

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 ottenerne 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 Mirano.

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 tralascia 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.