



RANKING PROGRAMMI E STRATEGIE DEI PRIMI SEI COMPETITOR SUL MERCATO ITALIANO DEL BROKERAGGIO

Occasioni da cogliere

«**N**onostante la grande crisi, i nostri numeri sono tutti positivi, al punto che siamo i best performer per il gruppo nell'Europa continentale». Uberto Ventura, condirettore generale di Aon Italia, il maggiore gruppo di brokeraggio del mercato, gioca a fare il primo della classe. «Sa cosa vuol dire?», chiede dall'alto degli oltre 163 milioni di ricavi. «Che abbiamo saputo interpretare con grande anticipo le dinamiche del mercato, concentrandoci su linee di business anticicliche. Spostando l'attenzione, per esempio, dal settore trasporti alla delicata gestione degli attivi dei nostri clienti, dal momento che fidejussioni e crediti sono diventati sempre più una priorità». Il processo, iniziato due anni fa, ha anche determinato una nuova organizzazione della Aon, oggi incardinata su tre capisaldi. Il

Aon guida la classifica annuale del «Mondo» basata sul criterio dei ricavi netti. Seguono Marsh e Willis

primo è rappresentato da 25 uffici operativi, «perché la prossimità ai clienti è un valore», spiega Ventura. Il secondo è la specializzazione: «Abbiamo investito in risorse specialistiche che hanno contribuito alla produzione di un business ad alto margine (come rischi finanziari, tutela del capitale umano, leasing, ndr) che oggi rappresenta il 25% del fatturato e il 41% del margine», dice ancora il dg, che proprio in questi giorni ha anche varato la segmentazione del portafoglio tra privati, pubblico e affinity, terzo caposaldo della

strategia del gruppo insieme all'impegno sul fronte tecnologico. Questo si è tradotto, tra l'altro, nella costituzione di una piattaforma web, battezzata Grip, che permette di seguire in tempo reale le quotazioni del mercato assicurativo di tutto il mondo, a vantaggio della clientela. Con il collega Federico Casini, Ventura affianca al comando del gruppo Carlo Clavarino, country manager e ad di Aon Italia, sempre più impegnato sul fronte internazionale: da gennaio 2012 è stato infatti nominato vicepresidente della regione Uk-Emea, che comprende tutte le attività in Europa, Medio Oriente e Africa della Aon corporation di Chicago, leader mondiale del brokeraggio. Nel 2010, e anche nel 2011, la crescita della branch italiana è avvenuta, ancora una volta, per linee interne ma soprattutto esterne, sulla falsariga del-



DOSSIER

ASSICURAZIONI

LE CIFRE DEI BIG

RISULTATI	GRUPPO AON		GRUPPO MARSH & MCLENNAN		GRUPPO WILLIS ITALIA		GRUPPO ASSITECA		GRUPPO ITALBROKERS		GRUPPO GPA	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
VALORE DELLA PRODUZIONE	195.051	164.703	240.772	232.752	92.005	89.124	42.217	38.346	38.461	39.276	38.870	45.665
Provvigioni Passive	-32.008	-28.788	-110.496	-105.034	-45.533	-45.773	-6.393	-6.308	-5.308	-6.898	-7.914	-11.451
RICAVI NETTI	163.493	135.915	130.276	127.718	46.472	43.351	35.824	32.038	33.153	32.378	30.956	34.214
Totale Costi	113.248	97.208	107.931	103.514	35.384	33.526	31.819	28.519	27.726	25.464	26.378	28.716
EBITDA	50.245	38.707	22.345	24.204	11.088	9.825	4.005	3.454	5.427	6.914	4.578	5.498
EBIT	34.301	29.587	18.144	17.440	8.850	7.591	2.191	1.536	1.485	2.401	3.902	3.106
EBT	45.674	20.387	19.564	19.768	9.231	8.139	1.723	1.225	1.935	2.600	1.319	1.574
UTILE NETTO CIVILISTICO	31.020	10.811	9.573	11.461	5.211	4.461	333	476	665	1.251	143	422

Graduatoria in base ai ricavi netti dei sei maggiori gruppi di brokeraggio del mercato assicurativo italiano nel 2010. Dati in migliaia di euro. I dati di Aon e Marsh comprendono l'attività assicurativa, riassicurativa e di consulenza

I bilanci Assiteca chiudono al 30 giugno. Per il Gruppo Gpa si tratta di dati aggregati perché il primo bilancio consolidato del gruppo relativo all'esercizio 2010 non è raffrontabile con i dati 2009. Nel consolidato Gpa il valore della produzione risulta pari a 36,2 milioni e i ricavi netti ammontano a 29,5 milioni

le 40 acquisizioni dell'ultimo decennio. La penultima è stata la Rva, l'ultima, due mesi fa, la B&A broker ceduta da gruppo Bper, Popolare di Sondrio e Arca vita. Insomma, alle captive bancarie Aon non sa resistere: dal 2008 a oggi il gruppo si è portato a casa anche le ex compagnie di Unicredit, Intesa Sanpaolo, Bnl e Veneto banca. La prossima mossa? «La polverizzazione del mercato crea molte occasioni per i più grandi, anche perché ci sono belle realtà professionali con ricavi inferiori ai 5 milioni in cerca di autore», prepara il terreno Ventura.

Anno dopo anno, Aon si consolida al vertice della classifica del *Mondo* (vedere tabella) realizzata con il criterio del reporting internazionale che fa riferimento ai ricavi netti, cioè provvigioni attive meno provvigioni passive e fee. Si rafforza anche il gruppo Marsh & McLennan, altro marchio blasonato al top del brokeraggio mondiale. Guidata dall'ad Flavio Piccolomini, Marsh ha chiuso un 2011 con risultati reddituali giudicati «i migliori nell'ul-

timo quinquennio», mentre la crescita, nell'ordine del 5%, «è più che soddisfacente, tenuto conto degli scenari macroeconomici», tanto più perché conseguita solo per via organica, senza il contributo dello shopping che l'ad considera «una possibilità non a tutti i costi». Lo sviluppo è stato particolarmente sostenuto nell'area della consulenza, che rappresenta una fetta importante del business Marsh, nell'ordine del 30%. «Ma si tratta di una distinzione sempre meno possibile», precisa Piccolomini, «perché la consulenza non è per noi una linea di business, ma un modo di fare business». Da qui anche l'impegno di spingere nel 2012 sull'integrazione delle società del gruppo, consolidando tutte le attività nell'iniziativa «partnering for impact». «È un fatto che le cinque grandi categorie di rischi che le aziende devono affrontare (economici, geopolitici, tecnologici, ambientali e sociali) non sono assicurabili o lo sono in modo incom-

pleto, e la consulenza in questi casi risulta ancora più decisiva»,

rileva Piccolomini. Che sottolinea la presenza «dominante» del gruppo nel comparto employee benefit (pesa per il 30% sul fatturato). Grande focus e investimenti massicci anche in tecnologie e sui canali web, per i quali l'Italia è la piazza pilota della multinazionale americana. Con una convinzione: «Tra 10 anni l'80-90% delle assicurazioni viaggerà sul web, che quindi diventerà il primo canale di distribuzione dei prodotti assicurativi per consumatori, professionisti, piccole e medie imprese», sostiene Piccolomini, mentre si prepara a lanciare una rete di brokeraggio in franchising creando un nuovo modello distributivo per l'Italia.

Insomma, tanti i progetti delle due corazzate del mercato, seguite a distanza, nella nostra classifica, dall'angloamericana Willis, guidata dagli ad Guido De Spirt e Walter Albini. Il gruppo ha chiuso il 2011 con una crescita organica dell'8,3% «che sarebbe stata del 16% se considerassimo anche l'acquisizione a dicembre della Broking Italia», precisa De Spirt. Specializzata in programmi di previdenza, Broking Italia rafforzerà la presenza di Willis nel settore employee benefit e fondi pensione, che figura tra le priorità del gruppo, «facendo crescere il peso di questo business dal 25% al 30% dei nostri ricavi», dice De Spirt, rivendicando la leadership anche nell'area dei flexible benefits per la quale «siamo stati i primi a mettere a punto una piattaforma ad hoc». È cresciuta la presenza nel comparto enti pubblici, «grazie a modelli innovativi,



Da sinistra Guido De Spirt (Willis), Flavio Piccolomini (Marsh), Uberto Ventura (Aon)

specie nel campo della sanità, che aiutano a limitare il rischio per ridurre il costo della copertura assicurativa». Il tutto in un'ottica meno generalista e più specializzata «per differenziarsi e fornire valore aggiunto». Consolidata, ormai, l'iniziativa Win, il network di broker creato per fornire servizi alle piccole e medie imprese cui hanno aderito 48 professionisti ai quali Willis fornisce formazione, marketing e prodotti.

Fin qui le tre multinazionali. Ma l'exploit della graduatoria 2010 è di un marchio italiano: l'Assiteca di Luciano Lucca. Con 35,8 milioni di ricavi netti, il gruppo milanese si guadagna il titolo di prima società di brokeraggio italiana, soffiando il posto alla Gpa di Umberto Occhipinti. Entrambe le aziende vantano grande professionalità e credibilità, caratteristiche che prescindono dalle dimensioni. Personaggio carismatico, Occhipinti è una firma storica del brokeraggio nazionale. Così come Lucca è l'uomo che per primo ha creduto nel marketing in un mondo che ha sempre privilegiato la forza delle relazioni personali, puntando molto sulla organizzazione commerciale. Morale: Assiteca si sta muovendo con un passo più svelto di tanti suoi concorrenti, come dimostrano gli incrementi a due cifre del 2009 (+17%) e del 2010 (+12%). «Il barometro segna bel tempo, nonostante il contesto difficile», sostiene Lucca, che ha intenzione di tenersi ben stretta la sua azienda, nella quale entrerà la figlia Giulia, ultimati gli studi all'Università Bocconi. Perfezionata nel 2011 l'acquisizione dei rami d'azienda dal fallimento Taverna, Assiteca ha anche firmato un accordo con la Compagnia delle Opere che prevede una collaborazione per la distribuzione dei

SEAC

Chi tutela i professionisti

A partire dalla prossima estate sarà tassativo: la manovra dell'agosto 2011 ha sancito che tutti i professionisti dovranno dotarsi di un'assicurazione per i danni eventualmente causati ai clienti. Obbligo ribadito dal decreto Monti. Le compagnie si stanno muovendo già da mesi, spesso in collaborazione con gli Ordini. **Seac Servizi**

assicurativi è da sempre specializzata nelle coperture per Rc professionale, con particolare focus sulle categorie già clienti del gruppo di cui è parte, Seac, che offre servizi e software gestionali per studi professionali e associazioni di categoria. La maggior parte delle polizze (prodotti di grandi compagnie,

offerti però a condizioni particolarmente vantaggiose) vanno quindi a commercialisti, consulenti del lavoro, amministratori e sindaci di società. Non mancano poi le polizze per la tutela personale in caso di invalidità o morte per infortunio. Lo scorso anno la raccolta premi della società è cresciuta dell'11%.

servizi assicurativi alle 35 mila aziende iscritte: «Mi aspetto di consolidare così la nostra posizione nel middle market», commenta Lucca che vanta specializzazioni in vari settori, come quello dei crediti commerciali.

Alle spalle di Assiteca c'è l'Italbrokers, con poco più di 33 milioni di ricavi netti. Il gruppo di brokeraggio genovese è stato coinvolto nello scandalo Finmeccanica, accusato di aver dato mazzette per guadagnarsi affari. La circostanza è stata smentita da Franco Lazzarini, presidente e azionista di maggioranza della società. Che ribadisce: «Falsità assolute che non hanno avuto seguito e a riprova di ciò abbiamo anche ricevuto a dicembre un nuovo ordine da Finmeccanica nel settore trasporti». Smentite anche le voci che danno per imminente la cessione del controllo della società alla famiglia Binasco, già azionista del gruppo. «La verità è un'altra», sostiene Lazzarini, anche fondatore di Italbrokers assieme a Giancarlo Gardella, Giancarlo Morotti, Fabrizio Moro e Raffaele

Bozzano. «Né i miei figli né quelli dei miei soci sono interessati al business e quindi, vista la nostra età, abbiamo definito un progetto a medio termine che prevede il passaggio della maggioranza a un gruppo di gio-

vani che faranno capo a Filippo Binasco (che già possiede il 22% della spa e il 30% della holding che ne detiene il controllo, ndr) in modo da dare continuità all'azienda». Si vedrà quando saranno maturi i tempi per il trasferimento del controllo e il passaggio del testimone. Nel frattempo, dopo una lunghissima gestazione, sembrerebbe prossimo (a questo punto il condizionale è d'obbligo) l'ingresso del gruppo aeronautico cinese Avic (Aviation Industry of China) sia nella spa sia nella holding, con quote del 10-15%. Quanto al business, è fresco di inchiostro il mandato «di un grosso cliente privato nel settore ferroviario» e sono attesi «ritorni remunerativi nel settore vita» con prodotti importati dagli Usa.

Chiude la rosa dei sei big il gruppo Gpa, a quota 30 milioni. La riduzione del fatturato e degli organici delle tante aziende clienti ha eroso il portafoglio del gruppo, che non è stato in grado di compensare questa flessione con i frutti delle tre iniziative diventate operative nel 2010: la società Marte creata con la Cisl (sul mercato delle persone), la società Plutone in partnership con la Confartigianato (microaziende), la joint venture con Intesa Sanpaolo (aziende). «Il 2010 è stato l'anno delle nostre start up i cui effetti economici, già visibili nel 2011, non è stato possibile contabilizzare in quell'esercizio», spiega Occhipinti, alla testa del gruppo che ha forte expertise nel comparto enti pubblici e affinity group.

Anna Di Martino



Da sinistra Umberto Occhipinti (Gpa), Luciano Lucca (Assiteca), Franco Lazzarini (Italbrokers)

