

# DIVERSIFICAZIONE, LA PAROLA D'ORDINE DI ACRISURE SERVICES

ATTIVA PREVALENTEMENTE NEL SETTORE MOTOR, COME TPA E NEL CUSTOMER SERVICE, LA SOCIETÀ GUIDATA DALL'AD FRANCESCO SARDARA PUNTA AD AMPLIARE I SERVIZI AI PARTNER, CHE QUINDI AVRANNO LA POSSIBILITÀ DI RICEVERE ALTRE PROPOSTE NON NECESSARIAMENTE CORRELATE A UN PRODOTTO ASSICURATIVO. FOCUS SU CYBER SECURITY, IT, FLOW MANAGEMENT E CAT NAT

di Fabrizio Aurilia



© beingbonny - iStock

**A**ndare oltre le strette dinamiche assicurative per offrire servizi a valore aggiunto che soddisfino realmente il cliente, anche senza un legame con la polizza. È questo il percorso intrapreso negli ultimi due anni, e rilanciato convintamente nell'anno in corso, da **Acrisure Services**, la società di servizi del gruppo **Acrisure** guidata dall'amministratore delegato **Francesco Sardara**. Il percorso di crescita della società è evidente nei numeri e, soprattutto, nelle persone: nel 2024 l'organico è più che

raddoppiato rispetto all'anno scorso. Accanto all'aumento di dipendenti e collaboratori c'è stato anche lo sviluppo del fatturato, con un incremento davvero significativo: Acrisure Services ha chiuso il 2024 con un giro d'affari di 5,2 milioni di euro a fronte degli 1,7 milioni al 31 dicembre 2023, vale a dire un balzo di circa 4,5 milioni. Se guardiamo poi a uno dei dati più significativi del business, cioè i veicoli gestiti, il numero è aumentato del 16% (l'aumento riguarda flotte, polizze collettive Cvt e coperture retail).

## UNA NUOVA OFFERTA

“Stiamo proponendo ai clienti progetti realmente innovativi che ci hanno portato anche a distaccarci da quella che è la solita dinamica assicurativa”, racconta l’ad a *Insurance Review*. Servizi che il manager definisce “completi” e che soprattutto non necessitano di una presenza assicurativa: *fleet management*, ma anche proposte collegate al business specifico dei clienti, “servizi che completeranno l’offerta alle Pmi, soprattutto per le imprese più piccole che oggi hanno la necessità di ricevere prestazioni di alto livello”, sottolinea Sardara. “Una nuova offerta – continua – in fase di test, e dall’anno prossimo la inseriremo più attivamente sul mercato”.

Si tratta di un’evoluzione tutt’altro che scontata: fino a oggi, Acrisure Services ha lavorato prevalentemente nel settore motor, come Tpa e nel customer service. L’altra linea è il welfare, con servizi collegati a un programma assicurativo. “Da quest’anno – ribadisce Sardara – abbiamo deciso di ampliare i nostri servizi ai partner (ma non solo), i quali avranno la possibilità di ricevere da noi altre proposte non obbligatoriamen- te correlate a un prodotto assicurativo”.

## DALL’AUTO ALLA CYBER SECURITY

Per esempio, parlando di *fleet management*, Acrisure Services può occuparsi di prenotazione dei tagliandi, pick-up e drop-off del veicolo e di tutto ciò che è collegato alla manutenzione ordinaria e straordinaria. “Per quanto riguarda invece i servizi di cyber security e IT – interviene l’ad – possiamo creare, sulla base dell’esigenza del nostro interlocutore, business continuity plan, business recovery plan e disaster recovery: questi servizi sono più che mai interessanti e d’attualità per i nostri partner”.

L’obiettivo di Acrisure Services è arrivare ad avere al dicembre 2026 il 50% di servizi direttamente correlati all’attività assicurativa e il 50% non legati alle polizze. Per farlo, precisa Sardara, occorrerà però diversificare sempre di più la propria offerta, che oggi, in molti casi, è ancora direttamente o indirettamente collegata all’industria assicurativa.

## UN MIX DI CRESCITA ORGANICA E M&A

Oggi Acrisure Services si sente abbastanza strutturata per poter offrire alle aziende, soprattutto a quelle più piccole, un processo completo di *data flow management*, “quindi andare a capire quelle che sono le informazioni e le automazioni più

importanti, analizzare i dati non solo per il reporting ma al fine di creare delle vere e proprie sessioni dove chi crea valore può vedere realmente cosa succede in azienda e dove si può arrivare, riuscendo così a pianificare al meglio”, spiega Sardara.

L’evoluzione di Acrisure Services ha seguito finora un percorso bilanciato tra sviluppo organico, attraverso la crescita interna, e crescita per linee esterne, attraverso le acquisizioni che peraltro sono un pilastro delle strategie del gruppo Acrisure: “durante l’ultimo anno – ricorda Sardara – abbiamo acquisito delle società che ricoprono un ruolo chiave anche nei servizi”, attività che si affianca alla creazione a Roma del polo dedicato all’agricoltura e il rebranding di **Acrisure Agricolture** e **Acrisure Agriservices**. “Siamo sempre aperti a valutare nuove possibilità di crescita che possano diversificare i nostri servizi”, commenta l’ad.

## CAT NAT, UN NUOVO MERCATO

Guardando al futuro, Acrisure Services ha le idee chiare: motor, welfare, più i servizi legati al nuovo mercato che si sta aprendo delle catastrofi naturali sono i punti su cui si concentreranno gli sforzi nel settore assicurativo.

“Lo facciamo come broker e continuiamo a farlo come società di servizi”, spiega Sardara, aggiungendo che, ovviamente, i tempi cambiano e con loro i problemi: “parlare vent’anni fa di catastrofi naturali in Italia aveva un peso specifico molto minore di quanto lo abbia oggi, perché purtroppo il numero e la frequenza degli eventi catastrofali sono aumentati e ci troviamo a dover affrontare il rischio quasi quotidianamente, anche in zone che prima non erano minimamente interessate da questa tipologia di fenomeni”.

In quest’area di rischio, è essenziale dare risposte chiare e veloci ai clienti anche prima che avvenga la sottoscrizione del prodotto assicurativo: “bisogna avere l’onestà intellettuale di parlare chiaro, saper indirizzare il cliente verso quelle che sono le sue vere necessità”, chiosa Sardara. “Quando lo si fa – conclude – il cliente se ne rende perfettamente conto”.