

# ASSITECA FA SHOPPING E DIVERSIFICA

LA SOCIETÀ DI BROKERAGGIO ASSICURATIVO METTE A SEGNO DUE COLPI IMPORTANTI, CON LE ACQUISIZIONI DI GPA IN ITALIA E MUNTADAS IN SPAGNA. COSÌ SI COLLOCA APPENA DIETRO I GRANDI BROKER INTERNAZIONALI, AUMENTANDO RICAVI, REDDITIVITÀ E DIMENSIONE. IL PRESIDENTE LUCIANO LUCCA SPIEGA COM'È POSSIBILE CRESCERE IN UN MERCATO QUASI INESISTENTE

Una delle operazioni che ha movimentato il mercato ingessato dell'intermediazione assicurativa è stata certamente l'acquisizione di **Gpa** da parte di **Assiteca**, formalizzata a fine novembre 2013 attraverso un contratto di affitto del ramo d'azienda riferito al brokeraggio assicurativo. Un'operazione che era nell'aria da qualche tempo e che ha rafforzato non poco il broker internazionale in termini di redditività e ricavi. Nel giugno 2015, Assiteca potrà esercitare l'opzione di acquisto: cosa che al momento appare scontata.

Con un investimento di 12 milioni di euro e provvigioni per 13-15 milioni, Assiteca raggiungerà quasi 60 milioni di euro di ricavi, rispetto ai 44 del 30 giugno 2013, anticipando di cinque anni i target previsti. Numeri di un player pesante, dietro solo ai colossi internazionali che operano in Italia, come **Aon**, **Marsh** e **Willis**. Tuttavia la società non si è fermata, procedendo già nei primi mesi del 2014 a un'altra acquisizione, questa volta in Spagna. Attraverso **Eos Risq Spagna**, Assiteca ha preso il controllo del broker **Muntadas**, attivo nel *corporate, liability, professional line, marine* e *personal*. Un'operazione che porterà i ricavi di Eos a circa cinque/sei milioni di euro, cui seguirà l'integrazione delle tre sedi a Madrid, Barcellona, Siviglia e l'apertura di una nuova a La Coruna, in Galizia.

## CRESCITA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Tra le due operazioni, quella con Gpa, è certamente la più significativa, se non altro perché permette ad Assiteca di rafforzarsi nel settore della pubblica amministrazione, moltiplicando il proprio giro d'affari dal 5% al 15%. "Oltre che posizionarci meglio sull'amministrazione pubblica – rivela a *Insurance Review* il presidente, **Luciano Lucca** – volevamo accelerare la nostra crescita dimensionale. Nei prossimi due anni ci concentreremo sul consolidamento dell'azienda per recuperare il massimo della marginalità: questi numeri fanno di Assiteca uno tra i player più importanti del mercato, nel comparto della Pa". Lucca ha spiegato essenzialmente attraverso due fattori la scelta di investi-

## IL PREMIO ASSITECA

La società organizza da quattro anni il *Premio Assiteca* dedicato alle diverse tematiche del mondo dei rischi. Ogni anno sono premiate le aziende, grandi e pmi, in base alle loro *best practice*. L'anno scorso hanno vinto le aziende **Isagro** e **Petroltecnica**, grazie alle proprie politiche e procedure per garantire la *compliance* e migliorare la competitività.

Isagro, che si è aggiudicata il riconoscimento nella categoria grandi imprese, è un'azienda che opera a livello mondiale nel mercato degli agro farmaci e ha sviluppato un modello di gestione aziendale orientato alla ricerca e allo sviluppo sostenibile.

Petroltecnica è una pmi che offre servizi di bonifica e smaltimento di rifiuti industriali, seguendo precise regole di responsabilità sociale a garanzia della sicurezza per l'uomo e del rispetto per l'ambiente.

A breve Assiteca comunicherà i dettagli per la partecipazione all'edizione 2014 del premio.

re in questo mercato: la puntualità dei pagamenti e la profittabilità del business.

## BUSINESS CONTINUITY E CROWDFUNDING

“La dimensione e la capacità economica di un intermediario – sottolinea ancora il presidente – permettono di spaziare su più aree con un elevato grado di consulenza. Oggi la competizione si può fare sul servizio e sulla qualità, che però sono difficili da far percepire e far emergere. A questo si somma il fatto che il mercato è ridottissimo per la presenza di poche compagnie”.

In questo contesto, Assiteca spinge sull'innovazione,



**Luciano Lucca,**  
presidente Assiteca

cercando di posizionarsi non solo come broker tradizionale, ma anche come specialista in alcune aree d'eccellenza, come i piani di prevenzione, offrendo piani completi di continuità aziendale.

L'altra novità è lo sbarco di Assiteca nel settore dell'*equity crowdfunding*: un metodo di raccolta di capitali attraverso internet, finalizzati a sostenere progetti di *start up* altamente innovative. “**Assiteca Crowd** – spiega Lucca – è la frontiera del finanziamento: probabilmente siamo la prima azienda in Italia che investe con decisione nel crowdfunding, per offrire nuove possibilità di investimento ai nostri clienti”.

## L'INTERMEDIAZIONE DI QUALITÀ NEL MERCATO DI DOMANI

Il gruppo sta scoprendo, quindi, nuovi ruoli per gli intermediari d'eccellenza: quanto spazio c'è ancora per l'intermediazione di qualità in Italia?

Nei prossimi anni, il mercato del brokeraggio italiano assumerà sempre più le sembianze di quello dei cugini europei: “ce lo chiede l'Europa e **Ivass** – conclude Lucca –. Il prossimo futuro sarà dominato da aziende strutturate e fortemente patrimonializzate, il che deriva da un'assimilazione con il mondo dell'intermediazione finanziaria, come prevede la direttiva europea *Mifid*”.

La diversificazione delle attività di Assiteca va proprio nella direzione di offrire un polo di attrazione stabile e di alto profilo nella gestione complessiva degli asset finanziari d'impresa.

**F.A.**