

De Besi - Di Giacomo Broker nella nautica

di Giorgio de Vecchi



Cinquanta anni nell'intermediazione assicurativa. È questo il numero che campeggia dallo scorso anno sul logo della De Besi-Di Giacomo S.p.a, uno dei broker italiani più attenti al settore della nautica da diporto. Decidiamo, perciò, di incontrare Alessandro De Besi, che della Società è il

presidente, per scambiare delle opinioni e conoscere meglio questo operatore del settore.

Come mai un broker di assicurazioni è così attento al settore nautico?

Crediamo che la nautica sia uno dei comparti di eccellenza dell'economia italiana; un settore interessante da un punto di vista

economico e anche un elemento importante per il carico di passione che riveste per il pubblico. Come broker di assicurazioni, che dell'eccellenza ha fatto una missione, non potevamo che essere attratti da questo. Guardiamo a quanto avviene in questo mercato con grande interesse e attenzione. Attualmente abbiamo in portafoglio sia alcune aziende del settore nautico, sia le imbarcazioni dei nostri clienti della linea persone, professionisti, imprenditori e dirigenti, che si sono affidati a noi anche per queste coperture. Non bisogna dimenticare poi che nei pressi di Roma, a Fiumicino, c'è una delle più alte concentrazioni di barche d'Italia, e che il Lazio è un produttore nautico di livello. Per altro abbiamo anche un ufficio a Milano che ci consente di seguire la clientela del Nord Italia

Chi è il broker assicurativo?

Il broker, a differenza degli altri operatori del settore, è un professionista che opera nell'esclusivo interesse del cliente, lo consiglia sulle coperture e provvede eventualmente su incarico del cliente, a piazzare le coperture assicurative sul mercato. E' una figura regolata da una legge, la 292/2005, la cui attività è sottoposta all'ISVAP che presiede alla vigilanza sul settore assicurativo.

Ma quale è la vostra specializzazione?

Il servizio al cliente innanzi tutto. Siamo un broker generalista, nel senso che forniamo coperture in tutti i rami delle assicurazioni, ma se dovessi indicare in cosa siamo specializzati le debbo proprio rispondere: nel servizio al cliente. Per noi è qualcosa di fondamentale, da sempre.

IN APERTURA
Alessandro De Besi,
presidente della De
Besi - Di Giacomo
DESTRA Andrea
Di Giacomo,
amministratore
delegato



Direi che è una nostra caratteristica e una tradizione di famiglia, anzi di famiglie, dato che siamo in due.

Mi spieghi meglio

La De Besi-Di Giacomo, come suggerisce il nome, è nata nel 1959 per volontà di mio padre Antonio e di Dorianò Di Giacomo, per fare dell'intermediazione assicurativa. Oggi alla guida della società ci siamo noi figli; Andrea Di Giacomo, figlio di Dorianò, ha la carica di amministratore Delegato e gli altri nostri fratelli e sorelle sono presenti in azienda con vari ruoli chiave.

Perciò, una tradizione che si tramanda?

Sì, con tutti i suoi valori. Ma la dimensione e la struttura che ci siamo dati nel tempo, ha fatto superare abbondantemente le dimensioni iniziali. Oggi la De Besi-Di Giacomo è un broker di caratura nazionale, con clienti di livello internazionale, fra cui alcune importanti realtà come la FAO o la Esso per citarne un paio.


La struttura commerciale, che vede presenti oltre una dozzina di broker associati, ci consente di seguire la clientela con la forza di una azienda modernamente strutturata ma con l'attenzione e la cura tipiche dell'artigiano di un tempo: lo ripeto, il servizio al cliente e i rapporti con le compagnie sono per noi fondamentali. Per seguire meglio la nostra clientela abbiamo aperto un ufficio a Milano e altri ne abbiamo presso alcuni clienti che necessitano di una assistenza particolare.

Tornando al settore nautico, cosa potete offrire ai vostri clienti, persone e aziende?

Ai nostri clienti persone possiamo offrire polizze corpi stipulate con le migliori compagnie del mercato e con i Lloyds di cui siamo corrispondenti, oltre all'RC ovviamente. Nel nostro staff ci sono dei competenti appassionati che sono in grado di trovare le soluzioni migliori per ciascun armatore. Per le aziende il discorso è un po' più complesso: oltre all'individuazione dei rischi aziendali, tipici per ogni settore, fra cui quelli legati alle costruzioni navali che richiedono alcune competenze particolari, c'è anche la necessità di assistere le aziende quando magari producono e/o vendono all'estero. Anche in questo caso possiamo essere utili, partecipiamo infatti a un consorzio internazionale di broker assicurativi, l'EIB (European Insurance Broker consortium) che ci consente di avere dei selezionati e affidabili interlocutori in gran parte del mondo.

Come vede il mercato della nautica per il futuro?

La crisi degli ultimi due anni ha fatto fare qualche passo indietro al settore e per quel

che ci riguarda ha reso ancora più evidente la necessità di operatori preparati. Per una azienda è sempre più importante sapere di avere buone ed efficaci coperture e avere la certezza di averle pagate il giusto; per un privato la tutela di un bene spesso importante anche dal punto di vista economico e così coinvolgente come la barca è sempre fondamentale. La nautica è una grande risorsa economica ma dev'essere supportata da validi professionisti, ancor più in momenti difficili come questi. Sono però ottimista, altrimenti non ci saremmo impegnati così tanto. Le capacità nel comparto non mancano. 



Roma: Lungotevere Flaminio, 14 - 00196
Tel. +39063608391 - Fax +39063612787
Milano: Via Cassolo, 6 - 20122
Tel +390258326977 - Fax +390258300342
www.debesidigiaco.it • info@debesidigiaco.it

€ 1.50

Tutto il tuo mare

BLU MAG

Esclusiva
il Supertest del **NM 38**

Supertest

Grand Banks 53

Barche

Dufour 375 GL

Rio 42 Art

Vicem 78 Cruiser

Magazzù MX-13

50° **SALONE NAUTICO** **SPECIALE**

Tutti a Genova

Focus

Leasing nautico

Inchiesta

Autostrade del Mare

Viaggio

Riviera Maya

