

PROSEGUONO LE AGGREGAZIONI NEL SETTORE. L'ULTIMA È STATA RP COMPANY CON SEVERAL

Broker, non basta essere grandi

Secondo l'Osservatorio dell'Università di Parma sui bilanci la dimensione non è però sinonimo di redditività

DI ANNA MESSIA

Nell'ultimo anno le operazioni di aggregazione nel settore del brokeraggio assicurativo si sono susseguite una dopo l'altra. L'ultima è avvenuta nel nord est, con l'integrazione tra Rp Company, società di Pordenone specializzata nel corporate e la Several di Trieste, che invece ha una lunga esperienza nei confronti di multiutility, comuni, consorzi e strutture sanitarie. Con cinque sedi operative, 75 addetti e premi intermediati per oltre 45 milioni ne è nata una delle prime società di brokeraggio del Triveneto. Quella realizzata da Rp e Several è solo l'ultima di una lunga serie di integrazioni che hanno visto big internazionali sbarcare in Italia, da Howden ad Acrisure e Ardonagh e più di recente i francesi di Verlingue che sono entrati nel Paese rilevando Inser (Isa).

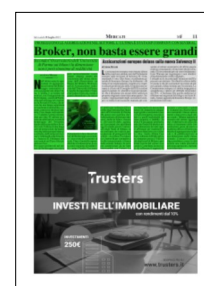
Per essere profittevoli nel settore del brokeraggio non serve però necessariamente essere grandi. Almeno stando alle conclusioni dell'ultima rilevazione dell'«Osservatorio sui bilanci dei Brokers Professionali di Assicurazione» realizzata dall'Università di Parma. L'analisi ha riguardato i bilanci di broker di piccole, medie e grandi dimensioni e ha messo chiaramente in luce che nel settore del brokeraggio assicurativo «non esistono economie di scala. Vince il modello imprenditoriale e la dimensione, da sola, non è sinonimo di redditività», spiga Claudio Cacciamani, professore ordinario di Economia degli intermediari finan-

ziari all'Università di Parma. Ma questo non significa che i broker più piccoli possano ritenersi, anche in futuro, vincenti. «Tre sono le sfide», aggiunge Cacciamani che presenterà oggi lo studio presso l'università degli Studi di Milano, in un convegno che vedrà la partecipazione di protagonisti del settore. «La prima è la capacità e il network per competere a livello internazionale a fianco delle aziende italiane, da sempre caratterizzate da un forte interscambio con l'estero. La seconda implica la necessità di dotarsi di competenze adeguate per gestire e assicurare i nuovi rischi emergenti, non più relativi a quelli tradizionali del ramo property e liability. La terza è il passaggio generazionale che i broker di media e minore dimensione devono sapere affrontare per mantenere il rapporto fiduciario con i clienti», dice. Anche Albina Candian, ordinario di Diritto privato comparato presso l'Università degli studi di Milano e profonda esperta del settore assicurativo, sottolinea la necessità «di rafforzare il rapporto fiduciario e personale e quindi di vicinanza tra clienti e operatori assicurativi messo nuovamente a dura prova dagli ultimi eventi». Mentre riguardo al riassetto del settore aggiunge che «l'alternativa in senso giuridico al fenomeno delle concentrazioni, passa da nuovo e moderno utilizzo di forme giuridiche di aggregazione tra privati e di pubblico/privato in una dimensione anche transazionale». Consorzi e partnership potrebbero essere in altri termini una valida alternativa alle mega operazioni. (riproduzioni riservate)



Claudio Cacciamani
Università di Parma

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 7163 - L.1956 - T.1619



Superficie 33 %