



ASSITECA

## UN BROKER AL TUO FIANCO

Le complessità dei rischi d'impresa crescono di continuo e con loro l'esigenza di affidarsi a un parter di fiducia. Ne parliamo con l'a.d. Gabriele Giacomini

DI MASSIMILIANO VOLPE

**G**iacoma, per quali motivi un'azienda dovrebbe ricorrere al supporto di un broker assicurativo?

“L'ampiezza e la complessità dei rischi d'impresa crescono costantemente e con loro l'esigenza di affidarsi a un broker assicurativo che consenta all'azienda di essere supportata, con un elevato livello di professionalità, nell'analisi e nella gestione dei rischi e di avere accesso alle soluzioni assicurative più innovative e complete offerte dal mercato.

L'indipendenza e la professionalità di un broker, unitamente alla sua capacità di analisi dei prodotti offerti dal mercato, permettono di scegliere a quali compagnie rivolgersi in funzione delle esigenze del cliente, individuando la soluzione più idonea per tutelarsi da rischi specifici, nel rispetto del giusto livello di economicità del costo della copertura assicurativa.

I servizi offerti dal broker rappresentano poi una grande opportunità di recupero delle risorse interne all'azienda e di riduzione dei costi. La capacità tecnica e il potere contrattuale consentono di ottenere tassi vantaggiosi. La costante ricerca di un approccio innovativo e il continuo monitoraggio dell'offerta permettono di offrire alle imprese un continuo miglioramento delle condizioni tecniche ed economiche”.

**Oltre alle coperture assicurative, quali servizi offre Assiteca alle aziende?**

“La rapida evoluzione dei mercati e delle dinamiche competitive richiedono al management di qualunque azienda la capacità di prendere decisioni strategiche in breve tempo, cercando di prevedere i rischi impliciti nelle proprie scelte. Per poter essere in grado di affrontare questa sfida, i manager devono comprendere profondamente la natura e il livello dell'esposizione al rischio delle proprie aziende.

Per rispondere a queste necessità, Assiteca ha adottato un approccio innovativo e integrato alla gestione dei rischi aziendali e si presenta oggi come Consultative Broker: l'attività tradizionale di brokeraggio si è



**2015**

L'ANNO DI QUOTAZIONE DI ASSITECA SUL SEGMENTO AIM DI BORSA ITALIANA

arricchita di specifici servizi di consulenza che hanno completato l'offerta di soluzioni assicurative con strumenti interni di gestione del rischio.

La nostra metodologia di lavoro coniuga analisi, consulenza e intermediazione: Assiteca diventa il business partner che affianca l'impresa nella costruzione di un sistema di controllo dei rischi efficace ed efficiente in un percorso di prevenzione e protezione”.

**Quali sono i rischi che non vengono ancora percepiti dalle aziende?**

“Business interruption e attacchi informatici sono fra i rischi più gravi per le imprese, con impatti potenziali di tali entità da mettere a repentaglio la loro sostenibilità. Nonostante questo elevato livello di rischio, in Italia la diffusione dei Business continuity plan, piani di continuità operativa che forniscono le indicazioni su come agire in caso di un evento avverso a salva-

guardia dell'attività e dei beni dell'azienda, risulta ancora molto bassa e gli investimenti in sicurezza informatica sono tra i minori in Europa.

Secondo un recente report del Centro studi Confindustria ("Dove va l'economia italiana e gli scenari geo-economici", ndr) l'Italia occupa il venticinquesimo posto, nella classifica dei 28 Paesi dell'Unione europea, per livello di competenze digitali e nel 2019 i costi globali derivanti dal cyber crime potrebbero superare, per la prima volta, i grossi benefici economici della digitalizzazione.

I motivi di queste sottovalutazioni sono molteplici, ma risiedono principalmente nella mancanza di una diffusa e corretta cultura della gestione del rischio nelle aziende. In tal senso è fondamentale avvalersi del supporto di professionisti esterni che possano dare un aiuto alle imprese per migliorare le competenze e sviluppare programmi di formazione".

### Cosa c'è nel futuro di Assiteca?

"Assiteca è un'azienda votata alla crescita e allo sviluppo delle competenze. L'azienda si è quotata a luglio 2015, da allora abbiamo acquisito sei società con elevati livelli di professionalità e fatto crescere i ricavi di circa il 27%, l'ebitda del 38% e gli utili del 60%.

Le leve strategiche grazie alle quali abbiamo potuto conseguire questi risultati e che continueremo a perseguire nel nostro futuro sono tre: una crescita organica determinata dallo sviluppo del portafoglio e dall'acquisizione di nuova clientela, sia attraverso l'attività tradizionale di brokeraggio assicurativo, sia con i servizi di consulenza; una crescita per linee esterne concretizzata con l'aggregazione di realtà del mercato in grado di apportare valore aggiunto al nostro business in un'ottica sia di specializzazione, sia di presenza territoriale; l'internazionalizzazione che abbiamo iniziato a perseguire attraverso la presenza sul mercato spagnolo, con sedi a Madrid e Barcellona,

## Prevenzione e protezione per le aziende

**Assiteca è una realtà di servizi professionali creata per assistere le aziende nella gestione integrata dei rischi d'impresa. Nata nel 1982, oggi è il primo gruppo italiano nel mercato del brokeraggio assicurativo, unico quotato alla Borsa Italiana, sul segmento Aim. Assiteca ha arricchito l'attività tradizionale di brokeraggio con specifici servizi di consulenza che completano l'offerta di soluzioni assicurative e permettono la costruzione di un efficiente sistema di controllo che previene, mitiga e protegge. Assiteca pone sempre al centro delle proprie azioni la piena soddisfazione del cliente, nel rispetto di codici deontologici basati su principi di etica e trasparenza. Ne sono testimonianza la certificazione del proprio Sistema qualità, l'adozione del Modello organizzativo 231, il Bilancio sociale pubblicato dal 2003, il Rating di legalità e il Report di sostenibilità.**



**GUARDA IL VIDEO**  
L'INTERVISTA  
ALL'AD  
DI ASSITECA

così come con l'apertura nei mesi scorsi di una nuova società a Lugano".

### Come vedete il mondo della consulenza assicurativa fra 10 anni?

"I rischi evolvono, né compagnie né broker possono pensare di focalizzarsi solo sui prodotti assicurativi. Il business si allargherà sempre più sui servizi, tanto per le aziende quanto per le persone, il focus si espanderà sulle attività di prevenzione e mitigazione modificando la relazione con il cliente da prevalentemente transazionale a continuativa e di business partnership".

### Avete presentato pochi mesi fa la semestrale al 31 dicembre, ci potete illustrare come è andata e anticipare le vostre previsioni per la chiusura dell'esercizio?

"La semestrale di Assiteca si è chiusa bene: i ricavi sono cresciuti del 4% arrivando a circa 40 milioni di euro e la profittabilità del business è cresciuta, incrementandosi di circa l'8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Infine l'utile netto si è attestato a quasi 5 milioni di euro, in crescita del 14% rispetto al precedente esercizio. Sono tutti numeri in crescita che ci danno il senso di una società in salute, con una strategia chiara e che sta perseguendo con forte convinzione. Per quanto riguarda la performance della chiusura di esercizio siamo in attesa di vedere i dati consuntivi dell'ultimo mese, che ha un peso materiale sui numeri complessivi dell'anno, quindi non siamo in grado di dare previsioni precise. L'insieme dei dati semestrali, unitamente alle successive informazioni disponibili sul business, ci fanno comunque propendere per un altro anno di crescita per Assiteca, con un andamento almeno in linea con la performance storica".

### I NUMERI CHIAVE DI ASSITECA

fonte: Assiteca

#### PRESENZA

**20**

SEDI IN ITALIA

**2**

SEDI IN SPAGNA

**1**

SEDE IN SVIZZERA

**100**

RAPPRESENTANZE  
NEL MONDO

**4.242**

Aziende  
Clienti

**5.065**

Analisi  
di rischio

**680**  
mln

Premi  
intermediati  
(al 30/06/2018)