscire giornalmente sulla stampa.

Mara Gambetta