

C.I.S. - COMPAGNIA INTERMEDIAZIONE SERVIZI



Parla Delucchi: "Diamo anche ai privati i vantaggi riservati alle grandi imprese".

La professione del broker l'aveva nel sangue. Anche il tema della tesi di laurea, "La riassicurazione", aveva più a che fare con le polizze che con il diritto. Oggi Giovanni Delucchi, 41 anni, genovese di origine e milanese di adozione, è il presidente della Cis (Compagnia Intermediazione Servizi), una società vitale e interessante per due motivi precisi; il primo, cartina al tornasole del successo, è la continua crescita del volume d'affari; il secondo consiste nell'aver portato la figura del broker, tradizionale partner di aziende e imprese, più a contatto con la gente comune.

Le sembrerà un paradosso, ma io da giornalista potrei rivolgermi a lei come assicuratore?

Noi siamo professionisti del servizio ed in quanto tali non abbiamo mai ritenuto di valutare il potenziale cliente in base alla redditività possibile.

Una nostra caratteristica consiste nella personalizzazione del servizio offerto.

D'altronde è evidente che a differenza della grande azienda, le piccole e medie imprese, i professionisti, i privati sono stati scarsamente sensibilizzati e quindi oggi, a nostro parere, necessitano di un servizio di fiducia e personalizzato, cui peraltro non possono accedere tramite canali anche innovativi di grande distribuzione, che spersonalizzano un rapporto che invece dovrebbe avere caratteristiche opposte.

Ma qual è il costo del vostro servizio?

Le faccio rilevare che i costi di consulenza sono sempre rapportati alla realtà del singolo cliente, anche se è improprio classificarli costi in quanto generalmente assorbiti dai vantaggi diretti che ne derivano. Inoltre la gestione normale dei contratti non rappresenta un costo aggiuntivo per il cliente il quale, invece, ha il



Giovanni Delucchi, presidente;
Giusy Corona, consigliere delegato della Cis Milano.

vantaggio di vedersi sempre affiancato da un professionista specifico del settore, completamente autonomo ed indipendente, autorizzato da un

mandato di rappresentanza rilasciato dal cliente esclusivamente sulla fiducia.

Perché rivolgersi ad un broker invece che ad un agente?

Per tre motivi. Perché il broker è una figura indipendente che non lavora per una sola compagnia. Perché il broker non si limita a ricercare sul mercato il prodotto offerto al minor prezzo ma invece analizza i rischi del cliente, crea delle ipotesi proprie di contratto e stabilisce dei tassi di riferimento che poi media con le varie compagnie. Perché, visto che l'Europa unita è un argomento d'attualità, in Francia, Gran Bretagna, Belgio, il broker sta aumentando notevolmente la sua rilevanza operativa rispetto a quella dell'agente di assicurazione. Infine, se mi consente una battuta, esiste un chiaro indicatore della bontà di un contratto: la facilità con cui il sinistro viene liquidato. Bene, alla Cis il 98% dei danni viene rifiuto in tempi brevi e senza problemi. E, comunque, tutti i nostri clienti vengono soddisfatti nelle loro legittime richieste.

e AZIENDE

La Cis (Compagnia Intermediazione Servizi) è stata fondata a Milano con questo nome nel 1983 ma è depositaria di tutta l'esperienza acquisita dallo Studio Bertotti, che già operava nel settore assicurativo nel capoluogo lombardo nel 1929.

A guidarla ora sono due giovani ed intraprendenti broker, Giovanni Delucchi e Giuseppina (Giusy) Corona, che hanno avuto il merito di considerarsi veri professionisti del servizio di brokeraggio assicurativo operando quindi anche con la clientela meno tradizionale costituita da professionisti, manager, lavoratori dipendenti, i quali pertanto hanno potuto apprezzare i vantaggi di tale tipo di servizio valutando la costante professionalità che viene offerta a qualsiasi tipo di cliente.

Naturalmente la Cis è in grado di soddisfare le più sofisticate esigenze in campo assicurativo nella gestione dei rischi delle imprese di qualunque dimensione.

È importante far rilevare, nell'ottica dello sviluppo del mercato, che loro stessi hanno maturato importanti esperienze all'estero, verificando di persona le diverse contrattualistiche unitamente alle metodologie ed ai costi

che vengono praticati nei diversi paesi europei.

La loro esperienza peraltro è maturata unicamente come formazione e mentalità nell'ambiente del brokeraggio ove gli stessi hanno iniziato a lavorare giovanissimi e, non essendo cresciuti in ambienti diversi quali quelli delle compagnie di assicurazione, ha la cultura e la tipologia tipica che dovrebbe avere il broker.

Nell'ottica di una crescita ed apertura del mercato assicurativo al di fuori dell'area lombarda, ove il broker è ben conosciuto, gli stessi hanno ritenuto di aprirsi nuovi orizzonti territoriali, laddove la figura del broker è scarsamente conosciuta e dove pertanto il servizio offerto poteva essere giustamente apprezzato. In questa ottica vanno inquadrati le filiali di Piacenza - Via Pietro Giordani n. 15 (Tel. 0523/24227), Perugia - Via Sicilia n. 61 (Tel. 075/500373 - 5001095) e Pavia - Via Menocchioni n. 1, cui probabilmente se ne aggiungeranno altre in un prossimo futuro.

Così come nell'ottica della costante ricerca di un servizio aggiornato vanno visti i corrispondenti in Belgio, Francia e Spagna.