

broker

Una polizza di responsabilità civile per gli operatori turistici con un massimale di 65 miliardi. Il più alto offerto dal mercato. E due ine-

La società di brokeraggio Borghini e Cossa è tra le poche orientate al settore turistico. Offre una polizza di responsabilità civile per tour-operator con massimale a 65 miliardi, e due formule esclusive per il rischio di impresa

dite coperture assicurative, sempre rivolte ai tour-operators, per tutelare il rischio di impresa che dipende da cause fortuite o di forza maggiore. Uragani tropicali, guerre civili, attentati terroristici o altre imprevedibili situazioni di pericolo compresi. Ipotesi di danno per chi organizza viaggi e vacanze che nessun'altra compagnia assicurativa prevede di coprire.

Business a gestione familiare

Sono queste le principali peculiarità dell'offerta in portafoglio di Borghini e Cossa Assicurazioni, società milanese di brokeraggio specializzata nei prodotti per il settore turistico. Una piccola società, praticamente a gestione familiare, che vanta però una tradizione nella copertura dei rischi legati all'attività turistica che risale agli Anni '60 e che, vista la scarsa specializzazione nel settore della maggior parte degli altri operato-

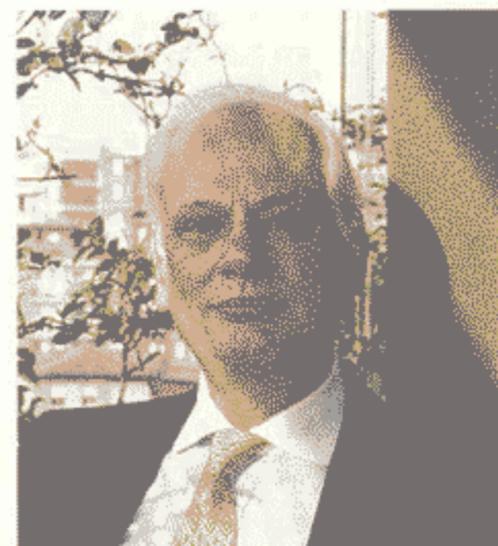
Piccolo è bello se specializzato

ri, per le sue caratteristiche rappresenta quasi una mosca bianca nello scenario delle società di brokeraggio. "Siamo dieci in tutto, spiega Paolo Cossa, presidente del consiglio di amministrazione e principale azionista della società, vale a dire il mio socio Pierluigi Longhi, i miei due figli Alessandro e Michele, e sei dipendenti". Per una squadra altamente specializzata: circa il 60% dei clienti appartiene infatti al settore turistico, tra cui diversi importanti tour-operator e un network che raccoglie oltre 250 agenzie di viaggio in tutta Italia. Un 10% della clientela arriva dall'industria e dal commercio, con l'industria tessile in primo piano, l'8% circa sono concessionari d'auto, e la parte rimanente si divide tra privati, professionisti, piccoli e medi commercianti. "Negli altri settori, oltre a quello turistico, spiega Cossa, trattiamo prodotti tradizionali come polizze sull'incendio industriale, la responsabilità civile industriale, e altre soluzioni su misura per le aziende". Per un ammontare di premi intermediati che nel '98 è stato di 16 miliardi di lire, con 2,2 miliardi di provvigioni incassate e circa 692 milioni di utili lordi. Nel quinquennio '94-'98 la Borghini e Cossa ha registrato un incremento delle provvigioni di circa l'84%, e per quanto riguarda i risultati '99, con chiusura di esercizio a fine settembre, si prevedono premi attorno ai 18 miliardi, con una crescita delle provvigioni di circa il 10%. "Un incremento che si può considerare soddisfacente, osserva Cossa, dopo tre anni di crescita oltre la

media di mercato, e sempre sopra i diciassette punti percentuali".

Partner selezionati

Le principali componenti del portafoglio societario, suddiviso per settore di attività, sono rappresentate per il 35% da assicurazioni nel settore turistico, con polizze sanitarie, sui bagagli, di annullamento del viaggio o per spese mediche, un quarto deriva da polizze Rct per aziende e responsabilità civile professionale, il 12% circa dal ramo auto, e il 6% da fidejussioni e cauzioni. Selezionato il gruppo di compagnie con cui Borghini e Cossa opera in prevalenza: la Navale, del gruppo Generali, Filo diretto assicurazioni, Europe Assistance, Zurigo, Ras, Nuova Maa per i rischi auto e Ina Assitalia. La società è anche Lloyd's Correspondent, "e se abbiamo qualche rischio particolare da piazzare lo assicuriamo a Londra, spiega il principale azionista, ma appena possibile utilizziamo compagnie di assicurazione italiane, perchè risulta tutto più semplice". Presso la



Paolo Cossa, presidente della Borghini e Cossa Assicurazioni

Rivalità con le compagnie del Ramo 18

"Nel settore assicurativo tradizionale c'è pochissima conoscenza approfondita e specifica del comparto turistico, sottolinea Paolo Cossa, principale azionista e amministratore della società di brokeraggio Borghini e Cossa, e per questo la maggior parte delle agenzie o dei broker non si occupano, se non in modo marginale, di un mercato che non conoscono".

La specializzazione in questo settore richiede un'approfondita conoscenza dei rapporti che intercorrono tra fornitori di servizi turistici, organizzatori di viaggi, intermediari, consumatori, passeggeri. Tali rapporti sono regolati da leggi nazionali, convenzioni internazionali e legislazioni in vigore nei Paesi dove si erogano i servizi turistici. Ognuno svolge un suo ruolo ed è soggetto a specifiche responsabilità. Inoltre è necessario essere organizzati per la gestione di numerosissimi sinistri: i nostri clienti muovono più di 1.000.000 di passeggeri all'anno e pertanto è facile immaginare quanti reclami possano arrivare sulle nostre scrivanie. Ne deriva che sono davvero pochi i broker altamente specializzati nelle polizze per viaggi e vacanze, per cui attualmente la principale concorrenza per una società come Borghini e Cossa, più che da altri intermediari di assicurazione, è rappresentata dalle compagnie specializzate nel settore turistico, come Europe Assistance, Cea, Filo diretto, Elvia, Ala service, organizzate con una propria rete commerciale e che vendono direttamente agli agenti di viaggio. A cui si aggiunge la Navale delle Generali. "Ma la situazione è destinata a cambiare, osserva Cossa, perché questo mercato è ancora poco conosciuto e, seppur difficile e dispendioso, molto interessante, e quindi alcuni assicuratori vi entreranno in modo più deciso".

sede milanese della società la valutazione del rischio non è ancora informatizzata, mentre come programma di gestione viene impiegato "Broker", messo a punto dalla software-house Five Info, specializzata nei prodotti per le società di brokeraggio. Ma a proposito dell'attività nel comparto turistico Cossa precisa: "è un settore assicurativo completamente a se stante per quanto riguarda le esigenze della clientela e le normative da seguire". Tre i principali problemi di copertura su cui intervenire: quelli relativi alla responsabilità civile e professionale degli agenti di viaggio, il rischio di impresa, e le polizze a favore dei turisti. "Con l'introduzione del decreto legislativo 111/95, dice Cossa, che recepisce una normativa europea, si è voluto tutelare al massimo il consumatore dei prodotti turistici

Siamo Lloyd's Correspondent, e se abbiamo qualche rischio particolare da piazzare lo assicuriamo a Londra, ma appena possibile utilizziamo compagnie di assicurazione italiane

e attribuire all'organizzatore dei viaggi tutte le responsabilità che riguardano i servizi erogati, dai trasporti all'alloggio. Questo significa che il tour-operator è soggetto a dei rischi enormi, anche per svariati miliardi, e per questo motivo abbiamo predisposto una polizza con massimale di responsabilità civile fino a 65 miliardi, il più alto sul mercato". Dall'inizio dell'anno sono poi state elaborate e lanciate le due polizze specifiche, e al momento esclusive, che tutelano il rischio di impresa da parte del tour-

operator per coprire i danni economici che possono derivare da eventi fortuiti, catastrofi naturali o eventi socio-politici. La prima copertura riguarda i costi straordinari sostenuti dall'operatore turistico per assistere i clienti che si trovano coinvolti in situazioni di pericolo o emergenza, come nel caso degli uragani ai Caraibi, che costringono a trasferimenti e rientri anticipati. Il secondo tipo di polizza copre l'eventuale perdita di profitto lordo che deriva dalla riduzione o dalla soppressione dell'attività turistica in programma a seguito, per esempio, di un attentato terroristico o di sommosse politiche, con le relative ripercussioni sulle scelte dei viaggiatori e le prenotazioni cancellate. "Vedremo quale sarà la

risposta del mercato, dice Cossa, dato che si tratta di polizze innovative ma anche di un certo costo. Del resto il tour operator è un imprenditore che più di altri è soggetto a rischi indipendenti dalla propria capacità imprenditoriale e di previsione".

Stefano Casini

