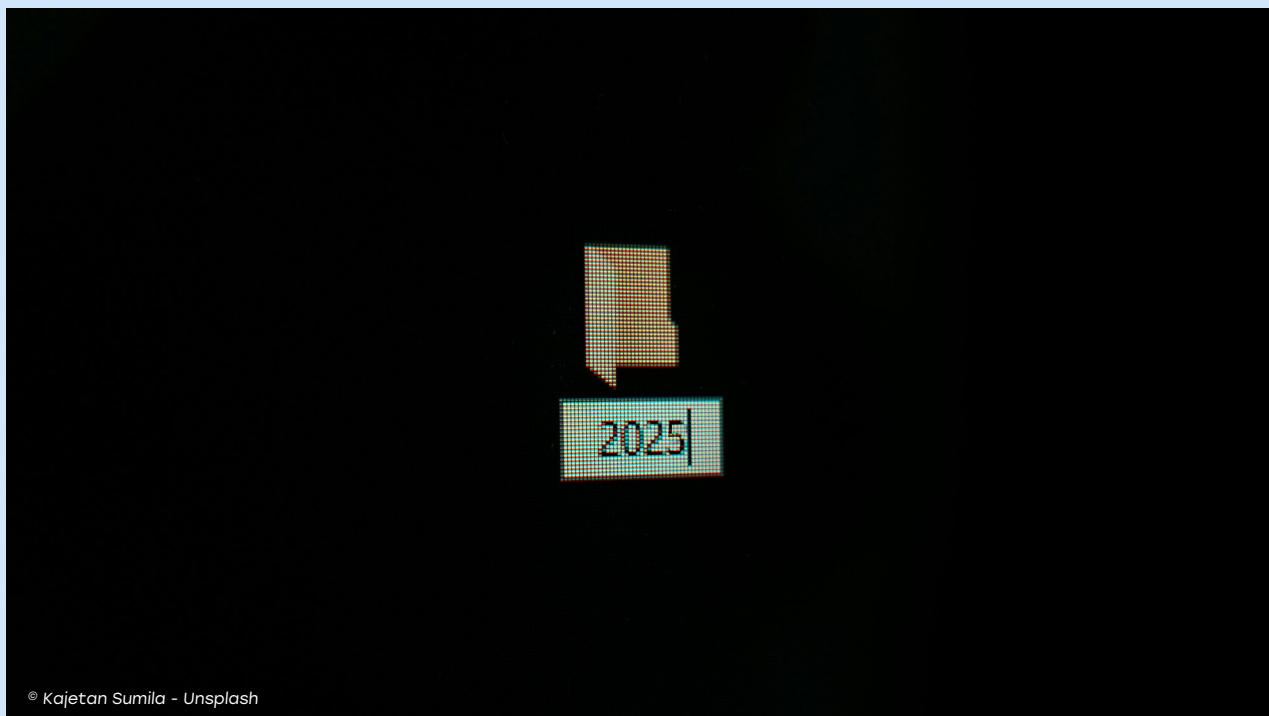


2025, L'ANNO ZERO DI CONSULBROKERS

L'ARRIVO DEL FONDO D'INVESTIMENTO JC FLOWERS NEL CAPITALE DELLA SOCIETÀ HA CAMBIATO MOLTE COSE, SENZA PERÒ MODIFICARE LA FILOSOFIA: LO STORICO MANAGEMENT CONSERVA LA LIBERTÀ D'AZIONE, PRESERVANDO TUTTO IL KNOW-HOW AZIENDALE E PREPARANDO UN PROGRAMMA CON OBIETTIVI AMBIZIOSI

di Fabrizio Aurilia



© Kajetan Sumila - Unsplash

Consulbrokers, una delle società di brokeraggio più attive nell'M&A e con un piano di sviluppo lanciato nel corso di quest'anno, è nata quarant'anni fa nel sud d'Italia per una sorta di scommessa tra un gruppo di imprenditori che, a dispetto della realtà economica sfavorevole di regioni come Campania e Basilicata, ha avviato un'impresa che in poco tempo si è allargata ad altre zone della Penisola, rafforzando la sua struttura e ampliando il suo raggio d'azione. Alla guida di Consulbrokers ci sono **Alfredo Amato**, il presidente, e **Antonio Perretti**, l'amministratore delegato, con il quale *Insurance Review* ha parlato per quest'intervista.

“Consulbrokers ha sviluppato particolari competenze e un know-how che oggi la pone tra i broker italiani più dinamici nel settore degli enti pubblici, della copertura delle aziende sanitarie e degli enti territoriali, e col tempo anche tra clienti privati importanti in svariati settori dell'economia”, racconta Perretti. Oggi la società è presente su tutto il territorio nazionale: dall'Emilia Romagna alla Lombardia, dal Veneto al Lazio fino alla Liguria: in tutto una quindicina di sedi.

INSIEME A JC FLOWERS, OBIETTIVI AMBIZIOSI

Con l'ingresso del fondo d'investimento **JC Flowers**, nel novembre del 2024 (closing maggio 2025), Consulbrokers ha vinto la sua seconda scommessa. Quest'operazione s'inserisce in un momento in cui molti operatori del settore sono coinvolti in aggregazioni, fusioni e partnership con investitori stranieri alla ricerca di margini importanti.

“Era diverso tempo che studiavamo un'opzione che ci consentisse di non cedere il controllo dell'attività, ma piuttosto di rafforzarla”, commenta Perretti. “Con l'entrata nel capitale di un partner importante – continua – manteniamo di comune accordo tutto il nostro know how e strutturiamo un programma con obiettivi ambiziosi, mettendo in campo con maggiore forza l'attività di crescita inorganica, realizzando una serie di acquisizioni”.

La strategia di Consulbroker nell'M&A è preservare le singole identità delle

società target e aggregarle facendo così crescere il gruppo a livello dimensionale: “se prima pensavamo di raggiungere certi numeri nell'arco di alcuni anni – spiega l'ad –, oggi ci poniamo obiettivi ben più ambiziosi e insieme al fondo pensiamo di poter stare nelle primissime posizioni della classifica nazionale. Il nostro obiettivo è superare i 100 milioni di euro di commissioni in tre/cinque anni”, il che equivale a dire circa un miliardo di premi intermediati.

IL CAMBIO DI PASSO NELL'M&A

A livello di governance e di organizzazione, l'ingresso di JC Flowers non ha cambiato le cose: Perretti sottolinea la condivisione tra il fondo e il management di Consulbrokers sulla necessità di preservare l'identità e le caratteristiche della società: “è stato subito chiaro che il futuro di questa nuova organizzazione dovesse poggiare saldamente sul suo passato”, afferma l'amministratore delegato.

Prima dell'ingresso del fondo, la crescita di Consulbrokers è avvenuta soprattutto per linee interne, anche se il management aveva già cominciato a fare poche e modeste operazioni di M&A, avvicinando qualche piccolo operatore.



© Consulbrokers

Antonio Perretti, amministratore delegato di Consulbrokers

Ma è dallo scorso maggio che la società ha cambiato passo realizzando in tre mesi ben tre acquisizioni: **GB Intermediazioni Assicurative**, **Etisicura** e **Intermedia I.B.** “Tutte e tre le operazioni – precisa Perretti – sono state ugualmente importanti: sono in tre zone geografiche diverse, hanno vocazioni diverse e soprattutto coinvolgono persone di assoluto valore, risorse fondamentali per il nostro gruppo. La stessa attenzione stiamo ponendo in quelle altre due o tre operazioni che sono quasi in dirittura d’arrivo, ma che non posso anticipare”.

PRESERVARE IL LAVORO, RAFFORZARE LA SOCIETÀ

Il mercato assicurativo ha già in parte passato una fase di aggregazioni importanti, che hanno toccato anche l’intermediazione agenziale con l’accorpamento di agenzie locali, la chiusura di altre, anche a fronte di dolorose e faticose azioni di ripensamento di un vecchio sistema. Il mercato chiede dimensioni più grandi, un’efficienza più elevata, mentre i costi aumentano. “Il brokeraggio, in fondo, ha delle dinamiche simili”, interviene Perretti, aggiungendo che occorre trovare il punto di equilibrio tra essere una società di grandi dimensioni e una che si occupa di nicchie di specializzazione dove si possono trovare margini e equilibri interessanti.

“Il contesto non è semplice – aggiunge – e le commissioni riconosciute dal mercato sono sempre più basse ed è sempre più difficile operare in modo indipendente”. Questi fattori spingono l’intero mercato a cambiare pelle, a trovare dimensioni e forme più adatte ai tempi.

“Noi abbiamo cercato una soluzione che preservasse tutto il lavoro fatto finora e che rafforzasse la società, o meglio il gruppo, perché possiamo definirlo gruppo, e che quindi ci consentisse di proseguire con una maggiore dotazione di mezzi finanziari più adatta a una politica di crescita”, ragiona l’ad.

E per il futuro? Secondo Consulbrokers ci sono diversi settori dove si può immaginare uno sviluppo interessante: “sicuramente nelle personal lines, anche se non sono il target d’elezione per i broker”, dice Perretti.

CAT NAT, SCATTA LA COMPETIZIONE

Per quanto riguarda i rischi catastrofali, anche in questo caso, parliamo di una scommessa. L’effetto dell’obbligatorietà per le aziende di dotarsi di una polizza è stato spostato molto in avanti, tra la fine di questo e inizio dell’anno prossimo: il mer-

UN LINGUAGGIO UNICO, NELLA DIVERSITÀ

Consulbrokers rappresenta “una continuità che forse è un unicum, perché dopo quarant’anni trovare un’altra realtà in cui siano presenti gli stessi soci iniziali e gli stessi manager non è facile”. A dirlo è Antonio Perretti, l’amministratore della società di brokeraggio, raccontando le caratteristiche dell’entrata nel capitale del fondo JC Flowers. “Noi fondatori – spiega – abbiamo sentito nel profondo l’assoluta convinzione di aprire questa nuova pagina che è l’anno zero di un futuro che riteniamo sarà importante”. Secondo l’ad, il fondo si è convinto a investire anche guardando alla strategia di crescita di Consulbrokers, che non va a caccia di piccoli broker per farli sparire: “nel nostro caso – dice Perretti –, lo spirito è diametralmente opposto, come dimostrano le nostre prime tre operazioni, e come sarà anche nelle altre. Dove si può, gli operatori integrati devono rimanere con la loro identità, la loro ragione sociale”.

Consulbrokers non ha nessuna voglia di cambiare, anche considerate le difficoltà che questo comporta: perché arrivare a parlare un linguaggio unico, preservando allo stesso tempo le diversità, è un obiettivo non scontato.

cato assicurativo ha iniziato a organizzarsi, “ma – commenta Perretti – siamo ancora nella fase del work in progress”. Certamente, questa l’opinione di Consulbrokers, l’obbligo determinerà un adeguamento dei portafogli, ma ci sono troppe variabili: “molto dipenderà sia da fattori che oggi è difficile prevedere – riflette Perretti – sia da cosa gli intermediari riusciranno a mettere in campo per competere”.

Quindi di lavoro ce n’è tanto e i margini di crescita sono significativi: anche per questo, non a caso, i grandi fondi di investimento come JC Flowers (ma non è certo l’unico) sono sempre alla ricerca di operazioni da effettuare nel nostro paese. ●