

BROKER

CIBA BROKERS: NUOVI OBIETTIVI, NUOVI MERCATI, NUOVI TERRITORI

I RISULTATI DEGLI ULTIMI ANNI PERMETTONO ALLA SOCIETÀ DI RIFERIMENTO DI CONFCOOPERATIVE DI PUNTARE IN ALTO: PREVISTE ALTRE FILIALI FUORI DALL'EMILIA-ROMAGNA, LA REGIONE MAGGIORMENTE PRESIDATA, E L'INGRESSO IN SETTORI INEDITI. NE ABBIAMO PARLATO CON L'AD STEFANO RICCI LUCCHI

di FABRIZIO AURILIA



Ciba Brokers, la società di brokeraggio assicurativo del sistema **Confcooperative**, è pronta a nuove sfide e nuove obiettivi. Il 2023 è stato un anno decisivo per la società, che ha fatto segnare risultati positivi anche in un contesto difficile per l'elevato numero di sinistri catastrofali: l'attività di Ciba Brokers è concentrata soprattutto in Emilia-Romagna, regione, come ricordano tutti, colpita pesantemente dagli eventi naturali estremi dell'anno scorso. Eventi a cui Ciba Brokers ha saputo far fronte, ribadendo ancora una volta la propria vicinanza agli assicurati. Ora, l'obiettivo dichiarato dalla società è quello di diventare un punto di riferimento per il mondo assicurativo nazionale, consolidando il proprio ruolo nel sistema cooperativo ma anche approdando su nuovi mercati e territori.

PROGETTI INDUSTRIALI INEDITI

Ciba Brokers, racconta l'ad **Stefano Ricci Lucchi**, segue dalle Pmi alle *corporate* alle grandi aziende con interessi internazionali, sia aderenti a Confcooperative sia società a capitale privato. I principali settori di riferimento sono l'agroalimentare industriale, il mondo della cooperazione sociale e la carpenteria e metalmeccanica in Emilia-Romagna. "Oltre alla nostra volontà di espanderci territorialmente – rivela Ricci Lucchi – vogliamo avvicinare mercati e aziende su progetti industriali diversi dai nostri: abbiamo attivato una struttura dedicata all'energia, settore in grande cambiamento investito anche dalle risorse del Pnrr, ormai in fase operativa. Sul clima, vogliamo attivare strumenti di supporto alle produzioni agricole: dare alle filiere

GRANDI PROFITTI O SERVIZI ECCELLENTI?

Mai come in questi ultimi anni, il mercato del brokeraggio è stato protagonista di operazioni di aggregazione e fusione, con l'entrata in Italia di capitali da parte di fondi e operatori stranieri. Secondo l'ad di Ciba Brokers, Stefano Ricci Lucchi, dietro a queste iniziative ci possono essere due obiettivi: "il primo, pienamente legittimo – spiega –, è la redditività dei capitali, il che significa strutturare un servizio in maniera industriale per avere la marginalità che l'investitore chiede. Il secondo obiettivo è quello delle prestazioni, e allora in questo caso queste

operazioni diventano molto interessanti. Per ora, però, stiamo vedendo perseguire soprattutto il primo obiettivo".

Per Ricci Lucchi, c'è la possibilità che in un futuro prossimo piccole e medie società di brokeraggio si uniscano per essere più presenti sul territorio, con un'attività puntuale di vicinanza alla clientela e per mettere a disposizione tutte le risorse e le tecnologie. "Noi stiamo investendo su strumenti di intelligenza artificiale per fare meglio l'analisi dei dati, automatizzare i processi ma sempre con la mediazione umana", conclude Ricci Lucchi.



Da sinistra: **Stefano Ricci Lucchi** e **Daniele Ravaglia**, ad e presidente di Ciba Brokers

produttive stabilità per poter mantenere la redditività”. La crescita di Ciba ha accelerato negli ultimi cinque anni, quando la società ha aperto diverse filiali: al momento Ciba Brokers conta sette sedi (Bologna, Reggio Emilia, Forlì, Rimini, San Marino, Ancona e Roma) ma entro il terzo trimestre del 2024 apriranno altre filiali in Veneto, Toscana e Lombardia.

L'IMPORTANZA DELL'ANALISI DEI RISCHI

Come detto, le catastrofi naturali del 2023 sono state (drammatiche) occasioni per testare la solidità e l'efficacia del business di Ciba Brokers: “le calamità in Emilia-Romagna – ricorda l'ad – sono state un triplice evento: nel 3 e 17 di maggio le due alluvioni, mentre il 22 luglio c'è stato l'uragano che ha colpito ferrarese e ravennate, senza contare in settembre un fenomeno sismico nelle colline dell'appennino tosco-romagnolo”. Ciba ha attivato una task force sinistri per tutte le aziende e le cooperative che avevano subito dei danni: “un'azione – precisa Ricci Lucchi – che non sarebbe potuta avvenire se non avessimo fatto negli anni una corretta previsione e analisi dei rischi”. La clientela di Ciba è assicurata sui catastrofali al 92% rispetto alla media nazionale del 7% e a quella dell'Emilia-Romagna pari al 15%. “La nostra

risposta si è tradotta nel mettere in concreto le prestazioni assicurative che correttamente avevamo evidenziato come necessarie, essendo l'Emilia-Romagna un territorio a grave rischio climatico”.

Ma quali sono state queste azioni, nello specifico? In primis sono state attivate le società di ripristino per permettere alle aziende di riprendere il lavoro: “nel caso dell'alluvione di maggio – ha detto l'ad –, a luglio abbiamo erogato gli acconti e gli anticipi alle aziende che erano già riuscite a quantificare i danni. Entro 60 giorni abbiamo fornito l'essenziale per far sì che le imprese non si fermassero e per porre le basi per la ricostruzione e la rinascita”.

CAT NAT: ATTENZIONE ALL'APPETITO COMMERCIALE

Nonostante il grande impatto sulle compagnie degli eventi naturali, in Emilia-Romagna i player assicurativi hanno mantenuto la disponibilità ad assicurare: a un anno di distanza, racconta Ricci Lucchi, le condizioni contrattuali sono effettivamente peggiorate, ma questo in gran parte deriva proprio dal fatto che c'è scarsa mutualità perché le coperture catastrofali sono poco diffuse. “Per questo – spiega l'ad di Ciba – noi abbiamo sempre ritenuto indispensabile un provvedimento che favorisse una diffusione massiccia delle coperture cat nat, proprio per aumentare la mutualità”; il riferimento è ovviamente all'obbligatorietà della polizza per le imprese, che scatterà a gennaio 2025.

“Contemporaneamente, però – aggiunge –, vogliamo difendere la professionalità all'interno di questo grande mercato che si verrà a creare, guidando le scelte degli imprenditori. Il rischio è che si creino situazioni poco chiare, come spesso accade quando una nuova legge apre la strada a un nuovo business”. Ciba Brokers mette in guardia i clienti rispetto “all'appetito commerciale” che si genererà nel settore assicurativo e distributivo, invitandoli a valutare attentamente le soluzioni sul mercato. ❶