SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Mai come adesso anche per il posto barca serve il broker

Nicola Capuzzo · Friday, February 4th, 2022

La notizia dell'ampliamento delle attività di Cambiaso Risso nel settore dello yachting è di poco tempo fa ma lo storico gruppo di brokeraggio assicurativo, un riferimento nello shipping sin dal 1946, ha già le idee molto chiare su come sviluppare il business anche in questa nuova divisione. Al suo vertice è stato posto Raffaele Bruzzo che dagli uffici di Montecarlo, appena ristrutturati, gestisce un team di una decina di persone, la metà delle quali operative nella sede centrale di Genova.

Bruzzo, forte anche di un'esperienza pluriennale a Singapore sempre all'interno del gruppo, spiega in esclusiva a SUPER YACHT 24 risultati e strategie.

Come mai avete deciso di entrare nello yachting?

"Cambiaso Risso è un nome che da decenni fornisce ampie garanzie agli armatori in termini di affidabilità e professionalità sia come broker assicurativo che come agente marittimo. Molti dei nostri clienti sono anche armatori nel loro tempo libero, nel senso che sono possessori di yacht, spesso di notevoli dimensioni, e da tempo ci chiedevano di estendere i nostri servizi anche nella nautica di alto livello."

Cambiaso Risso in realtà era già presente in uno dei centri più importanti per questo mercato, e cioè Montecarlo, cosa è cambiato allora?

"Esatto, ma l'ufficio di Monaco era concentrato sui servizi di agenzia marittima. Quindi d'accordo con i vertici del gruppo, il presidente Marco Risso e il Ceo Mauro Iguera, nel 2017 abbiamo deciso di aggiungere l'offerta del brokeraggio assicurativo, intravedendo buoni spazi di sviluppo del business, favorito sia dal boom dello yachting che dal fermento del settore delle assicurazioni."

E i risultati sono arrivati?

"Direi di sì, per la parte assicurativa oggi contiamo circa 430 barche gestite per un fatturato superiore al milione di dollari. Per la parte di agenzia invece forniamo agli armatori servizi di ogni tipo, dalla documentazione alle pratiche doganali, dal cambio equipaggi al bunkeraggio alla conciergerie, per un mercato che va dal sud della Francia a tutto il Mediterraneo. Abbiamo anche una partecipazione nella Soloportofino, una società specializzata negli arredi e interiors per superyacht con una showroom a Marina Genova."

Da dove arrivano i vostri clienti?

“Oltre duecento barche fanno capo a proprietari greci, giusto per confermare il discorso appena fatto sugli armatori ‘a tempo pieno’. Poi lavoriamo anche con armatori americani, mediorientali e ovviamente europei.”

Quali sono le linee di business della divisione yachting di Cambiaso Risso?

“Ne abbiamo tre, oltre ai servizi di brokeraggio ed agenzia già citati, da fine 2021 abbiamo aggiunto anche la mediazione sull’acquisto di posti barca, che abbiamo affidato a uno specialista con grande esperienza nel settore, attivo fra l’altro anche nella compravendita di megayacht. E’ un mercato su cui puntiamo molto, nei primi anni Duemila ha avuto un’esplosione anche grazie alla scarsità degli ormeggi disponibili, poi con la crisi del 2008 l’interesse è scemato. Negli ultimi anni nell’area in cui noi operiamo principalmente, che va in pratica da Saint Tropez a Viareggio, l’offerta di marine e posti barca è cresciuta di parecchio ma in parallelo lo ha fatto anche la nautica, idem il numero di barche di grandi dimensioni. Fra gli superyacht non esistono in pratica le rottamazioni e quindi c’è spazio per quell’attività di brokeraggio dei posti barca molto mirata che possiamo proporre.”

In questa nicchia c’è differenza fra Francia e Italia?

“Nel sud della Francia molti dei principali porti turistici hanno la concessione che sta per andare in scadenza mentre in Italia le concessioni sono più lunghe. Si potrebbero perciò creare condizioni favorevoli per gli armatori.”

Qual è invece la tendenza dei sinistri?

“Il numero è piuttosto stabile, ne gestiamo circa una quarantina all’anno, fatto salvo il 2018, l’anno in cui la mareggiata ha distrutto il porto di Rapallo e molte delle barche che erano ormeggiate lì. Fra l’altro ricordo che in un caso il pagamento del danno da parte della compagnia assicuratrice fu così veloce che l’armatore disse di voler comprare subito un’altra barca”.

Su cosa puntate per raggiungere i vostri obiettivi di mercato?

“Questo è un business fondato sulla reputazione e sulla fiducia, che si basa molto sul passaparola fra armatori. La standardizzazione nella nautica non funziona, Cambiaso Risso intende continuare a puntare sulla qualità del servizio”.

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Friday, February 4th, 2022 at 9:45 am and is filed under Services
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.