

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

In un libro il racconto di Risso e Iguera al vertice di Cambiaso Risso Marine

Nicola Capuzzo · Thursday, October 21st, 2021

Genova – Allo Yacht Club di Genova è stato presentato “Ci sarà sempre il mare – storia della Cambiaso Risso”, il libro che ripercorre dalla sua nascita l’evoluzione dell’azienda leader in Italia e fra i maggiori player a livello internazionale nel brokeraggio assicurativo nel business navale. Guidata dal duo Marco Risso (presidente) e Mauro Iguera (amministratore delegato), la società partita nel lontano 1896 con 5 dipendenti è arrivata oggi a generare annualmente 45 milioni di euro di ricavi netti, una massa premi che supera i 400 milioni di dollari, può vantare 2.100 scali nel comparto agenzia marittima e garantisce lavoro a 283 dipendenti di 14 diverse nazionalità sparsi in 19 uffici in giro per il mondo.

In occasione della presentazione della pubblicazione edita da Il Canneto Editore e scritta dal giornalista Raoul de Forcade, Risso e Iguera hanno ripercorso 40 anni di lavoro trascorsi insieme (a stretto contatto nella stessa stanza dei bottoni) con il racconto di alcuni aneddoti particolari.

A partire da quelli che sono considerati i due punti di svolta per la crescita della società: l’intuizione di andare all’estero, in Grecia, con il primo affare concluso con l’armatore Manidakis e il rapporto strettissimo con il magnate George Prokopiou. Una delle curiosità emerse durante la presentazione è ad esempio quella che proprio quest’ultimo, uno dei maggiori esponenti del panorama armatoriale greco (controlla anche le società Dynacom Tankers, Dynagas e Sea Traders), fra le tante proprietà immobiliari ne ha una anche a Frabosa Soprana, un paese di montagna in provincia di Cuneo che gli ha fatto scoprire proprio Risso. Così come, sempre Prokopiou, a riprova del sodalizio professionale e umano con il presidente di Cambiaso Risso Marine, si era reso disponibile a finanziare il riacquisto della società (ramo marine) da Aon avvenuto poi con mezzi propri nel 2008.

Il loro libro dei ricordi parte da quando Mauro Iguera, il 24 settembre 1980, entrò in azienda per uno stage all’età di 21 anni e un paio di anni più tardi ne diventò anche socio. “Mio padre si era raccomandato con me di fare un lavoro in proprio” ha rivelato Iguera, che poi ha aggiunto: “In Cambiaso Risso volevo fare uno stage nel reparto chartering ma ciò non fu possibile perché non c’erano posizioni aperte in quel momento. L’unica assicurazione che fino a quel momento conoscevo era quella della Vespa e la mia percezione era quella di un settore fatto di tanti documenti e clausole per poi cercare di non pagare in caso di sinistro. Marco mi spiegò invece che nel navale i clienti erano società importanti e che i sinistri si pagavano”.

Da lì ebbe inizio una navigazione insieme fatta di intese, sinergie e reciproca collaborazione. Come nell'occasione in cui Marco Risso venne convocato a Milano da Letizia Moratti per fare una società insieme e, dopo essere stato convinto, di ritorno a Genova dovette fare i conti con Iguera che la pensava diversamente. Alla fine, qualche tempo dopo, tornarono a Milano insieme per un altro appuntamento con la Moratti e anche Iguera fu convinto a iniziare questa nuova avventura congiunta con la società Nikols (che rilevò il 50% di Cambiasso Risso) ma ebbe l'intuizione di ottenere in cambio, invece che denaro, una partecipazione del 10% nella controllante Altrida. Quel 10%, quando la Nikols Sedgwick venne ceduta a Aon, fruttò a Iguera e Risso (oltre che ovviamente alla Moratti) una ricchissima plusvalenza. Fra i tanti ricordi e curiosità con la imprenditrice milanese il presidente di Cambiasso Risso ha raccontato la volta in cui, a bordo di un aereo privato diretto da Milano a Londra, la Moratti si accorse di aver perso il proprio anello di fidanzamento e durante il viaggio i tre soci si ritrovarono a gattoni a 10mila metri di altitudine a cercare il gioiello che poi venne ritrovato (dalla legittima proprietaria).

Indelebile anche il momento del primo incarico ottenuto in Grecia e della scelta di rivolgersi al mercato estero: “Avevo 24 anni e nessun armatore italiano mi avrebbe dato lavoro dal momento che ognuno aveva già i propri fornitori di servizi. A quei tempi il mercato locale era dominato da società come Pratolongo, Garufi ed Esposito a Genova più Longobardi a Venezia. Io invece, anche grazie ai contatti aperti dalle nostra agenzia marittima, mi rivolsi al mercato greco e il primo affare lo chiusi con l’armatore Manidakis” ha ricostruito Risso. Aggiungendo che riuscì, tramite un amico underwriter a Londra, Raimond Brooks, a trovare la copertura assicurativa di questa prima nave che segnò l’avvio della sua importante carriera nel mondo delle assicurazioni marittime.

Il libro dei ricordi di 40 anni a braccetto sul ponte di comando di Cambiasso Risso passa anche dal racconto di quando fu possibile ricomprarsi l’azienda da Aon (“il ramo marine che per noi era strategico”), l’appezzamento e il supporto ricevuto dai clienti dopo questa scelta: “Da quel momento ci hanno dato ancora più lavoro perché le aziende armatoriali preferiscono non avere a che fare con i colossi ma con fornitori di servizi con cui il rapporto con il principio è personale”. Dopo un paio d’anni, in anticipo sui tempi previsti, Cambiasso Risso era già in grado di pagare ad Aon il prezzo pattuito per il riacquisto: “Preferimmo però incrementare la liquidità e pagare il prezzo concordato alle scadenze quinquennali prefissate. Il fatto di avere la liquidità per poter pagare velocemente i sinistri è sempre stato uno dei nostri punti di forza” ha sottolineato Risso.

Fra i tanti altri aneddoti riportati anche nel libro ci sono ad esempio le negoziazioni con i pirati e le procedure di pagamento dei riscatti per liberare le navi (“con lancio di contanti da elicotteri o da aerei” e con comunicazioni “su carta intestata dei pirati con due spade incrociate”). Oggi la nuova minaccia è rappresentata dai cyber rischi.

Secondo Risso e Iguera la società ha di fronte a sé ampi margini di crescita e sviluppo per il futuro: “Abbiamo il 10% di market share in Grecia, in Germania ci sono 60 milioni di tonnellate di stazza lorda e noi ne seguiamo solo 1 milione, mentre in Italia abbiamo un ruolo dominante ma il mercato locale è in contrazione” hanno detto. Non mancano infine di evidenziare con orgoglio il fatto che l’headquarter del gruppo è a Genova “dove lavorano 140 persone”, nonostante solo il 20% del fatturato venga generato in Italia e una minima percentuale in Liguria.

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Thursday, October 21st, 2021 at 12:45 pm and is filed under [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.