

ASSITECA FA SHOPPING E DIVERSIFICA

LA SOCIETÀ DI BROKERAGGIO ASSICURATIVO METTE A SEGNO DUE COLPI IMPORTANTI, CON LE ACQUISIZIONI DI GPA IN ITALIA E MUNTADAS IN SPAGNA. COSÌ SI COLLOCA APPENA DIETRO I GRANDI BROKER INTERNAZIONALI, AUMENTANDO RICAVI, REDDITIVITÀ E DIMENSIONE. IL PRESIDENTE LUCIANO LUCCA SPIEGA COM'È POSSIBILE CRESCERE IN UN MERCATO QUASI INESISTENTE

Una delle operazioni che ha movimentato il mercato ingessato dell'intermediazione assicurativa è stata certamente l'acquisizione di **Gpa** da parte di **Assiteca**, formalizzata a fine novembre 2013 attraverso un contratto di affitto del ramo d'azienda riferito al brokeraggio assicurativo. Un'operazione che era nell'aria da qualche tempo e che ha rafforzato non poco il broker internazionale in termini di redditività e ricavi. Nel giugno 2015, Assiteca potrà esercitare l'opzione di acquisto: cosa che al momento appare scontata.

Con un investimento di 12 milioni di euro e provvigioni per 13-15 milioni, Assiteca raggiungerà quasi 60 milioni di euro di ricavi, rispetto ai 44 del 30 giugno 2013, anticipando di cinque anni i target previsti. Numeri di un player pesante, dietro solo ai colossi internazionali che operano in Italia, come **Aon**, **Marsh** e **Willis**. Tuttavia la società non si è fermata, procedendo già nei primi mesi del 2014 a un'altra acquisizione, questa volta in Spagna. Attraverso **Eos Risq Spagna**, Assiteca ha preso il controllo del broker **Muntadas**, attivo nel *corporate, liability, professional line, marine* e *personal*. Un'operazione che porterà i ricavi di Eos a circa cinque/sei milioni di euro, cui seguirà l'integrazione delle tre sedi a Madrid, Barcellona, Siviglia e l'apertura di una nuova a La Coruna, in Galizia.

CRESCITA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Tra le due operazioni, quella con Gpa, è certamente la più significativa, se non altro perché permette ad Assiteca di rafforzarsi nel settore della pubblica amministrazione, moltiplicando il proprio giro d'affari dal 5% al 15%. "Oltre che posizionarci meglio sull'amministrazione pubblica – rivela a *Insurance Review* il presidente, **Luciano Lucca** – volevamo accelerare la nostra crescita dimensionale. Nei prossimi due anni ci concentreremo sul consolidamento dell'azienda per recuperare il massimo della marginalità: questi numeri fanno di Assiteca uno tra i player più importanti del mercato, nel comparto della Pa". Lucca ha spiegato essenzialmente attraverso due fattori la scelta di investi-

IL PREMIO ASSITECA

La società organizza da quattro anni il *Premio Assiteca* dedicato alle diverse tematiche del mondo dei rischi. Ogni anno sono premiate le aziende, grandi e pmi, in base alle loro *best practice*. L'anno scorso hanno vinto le aziende **Isagro** e **Petroltecnica**, grazie alle proprie politiche e procedure per garantire la *compliance* e migliorare la competitività.

Isagro, che si è aggiudicata il riconoscimento nella categoria grandi imprese, è un'azienda che opera a livello mondiale nel mercato degli agro farmaci e ha sviluppato un modello di gestione aziendale orientato alla ricerca e allo sviluppo sostenibile.

Petroltecnica è una pmi che offre servizi di bonifica e smaltimento di rifiuti industriali, seguendo precise regole di responsabilità sociale a garanzia della sicurezza per l'uomo e del rispetto per l'ambiente.

A breve Assiteca comunicherà i dettagli per la partecipazione all'edizione 2014 del premio.

re in questo mercato: la puntualità dei pagamenti e la profittabilità del business.

BUSINESS CONTINUITY E CROWDFUNDING

“La dimensione e la capacità economica di un intermediario – sottolinea ancora il presidente – permettono di spaziare su più aree con un elevato grado di consulenza. Oggi la competizione si può fare sul servizio e sulla qualità, che però sono difficili da far percepire e far emergere. A questo si somma il fatto che il mercato è ridottissimo per la presenza di poche compagnie”.

In questo contesto, Assiteca spinge sull'innovazione,



Luciano Lucca,
presidente Assiteca

cercando di posizionarsi non solo come broker tradizionale, ma anche come specialista in alcune aree d'eccellenza, come i piani di prevenzione, offrendo piani completi di continuità aziendale.

L'altra novità è lo sbarco di Assiteca nel settore dell'*equity crowdfunding*: un metodo di raccolta di capitali attraverso internet, finalizzati a sostenere progetti di *start up* altamente innovative. “**Assiteca Crowd** – spiega Lucca – è la frontiera del finanziamento: probabilmente siamo la prima azienda in Italia che investe con decisione nel crowdfunding, per offrire nuove possibilità di investimento ai nostri clienti”.

L'INTERMEDIAZIONE DI QUALITÀ NEL MERCATO DI DOMANI

Il gruppo sta scoprendo, quindi, nuovi ruoli per gli intermediari d'eccellenza: quanto spazio c'è ancora per l'intermediazione di qualità in Italia?

Nei prossimi anni, il mercato del brokeraggio italiano assumerà sempre più le sembianze di quello dei cugini europei: “ce lo chiede l'Europa e **Ivass** – conclude Lucca –. Il prossimo futuro sarà dominato da aziende strutturate e fortemente patrimonializzate, il che deriva da un'assimilazione con il mondo dell'intermediazione finanziaria, come prevede la direttiva europea *Mifid*”.

La diversificazione delle attività di Assiteca va proprio nella direzione di offrire un polo di attrazione stabile e di alto profilo nella gestione complessiva degli asset finanziari d'impresa.

F.A.