

I NUOVI MODELLI DELL'M&A ASSICURATIVA

LE PIATTAFORME, INSIEME AL DECISIVO CONTRIBUTO DEI FONDI DI PRIVATE EQUITY, STANNO RIDISEGNANDO IL PANORAMA DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA INDIPENDENTE IN EUROPA, COMPRESA L'ITALIA. LE CONDIZIONI DI MERCATO, SECONDO FTI CONSULTING, RESTANO FAVOREVOLI PER NUOVE OPERAZIONI DI CONSOLIDAMENTO

di Fabrizio Aurilia



Il 2024 è stato un altro anno proficuo per il settore dell'M&A assicurativo in Europa, con un'attività che non ha mostrato segni di rallentamento. Nell'anno in corso persistono preoccupazioni sulle nuove politiche commerciali, in primis l'incertezza sui dazi e gli effetti delle tensioni sui mercati. Tuttavia, come si evince da un nuovo report di **Fti Consulting**, la pipeline delle operazioni M&A è così solida da rendere altamente probabile che i volumi continueranno ad aumentare e che le valutazioni si manterranno sui livelli attuali.

Le condizioni di mercato restano quindi favorevoli a un'altra ondata di consolidamento, soprattutto nel settore della distribuzione assicurativa, come vedremo tra poco, ma non solo: le compagnie e persino i player riassicurativi dovranno essere disposti a valutare le opzioni disponibili.

L'interesse del private equity per le attività assicurative resterà forte, cosa che potrebbe portare a operazioni di maggiori dimensioni e a un aumento di quelle transnazionali: gli analisti di Fti Consulting, pertanto, non sono sorpresi più di tanto dai livelli record che hanno toccato i multipli, in particolare in settori competitivi come la distribuzione assicurativa.

I BROKER AL CENTRO DELL'ARENA

“La combinazione di maggiore capitale sul mercato e di un pool limitato di asset interessanti – spiegano da Fti Consulting – ha intensificato la concorrenza per target di alta qualità, portando sia a un aumento dei prezzi degli asset, sia a processi di acquisizione più competitivi”.

L'attività di consolidamento dei broker continua a essere trai-

MGA: SIAMO SOLO ALL'INIZIO

In Italia, la Mga britannica **Optio**, attiva nelle specialty lines, ha investito in **Heca**, omologa italiana con sede a Ortona, coverholder **Lloyd's** dal 2018, mentre la piattaforma europea di Mga **+Simple**, sostenuta da **Kkr**, ha acquisito il broker (ri)assicurativo wholesale **Mediorischi** (anche coverholder Lloyd's), con sede a Milano e operatività su scala nazionale.

Infine, Fti Consulting, nel suo ultimo report sull'attività di M&A assicurativa in Europa, ricorda il caso di **Facile.it**, che l'anno scorso ha acquisito il gruppo **Finital**, storico broker fondato nel 1958 e attivo nei rami auto, rischi elementari, rischi speciali e flotte aziendali: Finital opera anche come agenzia plurimandataria, principalmente in Toscana e nell'Italia centrale.

nata sia dalla crescita organica delle attività di brokeraggio in espansione, sia dalle strategie di arbitraggio finanziario. Sebbene Regno Unito e Irlanda abbiano guidato il consolidamento del settore europeo delle fusioni e acquisizioni, questi mercati sono ormai maturi; è l'Europa continentale, quindi, il fulcro delle operazioni. I diversi mercati europei rimangono altamente frammentati e le valutazioni dei broker continueranno a salire, dicono gli analisti, nonostante l'elevata offerta di piccoli target.

Tra i fattori chiave di questa dinamica, Fti Consulting elenca una certa "scarsità di broker di alta qualità e ben gestiti in Europa" e contemporaneamente "la resilienza del settore durante le crisi economiche", nonché la già citata abbondanza di "finanziamenti di private equity e di private credit disponibili per gli investimenti di questo tipo".

TANTE OPERAZIONI IN ITALIA

Come noto, l'Italia è stato uno dei principali mercati europei, nonché l'ultimo in ordine di tempo, ad avviare un processo di consolidamento tra broker. Tuttavia, l'attività di M&A nel

comparto assicurativo (non solo distribuzione) ha registrato un lieve calo, con 31 operazioni annunciate nel 2024 rispetto alle 32 del 2023. La maggior parte delle operazioni è stata realizzata da piattaforme sostenute da fondi di private equity: è il caso di ricordarne qualcuna.

Il fondo di private equity svizzero **Brera** ha acquisito una partecipazione del 70% nel broker **GbSapri**, con sede a Roma, la cui valutazione si aggirava intorno ai 50 milioni di euro, ma la strategia della società non prevede di fermarsi qui: l'ambizione è anzi quella di "diventare il principale broker indipendente in Italia", sottolinea Fti Consulting.

Ardonagh ha acquisito il broker indipendente italiano **Mediass**, con sede a Pescara, e rilevato il business delle commercial lines di **Mansutti**, precedentemente controllato da **wefox**: complessivamente, le due acquisizioni hanno portato in dote 128mila clienti e 60 nuovi dipendenti. Altro operatore particolarmente attivo è stato **Wide Group**, sostenuto dal fondo **Pollen Street**, che ha annunciato sei operazioni nel corso dell'anno, mentre il britannico **Pib Group**, appoggiato da **Apax**, ha completato tre acquisizioni in Italia: **Inside 2.0**, **Private Broking** ed **Emmeb Broker**.

Interessante, infine, anche l'operazione targata **Howden-Dual**, che ha visto l'acquisizione del team marine di **Swiss Re**, con sede a Genova, insieme all'autorità per sottoscrivere rischi marittimi per conto di Swiss Re.

SERVE UN MANAGEMENT CAPACE

In questo scenario le Mga rappresentano un capitolo a parte e perlopiù ancora da scrivere. Mentre negli Stati Uniti e nel Regno Unito il settore è consolidato e maturo, "seppur frammentato", precisano da Fti Consulting, in Europa continentale siamo ancora in una fase embrionale, con un numero limitato di attività anche se in rapida crescita. "Il futuro delle Mga – spiegano gli analisti – appare particolarmente promettente in Europa, dove, in generale, fondare una Mga è relativamente semplice e comporta oneri normativi limitati". Ecco perché un numero crescente di underwriter sta lanciando le proprie società, la maggior parte delle quali, anche in questo caso, con il supporto di un fondo di private equity.

In queste, come nelle operazioni future, chiosano i consulenti di Fti Consulting, "le capacità del management di realizzare integrazioni efficaci e di ottenere una leva operativa significativa definirà sempre meglio i vincitori in questo nuovo modello di broker consolidatori".