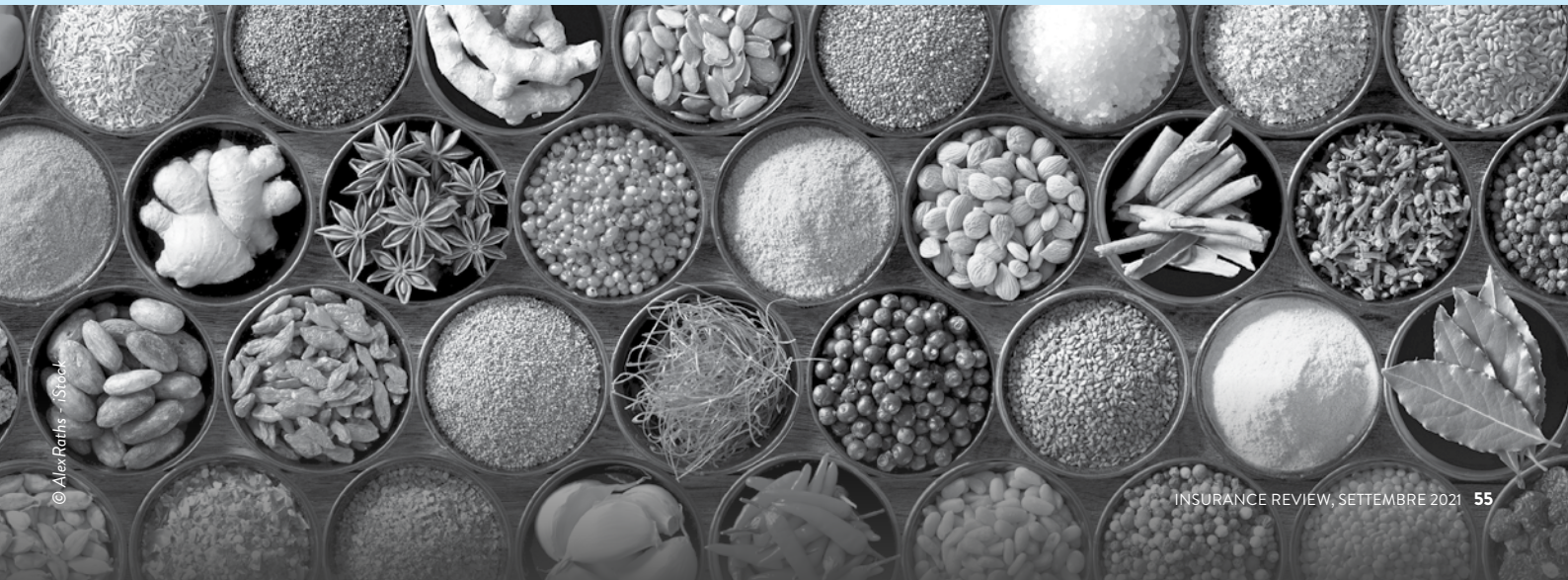


BROKER

# DIMENSIONI INDUSTRIALI, APPROCCIO SARTORIALE, LA RICETTA DI ASSITECA

DALLA SUA FONDAZIONE, NEL 1982, QUELLO CHE ATTUALMENTE È IL PIÙ GRANDE BROKER INDIPENDENTE ITALIANO HA SEMPRE AVUTO UN APPROCCIO PIONIERISTICO E ANTICIPATORE DEL MERCATO. IL SUO FONDATORE E PRESIDENTE, LUCIANO LUCCA, RIPERCORRE LE PRINCIPALI TAPPE DELL'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA CHE DA SEMPLICE INTERMEDIARIO ASSICURATIVO OGGI SI PONE SOPRATTUTTO COME BROKER CONSULENTE NELLA GESTIONE DEI RISCHI D'IMPRESA

di BENIAMINO MUSTO



Il prossimo anno **Assiteca** taglierà il ragguardevole traguardo dei 40 anni. Era infatti il 1982 quando **Luciano Lucca**, **Mario Ambrogio Monetti** ed **Edmondo Tettamanzi**, tre manager apicali fuoriusciti da **Gpa**, fondarono a Milano questa azienda che nei decenni è cresciuta fino a diventare quello che è oggi, cioè il più grande broker indipendente italiano. Intervistato da *Insurance Review*, l'attuale presidente e fondatore, Luciano Lucca, ripercorre le principali tappe di questa crescita che ha tutta l'intenzione di proseguire e di centrare nuovi ambiziosi traguardi.

“L'idea di base che avemmo quando decidemmo di dare vita ad Assiteca – spiega Lucca – è stata quella di costruire un'azienda con un forte contenuto professionale e che mettesse al centro dell'organizzazione l'account, supportato da strumenti utili per poter esercitare al meglio la sua attività professionale”. Un'altra peculiarità su cui ha preso avvio il progetto è stata la ferma volontà di radicarsi sul territorio, “pertanto – prosegue Lucca – iniziammo progressivamente ad aprire sedi in tutta Italia, convinti che la nostra attività avrebbe avuto maggior apprezzamento presso quelle medie aziende italiane che sul loro territorio non avevano strutture di brokeraggio preparate e professionali”. Ma c'è anche un terzo elemento ad aver ispirato i fondatori, e cioè “la volontà di presentarci in modo innovativo ai clienti, mettendo in risalto tutta una serie di valori, a partire dalla trasparenza, e un forte impegno nell'offrire alla clientela nuove tipologie di servizi”.

### UNO SLANCIO PIONIERISTICO

Questi orientamenti hanno poi contraddistinto alcune importanti tappe della storia di Assiteca che, nel 1997, è stata la prima società di brokeraggio assicurativo italiana a ottenere la certificazione di qualità *Uni En Iso 9001:2008*. Nel 2004, proseguendo su questa strada, Assiteca è stata ancora una volta la prima società di brokeraggio assicurativo ad adottare il codice etico e il modello organizzativo ai sensi del d.lgs. 231/01.

Nello stesso anno, inoltre, è stato pubblicato il primo numero della collana *Approfondimenti*, una raccolta di volumi su tematiche assicurative di varia natura, non limitate alla gestione del rischio.

Ma anche sul fronte dell'innovazione tecnologica Assiteca può vantare un primato, visto che più di vent'anni fa, nel 2000, creò il primo sito italiano di comparazione Rc auto: **6sicuro.it**. Un portale pionieristico, che ha anticipato di 10 anni un fenomeno poi esploso nel mercato italiano. Già all'epoca, “oltre all'obiettivo di fare business quel portale era anche un'espressione molto chiara del nostro modo di lavorare, e della volontà di utilizzare gli strumenti tecnologici più vicini ai clienti”, commenta Lucca. Proprio lo scorso anno Assiteca ha ripreso il controllo del 100% di 6sicuro, “che sarà uno degli asset per lo sviluppo del nostro business nei prossimi 10 anni”.

### L'ESPANSIONE TERRITORIALE E L'APPRODO IN BORSA

Negli anni Assiteca ha proseguito la sua politica di presidio del territorio, aprendo sempre più sedi in tutta Italia. Oggi l'azienda è presente, oltre che nel quartier generale di Milano, ad Ancona, Bari, Bologna, Catania, Cesena, Firenze, Genova, Lecco, Livorno, Modena, Napoli, Pescara, Pordenone, Prato, Roma, Salerno, Torino, Verona. Assiteca ha inoltre intrapreso un'espansione fuori dai confini nazionali: al momento è presente in Spagna (Madrid e Barcellona), Svizzera (Lugano) e a San Marino. “In Spagna siamo all'inizio della nostra crescita, anche se già ci posizioniamo tra i primi 15 broker del mercato. Il prossimo obiettivo – rivela Lucca – sarebbe quello di aprire una sede in Francia, che è il secondo investitore estero in Italia e il primo in Spagna, quindi riteniamo che sia un mercato in cui noi dobbiamo essere presenti”.

Ma, come si diceva, la spinta più forte a rendere Assiteca quello che è oggi l'ha data il processo di acquisizioni che nel tempo non si è mai fermato: negli anni ha ri-

levato realtà importanti del brokeraggio italiano, come **Taverna, Verconsult** (la ex Gpa), **Infinas, Italbrokers Consulting** e, più recentemente, **Arena Broker** e la **Ing G.Bassi & C.** Il 2015 è l'anno dell'approdo a Piazza Affari, nel segmento *Aim Italia*. “La finalità principale della quotazione in Borsa – spiega Lucca – ha soprattutto un valore di comunicazione, di posizionamento: ha sancito la nostra dimensione e la nostra capacità, e in secondo luogo è stato un modo di mostrare la nostra solidità patrimoniale. C'è poi un ulteriore elemento che è quello della trasparenza perché, io lo ripeto spesso, andare in Borsa significa andare ad abitare in un palazzo fatto di vetri. La quotazione – sottolinea – è stata sicuramente premiante perché ci ha confermato come l'alternativa ai grandi broker americani, **Marsh, Aon** e **Willis**, e ne abbiamo colto i frutti in termini di acquisizione di nuovi clienti”.

## PROIETTATI AL FUTURO

Dopo l'approdo in Borsa si è iniziato anche a parlare di passaggio generazionale, con la nomina dell'attuale amministratore delegato, **Gabriele Giacoma**, “il quale – spiega Lucca – ha avviato una trasformazione di Assiteca, da intermediario assicurativo a broker consulente a tutto tondo”. Intanto il processo di acquisizioni prosegue. “Noi cerchiamo soprattutto realtà che ci permettano di consolidare la nostra presenza sul territorio. In alcune regioni, come Emilia Romagna e Veneto, oggi noi siamo leader assoluti del mercato. Un altro aspetto a cui guardiamo con interesse quando decidiamo di fare un'acquisizione riguarda il know-how specialistico in ambiti di mercato in cui noi abbiamo interesse a svilupparci”. Lucca sottolinea inoltre un terzo aspetto chiave, che è quello della professionalità: “il broker che entra a far parte di Assiteca può trovare in noi un'esaltazione del proprio ruolo, non un ridimensionamento, perché può esprimere al meglio la propria professionalità in quanto la nostra azienda è focalizzata nel servizio sartoriale al cliente. Inoltre



**Luciano Lucca**, presidente di Assiteca

noi possiamo mettere a disposizione del professionista tutta una serie di strumenti e di servizi che da solo non sarebbe in grado di avere”.

Su questo fronte, Assiteca ha avviato un grande progetto di digitalizzazione di tutta la struttura. “Il nostro obiettivo è quello di dotare tutti i nostri account di piattaforme di comparazione automatica su tutti i rami, in modo da poter mantenere con il cliente un rapporto tanto fisico quanto digitale, laddove la sartorialità che ci contraddistingue sarà sempre più rafforzata grazie alla tecnologia”.

Per quanto riguarda la visione del mercato italiano Lucca è molto ottimista. “Oggi, con grande soddisfazione, possiamo dire che il mercato ci vede sempre di più come un punto di riferimento, una valida alternativa ai grandi broker internazionali che operano a livello industrializzato. Noi pur avendo raggiunto una dimensione significativa offriamo ancora un servizio tailor made alle aziende nostre clienti, e questo viene molto apprezzato, come emerge dalle nostre rilevazioni periodiche sulla customer satisfaction che mostrano un livello di soddisfazione pari all'89%”.