

EDGE, UN PLAYER IN ESPANSIONE CONTINUA

SE È VERO CHE L'INGRESSO DEL FONDO DI PRIVATE EQUITY ANACAP COSTITUISCE UNA SVOLTA NELLA VITA DELLA SOCIETÀ FONDATA A MILANO NEL 2014, LA STRATEGIA DI CRESCITA NON CAMBIA: SECONDO IL CO-FONDATORE E CEO, MANFREDO SCIARRETTA, GLI OBIETTIVI PER IL 2025 SONO ALMENO DI RADDOPPIARE I NUMERI DELL'ANNO SCORSO

di Fabrizio Aurilia



© mouu007 - iStock

Siamo solo alla metà, ma il 2025 già si profila come un anno da ricordare per **Edge**, il broker con sede a Milano creato nel 2014 da **Manfredo Sciarretta**, fondatore insieme ad **Alessandra Moretti**, e ceo della società. A gennaio, il fondo di private equity **AnaCap** è entrato in **Edge** cogliendo l'opportunità per investire in un player con un'esperienza consolidata, ma con l'agilità necessaria

ad affrontare le dinamiche di un mercato sempre più competitivo. Oggi **Edge** vale 24 milioni di euro di ricavi, con 5,2 milioni di Ebitda: conta oltre 110 persone nello staff e, secondo le ambizioni e (le previsioni) del suo ceo, "gli obiettivi per il 2025 sono almeno di raddoppiare i numeri del 2024". **Sciarretta**, intervistato da *Insurance Review*, vuole ottenere questi risultati soprattutto attraverso le integrazioni, ma anche grazie alla crescita organica e allo sviluppo dell'attività commerciale.

Ma il gruppo **Edge** non nasce certo con l'ingresso nel capitale, ovviamente molto importante, di **AnaCap**: il broker ha una lunga storia e una strategia gestionale che il fondo non ha modificato. "Edge – racconta **Sciarretta** – è partita occupandosi di grandi clienti aziendali, con ricavi sopra i 100 milioni di euro". **Sciarretta** è sempre stato il punto di riferimento nell'ambito tecnico, **Alessandra Moretti** in quello commerciale. L'obiettivo era fornire a quel target qualità del servizio ma anche la rapidità che i

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE ACCELERA

Emanuele Colonnella è il nuovo chief operating officer e chief technology officer di **Edge**. **Colonnella** guiderà l'evoluzione organizzativa del gruppo gestendo la sua organizzazione interna. In qualità di cto, sarà incaricato di definire la strategia IT e di promuoverne l'innovazione tecnologica a supporto dello sviluppo del business.

Prima di arrivare in **Edge**, ha ricoperto il ruolo di innovation lead in **Generali** e, dopo aver co-fondato una start up innovativa nel campo dell'interaction

design e maturato esperienza consulenziale in Italia, ha lavorato a Londra nel brokeraggio, contribuendo allo sviluppo di soluzioni digitali e programmi di trasformazione in ambito risk management.

L'ingresso di **Colonnella** s'inserisce nel percorso di crescita di **Edge**, con l'obiettivo di accelerare la trasformazione digitale e organizzativa, in sintonia con la strategia di aggregazione e sviluppo.

grandi non potevano garantire: "abbiamo affiancato all'attività di broker anche una società di risk consulting perché per quei clienti è importante avere entrambe le cose", ricorda il ceo.

INTEGRAZIONI E NON ACQUISIZIONI

La svolta è arrivata dopo il quinto anno di attività, quando il management storico ha deciso di portare a bordo nuove competenze esperte in una fascia più bassa di ricavi: dal middle market al commercial fino alla clientela retail. "Nel tempo – continua **Sciarretta** – abbiamo organizzato la struttura in modelli di business diversificati in base al target di clientela: il large market è tutto tailor made, mentre per il retail puntiamo a un servizio di qualità ma privilegiando l'interazione a distanza, basata sulla tecnologia". Crescendo e rinforzando la struttura sono cresciute le specializzazioni nel business ma

anche nei canali distributivi, come vedremo. Poi, a gennaio 2025, **AnaCap** è entrato nel capitale non con la logica dell'investimento speculativo ma "perché ha apprezzato la piattaforma di crescita che era già orientata all'integrazione di altre società in ottica M&A", spiega **Sciarretta**. "Quando portiamo a bordo nuovi colleghi – sottolinea – noi non parliamo di acquisizioni ma di integrazioni, di crescita di un progetto comune". Prima dell'arrivo di **AnaCap**, "le integrazioni di **Edge**" erano fatte "tutte sulle spalle della società, ma per accelerare e alzare il livello dei target avevamo bisogno di una forza più ampia", precisa il ceo.

AnaCap fornisce anche un supporto in termini organizzativi: il fondo è presente (o lo è stato) in altre realtà europee, dove è intervenuto solo nei casi in cui le società locali hanno avuto bisogno, altrimenti **AnaCap** non interviene lasciando le strategie di crescita alle singole entità.

IL GUSTO PER LE MGA

Secondo Sciarretta, “AnaCap è il partner ideale per una realtà come Edge, impegnata in un percorso di crescita soprattutto attraverso aggregazioni”. Il fondo fornisce “conoscenza approfondita del settore, partnership operativa e disponibilità di capitale e per questo siamo orgogliosi che AnaCap abbia scelto Edge come piattaforma nella quale investire per attrarre nuove realtà”. Come nel caso della recente integrazione dello storico broker milanese **Steffano Assicurazioni**.

Oltre alle specializzazioni in linee di business, il gruppo mira a una diversificazione in un’ottica di canali e di mercati. È il caso delle Mga, come la recente integrazione di **London Global** e dell’altra, **H2O**, dedicata agli employee benefit e al settore health. **London Global**, fondata nel 2015 da **Tommaso Comelli** è anche coverholder dei **Lloyds’s** ed è specializzata nelle financial lines e nel cyber risk, “due notevoli arricchimenti per noi”, commenta Sciarretta.

IL VENTO DEL NORD-EST

L’acquisizione di **Piquadro**, storico broker indipendente specializzato nelle offerte ad aziende, professionisti e privati, “ci ha consentito di aggiungere alla nostra offerta una cassa di assistenza e una piattaforma di welfare che ha ampliato ulteriormente la nostra capacità negli employee benefit”, spiega il ceo. Nel 2003 Piquadro aveva costituito la **Cassa Z&M**, fondo di assistenza sanitaria integrativa che propone piani di welfare sanitario, e nel 2018 aveva fondato **La Quindicesima**, società specializzata in flexible benefit per le aziende.

Scorrendo le operazioni effettuate quest’anno, non si può non citare l’integrazione con **RP Several**, il principale broker indipendente del nord-est. Il deal porta in dote oltre 10mila clienti gestiti con servizi offerti che si rivolgono a clienti pubblici, multiutility, comuni, consorzi e strutture sanitarie, oltre che a profili corporate, con una forte specializzazione negli ambiti cyber

risk, rischio sanitario-clinico, cauzioni e, soprattutto, nella gestione sinistri. La società ha la sede legale e operativa a Trieste e quattro altre sedi a Pordenone, Udine, Vicenza e Milano.

TUTTO DIPENDE DAL PROGETTO DI CRESCITA

Guardando al contesto, come ogni attività che ha una logica di mercato, il tema del consolidamento della distribuzione assicurativa indipendente in Italia continuerà a porsi anche in futuro. “Ancora oggi, in Italia – ricorda Sciarretta – l’80% delle società di brokeraggio sono sotto il milione di euro di ricavi: queste realtà non saranno in grado di sopravvivere autonomamente perché i costi di compliance sono diventati troppo pesanti e le compagnie spingono i piccoli broker a lavorare sempre di più con le agenzie”.

Sul futuro di questo consolidamento, tutto dipenderà dai singoli progetti: “alcuni crescono solo per crescere, altri per essere più capaci”, aggiunge. “Noi –

conclude Sciarretta – proviamo a essere i migliori consulenti per i nostri clienti, puntiamo molto sulla qualità dell’offerta e anche le future integrazioni saranno con soggetti in grado di aggiungere qualcosa al nostro progetto di crescita”.

CAT NAT: LA COPERTURA OBBLIGATORIA NON BASTA

“Noi eravamo già molto attenti, ci sarà un piccolo upgrade nell’integrazione delle coperture, ma per Edge non sarà molto rilevante”. **Manfredo Sciarretta**, co-fondatore e ceo del broker Edge, ha le idee chiare riguardo all’obbligo di polizza cat nat per le aziende. Secondo lui, la parte più positiva del decreto è aver introdotto il tema presso il grande pubblico: “l’obbligo – spiega – alza il livello medio di copertura in maniera consistente e questo vale soprattutto per le aziende medio-piccole. D’altra parte, tuttavia, la norma mira a copri-

re solo certe casistiche e non necessariamente le più importanti: obbliga le aziende a coprire i fabbricati, i macchinari ma trascurava completamente la copertura delle merci e i danni consequenziali e indiretti che sono il vero problema”. La sola copertura prevista dal decreto, quindi, non è sufficiente, anche se i prodotti ci sono e vanno migliorati: “c’è troppa distanza di prezzo tra le valutazioni delle compagnie e manca uniformità, ma presto le cose si stabilizzeranno”, conclude Sciarretta.