

Al passo con il digitale

AREA BROKERS INDUSTRIA È UNA REALTÀ DI CONSULENZA E GESTIONE DEI RISCHI AZIENDALI. NEGLI ULTIMI ANNI È DIVENTATA PROTAGONISTA NELL'INSURTECH ITALIANO E NEL 2021 HA AUMENTATO I RICAVI DEL 39%. MERITO DELLA DIVERSIFICAZIONE DELLE LINEE DI BUSINESS E DEGLI INVESTIMENTI IN INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Nvi in crescita del 39% rispetto al 2020, un ebitda del 34%, in aumento del 128%, e un ebit del 25%, con un balzo del 251%. Risultati che confermano il trend di crescita a doppia cifra degli ultimi tre anni, anche grazie a una diversificazione delle linee di business e alla scelta di puntare sull'innovazione tecnologica.

Negli ultimi anni Area Brokers Industria è riuscita a guadagnarsi una posizione di rilievo nel settore dell'insurtech in Italia. Come ci siete riusciti?

Nel 2015 abbiamo lanciato il progetto Athena, un software proprietario registrato e brevettato che è stato il precursore dell'insurtech e che, grazie all'intelligenza artificiale, è in grado di analizzare e comparare i migliori prodotti assicurativi disponibili. La sua configurazione *open architecture* permette, inoltre, di aggiungere e scambiare dati per garantire una soluzione sempre aggiornata e all'avanguardia. Senza dimenticare che, grazie al machine learning, Athena riesce costantemente e automaticamente a migliorarsi, surclassando i canali di distribuzione attuali per utilizzare al meglio quelli di nuova generazione, e a ottimizzare i processi di vendita.

Quali sono quindi i vantaggi che offre ai vostri clienti?

A livello operativo, Athena permette di creare e gestire la propria offerta assicurativa con ampia possibilità di personalizzazione. Infatti,

partendo da una profilazione del cliente, la piattaforma propone soluzioni su misura garantendo l'accesso ai migliori prodotti offerti dal mercato. Permettendo, peraltro, ai nostri consulenti di valutare la tolleranza al rischio del cliente rispetto alla sua specifica situazione patrimoniale e di aiutarlo a prendere decisioni informate e in linea con i suoi obiettivi di tutela. La tecnologia di Athena può essere applicata ai modelli distributivi b2c, b2b e b2b2c mediante un marketplace o tramite shop-to-shop, ossia *corner* strategici all'interno del mondo della gdo o di altri fornitori di servizi, che possono così offrire anche un prodotto assicurativo.

In che modo la tecnologia sta cambiando il mondo delle assicurazioni?

La tecnologia favorirà il cambiamento del modello distributivo. Sempre più compagnie si stanno avvicinando all'insurtech per allineare la propria offerta ai nuovi bisogni dei consumatori. Ci saranno comparti, come quello corporate, che continueranno a necessitare di una consulenza, ma le classiche polizze di consumo, come l' Rc auto, le polizze vita o le assicurazioni sanitarie, dovranno essere sempre più alla portata delle persone, tramite piattaforme digitali chiare, veloci e intelligenti. Grazie a esperienza e identità dinamica, Area Brokers Industria riesce a intercettare queste tendenze, con il valore aggiunto di una consulenza umana, puntuale ed efficace.

Negli ultimi anni il nostro Paese ha vissuto una forte accelerazione in termini di digitalizzazione, quale conseguenza diretta della pandemia. Il fenomeno ha inevitabilmente riguardato anche il settore assicurativo. Oggi più che mai ci troviamo di fronte a consumatori digitali alla ricerca di un servizio a valore aggiunto, espresso con termini chiari, personalizzato, facile da sottoscrivere e che soddisfi un bisogno di protezione immediato. Ne abbiamo parlato con **Lorenzo Riccardi**, ceo di **Area Brokers Industria**, realtà attiva nel mondo della consulenza e nella gestione dei rischi aziendali.

Fondata nel 1997 e specializzata nei settori dell'industria e del terziario, l'azienda ha chiuso il 2021 con ricavi

L'innovazione tecnologica si conferma dunque un driver importante nella vostra crescita.

Assolutamente sì. Ogni anno investiamo oltre il 10% dei ricavi in ricerca e sviluppo per offrire ai clienti e ai nostri collaboratori una piattaforma operativa globale, moderna, affidabile e flessibile. Una scelta che si è tradotta in un importante vantaggio competitivo. Oltre ad Athena, lanceremo a breve un e-commerce con le migliori polizze sul mercato.

Quindi siamo in un momento di crescita?

Certamente. E lo si vede dal fatto che l'insurtech, nel primo semestre, ha raccolto 200 milioni di investimenti e che le aziende di queste settore sono percepite dall'80% dei player assicurativi come un'opportunità per abilitare nuovi prodotti e migliorare l'offerta di servizi, operazioni prioritarie per le compagnie.

Quanto è importante per voi la sicurezza?

Da più di 20 anni possediamo la certificazione Uni En Iso 9001:2015 per l'intera attività di progettazione ed erogazione di servizi di brokeraggio assicurativo e di gestione dei sinistri. E proprio su questa tradizione vogliamo costruire i passi futuri.

Cosa prevede il futuro di Area Brokers Industria?

Abbiamo fatto grandi cose in questi ultimi anni. È nata la nuova holding Genesi, che detiene il 100% di Area Brokers Industria e altre cinque aziende che lavorano in settori quali real estate, servizi, luxury, sport, salute e bellezza. Il settore assicurativo è trasversale. Questo ci permette di offrire soluzioni a tutte le aziende del gruppo e opportunità a tutti gli stakeholder.

Attenzione alle persone ed espansione, quindi?

Assolutamente. Stiamo puntando sempre di più sulle persone: abbiamo creato un'academy interna,



Lorenzo Riccardi

investito sulle risorse ampliando il nostro organico, abbiamo rinnovato gli uffici per migliorare la vita in azienda e per creare spazi che favoriscano l'aggregazione. Peraltro, siamo fieri del fatto che il 63% delle persone con cui lavoriamo siano donne e di avere un'età media e un tasso di turnover tra i più bassi del settore. Per consolidare il nostro percorso di espansione, abbiamo rafforzato la prima linea di management con un nuovo chief distribution e marketing officer, Antonio Scognamillo, che avrà la responsabilità di tutte le iniziative commerciali e dei canali di distribuzione, dello sviluppo del business e del rafforzamento del marketing. Ha fatto da poco il suo ingresso anche un nuovo chief financial officer, Francesco Fasanotti, che, con la sua

lunga esperienza in ambito finanziario, agevolerà lo sviluppo delle operazioni di m&a.

Proprio l'm&a e la sostenibilità saranno due punti cardine della vostra attività?

Sono due temi fondamentali per noi. Di recente abbiamo acquisito un broker torinese che ci permetterà di aprire su una piazza strategica come quella di Torino con un ufficio e collaboratori che vantano una consolidata esperienza nel settore. Poi, sulla scia della responsabilità d'impresa, stiamo lavorando a un bilancio sociale che si tradurrà presto in un impegno periodico nel redigere periodicamente un report di sostenibilità. Crediamo molto nei temi esg e vogliamo che siano un faro per i nostri progetti. **F**