

Lucca: dopo l'ingresso di Tikehau, **Assiteca** guarda a Spagna e Francia. E potrebbe sbarcare prima sul Mta

di Anna Messia

Non deve essere stato facile per Luciano Lucca rifiutare le offerte da capogiro arrivate nei mesi passati dagli americani. Deve aver guardato indietro, quando a soli 19 anni iniziò a lavorare come agente della Toro Assicurazioni per poi decidere il passaggio al settore del brokeraggio fondando **Assiteca** di cui oggi è presidente. In questi anni la società è diventata il più grande broker italiano, dal 2015 quotata all'Aim, con un fatturato di 70 milioni e un ebitda margin del 15,65%. L'unico broker in grado di contrastare lo strapotere dei due colossi a stelle e strisce, Aon e Marsh, che in Italia continuano a detenere la fetta più grande del business. Non a caso proprio i due colossi erano stati pronti a mettere sul piatto ricche proposte pur di accaparrarsi **Assiteca** e vincere definitivamente la battaglia sull'Italia. «La tentazione c'è stata», non nasconde Lucca a MF-Milano Finanza, «ma un imprenditore deve vendere la sua azienda solo quando non è più in grado di farla crescere o non ha più l'entusiasmo». E di entusiasmo Lucca, 72 anni, sembra averne ancora molto. Le nuove risorse sono arrivate dai francesi di Tikehau, gruppo che entrerà nel capitale con una quota di minoranza del 23,43% attraverso un aumento di capitale riservato di 25 milioni. L'intenzione è far crescere ancora l'azienda, non solo in Italia ma anche in Spagna e Francia accelerando se possibile lo sbarco sul listino principale ipotizzato nel 2022.

Domanda. Perché ha scelto i francesi di Tikehau?

Risposta. Vogliamo avere un ruolo di aggregatori nel mercato del brokeraggio italiano, come già abbiamo fatto in passato. L'ingresso di Tikehau rafforza la nostra solidità patrimoniale libera risorse per crescere prima di tutto nel mercato italiano, ma anche all'estero. Abbiamo scelto loro perché non sono dei predatori, ma un prestigioso operatore europeo che conosce il mercato e ci potrà supportare nelle strategie di crescita.

D. I margini del brokeraggio assicurativo, complice la difficile situazione economica, continuano però a ridursi. Che opportunità vede?

R. I nostri numeri dimostrano che nel

brokeraggio ci può essere uno sviluppo profittevole anche in questa fase. Nell'ultimo anno non abbiamo fatto acquisizioni per rafforzare la nostra situazione patrimoniale, ma nonostante ciò abbiamo avuto una crescita del 5% in un mercato statico e in flessione. Nuove opportunità arrivano poi dal settore della consulenza che sta registrando importanti tassi di sviluppo con nuovi rischi che stanno emergendo, come per esempio il cyber risk. Noi abbiamo un vantaggio. Essere un broker italiano può essere una caratteristica vincente per aggiudicarsi gare lanciate dalle imprese italiane. E la stessa cosa vale quando un broker più piccolo decide di integrarsi con un altro operatore più grande. È stato così con Assiteca, entrata nel gruppo lo scorso luglio che ha preferito noi ad Aon.

D. Che obiettivi di crescita avete?

R. Molto ambiziosi. In questi anni abbiamo già ottenuto risultati considerevoli. Oggi sul mercato **Assiteca** viene considerata alla pari degli altri grandi gruppi internazionali come appunto Aon, Marsh o Willis. Nei prossimi cinque anni puntiamo a crescere in modo significativo. È innegabile che abbiamo bisogno di svilupparci. Non solo integrando altri operatori medio-piccoli in Italia ma puntando anche ad altri Paesi.

D. A quali mercati guardate?

R. Soprattutto la Spagna, dove siamo già presenti. A gennaio **Assiteca** Sa, partecipata al 100% dalla società italiana, ha portato al 100% la propria partecipazione in Grupo Muntadas, che ha sede a Barcellona. L'obiettivo è posizionarci tra i primi dieci operatori del mercato. Ad aprile invece abbiamo costituito una nuova società di brokeraggio con sede a Lugano, entrando nel mercato svizzero. Dopo l'ingresso di Tikehau nel capitale guardiamo poi con molto interesse alla Francia. Con una presenza in questi Paesi potremo operare

in economie connesse tra di loro e avere una visione più ampia.

D. Avete già in cantiere qualche operazione?

R. Sì, abbiamo più di qualche discussione

aperta per integrare alcuni operatori sia in Italia sia in Spagna e se le trattative si concluderanno positivamente avremo una crescita significativa del fatturato.

D. In Francia?

R. È un mercato in cui ci sono broker molto grossi e non sarà facile entrare. Non abbiamo nulla in concreto, ma l'ingresso nel Paese è un obiettivo. In questo settore non si può mai sapere quando arriva il momento giusto. Noi siamo pronti a comprare, non solo grazie all'incremento patrimonial-

le derivante dall'operazione Tikehau e alle sue relazioni. Se ce ne fosse bisogno, anche la mia famiglia è pronta ad investire nuove risorse in azienda.

D. I vostri piani prevedono lo sbarco sul listino principale di Piazza Affari entro il 2022. Potreste essere più rapidi?

R. Mi piacerebbe. Potremmo accorciare i tempi se le operazioni di due diligence in corso si concluderanno positivamente. Ma serve anche arrivare a un ebitda di almeno il 20%. I presupposti sono molto positivi. Credo molto in questo business, anche per il futuro dei miei due figli che lavorano in azienda. Saranno loro a decidere se vendere. Io non l'ho fatto, convinto che il brokeraggio assicurativo sia un business in cui gli italiani possono dire la loro. (riproduzione riservata)

