

**CERCASSICURAZIONI****Risparmio a portata di click**

Due proposte per ridurre il costo Rc auto firmate da

Cercassicurazioni, broker online che permette di confrontare le tariffe di 18 compagnie. «Sui conti del sistema assicurativo pesano problemi strutturali, che dovranno essere risolti» chiarisce l'ad Emanuele Anzagli. «Si può però accelerare il processo di riduzione dei premi con interventi che incrementino il livello di competitività fra le imprese». Al primo posto la definizione di uno o più prodotti Rc con contenuti

assicurativi standard (massimali, franchigie, scoperti, rivalse), che ogni compagnia dovrebbe avere a catalogo. Poi incentivi fiscali agli intermediari multimarca o plurimandatari rispetto a chi proponga un solo prodotto o brand. «Il crescente successo dei comparatori assicurativi» continua Anzagli, «dimostra che spesso il risparmio è già nelle tasche dei consumatori, purché possano scegliere e liberamente acquistare. E non solo su internet».

C.P.**GAVA BROKER****Da Brindisi ai Lloyd's**

Gava Broker nasce nel 2003 con l'obiettivo di specializzarsi nel settore dei rischi professionali, per diventare, cinque anni dopo, Lloyd's open market correspondent. Lo scorso mese, complice il portafoglio in costante crescita, Gava viene approvata come Coverholder dei Lloyd's e inizia l'attività di wholesale broker. Un traguardo non da poco: è l'unica società in Puglia e nelle regioni limitrofe ad aver ricevuto la qualifica. La sua area di sviluppo, infatti, è

prevalentemente quella del Sud, e sede legale e direzione generale sono a Brindisi. Ci sono però anche uffici di rappresentanza a Roma e a Bergamo e collaborazioni con broker e intermediari su tutto il territorio nazionale. Oltre al settore rischi professionali, la società diretta da Giovanni Semeraro offre varie polizze che spaziano dall'All risks impianti fotovoltaici, eolici e idrici alla Rc per le case di riposo, poliambulatori e cliniche private.

C.P.

Ed è questo lo stesso target di clientela al centro della importante joint venture del gruppo Gpa con Intesa Sanpaolo, per offrire appunto alle aziende meno grandi prodotti specifici attraverso gli sportelli del gruppo bancario. Il maggiore broker a capitale italiano, controllato dalla famiglia Occhipinti, si prende anche cura delle microaziende in partnership con la Confartigianato, attraverso l'iniziativa Plutone, partita a metà dello scorso anno. Già consolidate, invece, l'operatività della società Marte, creata in condominio con la Cisl, e la presenza nell'universo degli enti pubblici.

ITAL BROKERS STUDIA IL CINESE, ASSITECA SBARCA A MADRID

Affinity group, grandi aziende e settore marine (cantieristica e shipping) sono al contrario i pilastri dello sviluppo di **Ital Brokers**. Che comunque non trascura il mercato delle piccole e medie imprese, «per dare un maggiore equilibrio al portafoglio», precisa il presidente Lazzarini. «Nonostante la contrazione dei fatturati delle nostre aziende clienti, nel 2010 siamo riusciti a mantenere un risultato positivo, in linea con il 2009», aggiunge Lazzarini, anche azionista di maggioranza relativa del gruppo genovese che è il primo marchio di brokeraggio ad avere una presenza diretta a Pechino, a pochi passi da Piazza Tienanmen, con la **Ital Brokers Cina**, società di diritto cinese che ha aperto i battenti lo scorso luglio. L'iniziativa è il frutto dell'accordo raggiunto con il Cic, **China investment corporation**, uno dei maggiori gruppi finanziari della Repubblica popolare, che si appresta a fare il suo ingresso nel capitale di **Ital Brokers**. Il partner cinese entrerà con il 10% nella società operativa di cui sono già azionisti la famiglia Binasco, il gruppo Dufenco, l'Acqua Acetosa di Roma, Claudio Terruzzi e alcuni manager, mentre il controllo (50,50%) fa capo alla holding **Ital Brokers** di cui Lazzarini possiede circa il 40%. Secondo il piano, Cic acquisirà anche una quota del 20% del-

la holding di cui sono già azionisti i soci fondatori del gruppo assieme a Lazzarini: Giancarlo Gardella (vicepresidente della società), Giancarlo Morotti e Stefano Giovannini (i due ad), Fabrizio Moro, Franco Pecorini e Pino Marzo.

Alcune operazioni di rilievo stanno caratterizzando anche le mosse di **Assiteca**, gruppo milanese di proprietà del presidente e ad Lucca. Il punto di partenza è stata l'acquisizione, nello scorso esercizio, di **Eos risq Spagna**, realtà di brokeraggio con sede a Madrid e uffici a Barcellona e Siviglia, con ricavi per circa tre milioni di euro. Sono seguite poi la costituzione di **Assiteca agricoltura**, specializzata in rischi agricoli, la cessione della maggioranza della società **6Sicuro** a Edoardo Loewenthal (**Assiteca** continua a detenere il 49% attraverso la srl Teca) e, *dulcis in fundo*, la definizione dell'acquisto dei rami d'azienda delle società del gruppo Taverna prese in affitto: «L'acquisizione Taverna è stata definita il 27 gennaio scorso, in linea con la volontà del nostro gruppo di crescere e affermarsi sempre più come leader sul territorio nazionale», commenta Lucca. È facile che queste iniziative facciano guadagnare posti in graduatoria al gruppo milanese. A sua volta molto attento all'area delle pmi. Insomma, scavando tra i programmi dei big si scopre una passione sfrenata per questo target di clientela che, guarda caso, è stato anche oggetto di una specifica indagine realizzata dall'Aiba (*vedere a pagina 88*). È quindi scontato che i magnifici sei dovranno vedersela con la concorrenza agguerrita di tutto il mondo del brokeraggio nazionale. A partire da società come Mida, Area broker, Casagrande, Schinasi, Valli, De Besi & Di Giacomo, Essebi, Scagliarini, Acros, Ugo Rodinò, Garulli, Banchemo & Costa, Grifo, **Bazzi & partner** (per citare alcuni marchi della fascia alta), che si stanno muovendo con determinazione e che tutto hanno voglia di fare meno che lasciare il passo ad altri.

Anna Di Martino