



ARDONAGH, I PROGETTI DI UN BROKER INTRAPRENDENTE

DOPO L'INGRESSO IN ITALIA NEL 2022, QUEST'ANNO LA SOCIETÀ HA ACCELERATO NELLE ACQUISIZIONI: MEDIASS E MANSUTTI SRL SONO ENTRATE NELL'ECOSISTEMA GUIDATO DALL'AD CARLO FAINA CHE, IN QUESTA INTERVISTA, RACCONTA LE PROSPETTIVE E LE SFIDE DEL MOVIMENTATO MONDO DEL BROKERAGGIO ITALIANO

Sono passati due anni, era il maggio del 2022, da quando **Ardonagh** annunciava il suo ingresso in Italia. Il grande gruppo di brokeraggio assicurativo, attraverso una serie di acquisizioni, ha costituito una società commerciale nel nostro paese, con l'obiettivo di ampliare la propria presenza in Europa. A guidare la realtà è stato scelto **Carlo Faina**, top manager di grande esperienza, con un passato in **Berkshire Hathaway**, che ha assunto l'incarico di amministratore delegato di **Ardonagh Italia**.

Il piano della società, attualmente tra i primi 20 broker globali, è ambizioso e coinvolge l'Italia nell'obiettivo di creare una rete europea di aziende di brokeraggio pronte a cogliere le opportunità che il settore assicurativo e riassicurativo offrono su tutto il territorio europeo. Una visione che le numerose aziende all'interno del gruppo condividono, come ha spiegato lo stesso Faina, in quest'intervista con *Insurance Review*. Ma quali sono state, quindi, le caratteristiche più attrattive che Ardonagh ha visto nel mercato assicurativo italiano e che più hanno indirizzato la propria scelta?

“Quello dell'intermediazione italiana – spiega Faina – è un mercato frammentato, con moltissimi operatori, il che lo rende diverso da gran parte degli altri mercati europei”. Parliamo di un “mercato sofisticato, molto sviluppato, dove ci sono tante realtà e professionalità interessanti”, sottolinea l'ad. Ardonagh ha colto quest'opportunità per entrare in questo mercato “con un progetto di crescita non organica, attraverso le acquisizioni”.

LE PERSONE SONO DECISIVE

Sono proprio le acquisizioni il fulcro di questa prima fase della vita della società. Nel marzo scorso, Ardonagh ha annunciato di aver rilevato **Mediass**, broker indipendente, che rappresenta la prima acquisizione significativa nel nostro paese. Fondata nel 1996, Mediass segue oltre 120mila clienti, con un'ampia pre-



Carlo Faina, amministratore delegato di Ardonagh Italia

OBBLIGO CAT NAT: UNA SVOLTA A METÀ

Ardonagh entra nel vivo della sua attività in Italia proprio nel momento della grande novità che sta impegnando in questi mesi il settore assicurativo: l'obbligo di copertura catastrofale per le imprese, che scatterà dalla fine di quest'anno.

Carlo Faina, ad di Ardonagh in Italia, ricorda quanto questa svolta sia stata attesa da tanti anni: "c'erano stati progetti e proposte di mercato interessanti già negli anni '90", dice. Ma la legge è solo l'inizio di un percorso, giacché l'obbligo vale unicamente per le imprese, "la copertura dei rischi è solo parziale - aggiunge - perché si rivolge al mondo

corporate, che è solo una parte delle proprietà immobiliari da salvaguardare, in un paese come l'Italia che ha un settore immobiliare privato molto sviluppato". Il 2024 è quindi un anno "di esercizio", come lo definisce Faina, "in cui tutti stanno mettendo a punto le proprie azioni nei tempi consentiti dalla legge". Si tratta, anche per i broker, "di una grandissima opportunità", proprio perché il mondo delle imprese è il target elettivo per l'intermediario specializzato. "C'è grande interesse da parte nostra - chiosa Faina - e stiamo lavorando per offrire servizi in questo senso".

senza sul territorio nazionale. Nel 2023, la società ha generato un fatturato di oltre 20 milioni di euro. Mediass continuerà a operare sotto la presidenza di **Francesco Pirocchi** e con la guida dell'amministratore delegato **Gianluca Graziani**, supportati dall'attuale management. Graziani, inoltre, diventa azionista di Ardonagh Italia, con una partecipazione di minoranza, ed entra nel cda con la carica di vice presidente esecutivo.

"Nella scelta di acquisire Mediass - rivela Faina - ha contato molto il modello di business peculiare, diverso da quello di tante altre società di brokeraggio italiane, fondato su un network di intermediari in esclusiva con una presenza sul territorio molto vasta, parliamo di circa 100 filiali in Italia, per 550 operatori". È l'approccio di Ardonagh, che ovviamente guarda alla solidità dell'azienda da acquisire, ma soprattutto alle persone, spiega l'ad: "abbiamo individuato nei precedenti azionisti di Mediass persone con le quali avere un'ottima collaborazione futura e quindi crescere assieme".

UNA PIATTAFORMA DI ATTRAZIONE

Questo modello di acquisizioni include anche gli obiettivi di crescita organica: condividendo le esperienze all'interno del gruppo è possibile aumentare la crescita che le società acquisite faranno dopo l'acquisizione. Mediass, broker generalista attivo su tutti rami, ha, in particolare, una presenza significativa nell'Rc professionale, negli enti pubblici e in altri settori specialistici. "In generale - aggiunge Faina -, riteniamo di poter portare il nostro contributo su tutte le classi di business, a livello di *placement* ma anche di riassicurazione, giacché la nostra società di riassicurazione può operare in sinergia con le singole società. L'intenzione è fare di Mediass una piattaforma di attrazione di ulteriori società di brokeraggio per costituire un ecosistema all'interno del gruppo Ardonagh".

UN ECOSISTEMA PIÙ AMPIO

La recente acquisizione di **Mansutti Srl**, tra gli storici broker italiani, rappresenta una svolta per Ardonagh, proprio in ottica di ecosistema verso una sempre mag-

giore diversificazione del business. Il team di oltre 30 persone di Mansutti continuerà a servire gli oltre 8.000 clienti nelle linee Pmi e aziende, tra cui responsabilità civile, property, benefits per i dipendenti, automotive e trasporti, intermediando circa 45,5 milioni di euro di premi lordi contabilizzati.

La società, ceduta da **Mansutti Spa** (controllata da **wefox**), è un broker più tradizionale che si dedica alle commercial lines, quindi serve le aziende, mentre Mediass è una realtà generalista.

Ma Ardonagh non si fermerà qui: sono in vista ulteriori acquisizioni, “Siamo certi che nei prossimi anni potremo aggregare nuove aziende e professionalità, offrendo opportunità molto interessanti, grazie alla nostra organizzazione che lascia spazio per lo sviluppo del business delle singole società”, sottolinea l’ad. Per Ardonagh è determinante la capacità di sviluppo delle società acquisite: la crescita organica dev’essere accompagnata da un gruppo capace di sostenere le singole realtà in un contesto in cui il brokeraggio italiano sta cambiando rapidamente.

UN RUOLO CENTRALE

“Nel brokeraggio – argomenta Faina – stiamo assistendo al replicarsi delle stesse dinamiche che abbiamo visto negli ultimi 15 anni nel mondo delle compagnie”. È il sistema di vigilanza che ha spinto la concentrazione del mercato assicurativo per garantirne la sostenibilità. La stessa cosa sta accadendo tra i broker: “per



le società di brokeraggio – spiega Faina – è diventato conveniente far parte di un gruppo più grande che possa garantire servizi al massimo livello di efficienza ed efficacia per far fronte ai nuovi requisiti di compliance e di governance che hanno portato un notevole innalzamento dei costi”.

In generale, riflette Faina, il broker in futuro avrà un ruolo fondamentale se saprà far incontrare le esigenze del settore produttivo italiano con quelle delle compagnie, il tutto a un costo sostenibile: “sarà una sfida non indifferente”, sottolinea. L’interazione con la riassicurazione sarà fondamentale, anche pensando alle coperture catastrofali (vedi box): “a livello internazionale – conclude Faina – i programmi di riassicurazione sono già presenti, quindi l’esperienza dei riassicuratori sarà trainante anche nella creazione di prodotti specifici per la copertura di questi rischi”. **F.A.** 