

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Italbrokers apre a Milano, zittisce i rumour e prosegue il programma “da campione nazionale”

Nicola Capuzzo · Friday, August 2nd, 2024

Genova – “Sebbene in effetti negli ultimi mesi almeno cinque soggetti si siano fatti avanti, tengo a sottolineare che non intendiamo vendere, nemmeno vogliamo acquistare considerati i prezzi folli in circolazione, ma ci interessa investire. Soprattutto in tecnologia”. In questa frase è racchiuso il messaggio che Luca Garella, presidente di Ital Brokers, intende mandare al mercato dove evidentemente si rincorrono indiscrezioni su ipotesi di cessione o di cambi nell’assetto azionario della società. Affianco a lui in un incontro con la stampa Daniela Tasso (amministratore delegato e Cfo), Giulia Lazzarini (strategy & business development) e Allegra Minarini (responsabile marketing).

“Il nostro è un progetto industriale, non finanziario. Diciotto mesi fa c’è stato l’ingresso degli attuali nuovi soci, è stato avviato un piano di rilancio che è tuttora in corso e che ha come traguardo la creazione di quel campione nazionale italiano del brokeraggio assicurativo che sul mercato manca essendo i big player tutti stranieri. Guardiamo a una crescita organica” ha ricordato Garella. L’attuale assetto azionario vede Duferco al 42%, il gruppo Ferriera Valsabbia al 12%, Sider Navi al 25%, Società Italiana Partecipazioni al 6,2% e la I.L. Investimenti di Schenone al 6,2%.

Lo sviluppo dell’azienda genovese di brokeraggio assicurativo passa anche e soprattutto attraverso l’acquisizione di nuovi talenti e per questo è stato appena aperto un nuovo ufficio a Milano, in via Torino, a pochi passi dal Duomo, dove già è operativo un office manager dedicato. “Continuiamo a puntare e a cercare personale giovane anche su Genova ma certe figure le troviamo solo a Milano e allora una presenza lì è indispensabile” ha continuato spiegando Garella ed evidenziando come attualmente l’azienda abbia 13 posizioni aperte per ricerca di personale in vari ambiti d’attività.

A settembre Ital Brokers avrà un nuovo direttore generale e nello stesso mese verrà presentato il piano industriale che poggia su quattro pilastri: il ‘tradizionale’ settore marine (dove la società non disdegna operazioni in co-brokeraggio con Cambiaso Risso Marine “se nell’interesse del cliente”), i rischi industriali, il ramo malattie (“vediamo grandi potenzialità di crescita nel welfare aziendale e nella sanità privata”) e quello noto come credito e cauzioni (“ovvero le garanzie assicurative dove la competizione si gioca con le banche”). Quest’ultimi due sono i settori di business dove il presidente vede opportunità di crescita maggiori e, per penetrare maggiormente il mercato acquisendo quote, la strategia è, oltre alla ricerca di risorse umane, quella di puntare sulla

tecnologia. Ovvero “sfruttare ancora più di quanto stiamo già facendo oggi – aggiunge – i big data per fare analisi predittive che ci consentano di proporre offerte personalizzate ai clienti studiando fattori geografici, esperienza passata, utilizzando informazioni sull’età per arrivare a una risk analysis approfondita e tailor made”.

In questo quadro strategico si inserisce anche una nuova scuola interna, rivolta ai propri dipendenti e ai risk manager di alcune aziende clienti, che prenderà avvio a settembre e durerà fino alla prossima primavera. “Un percorso di formazione che aumenterà le competenze dei nostri lavoratori, ridurrà la necessità per noi di cercare all’esterno competenze e creerà valore per gli azionisti” ha precisato Garella.

Ital Brokers ha chiuso il suo ultimo esercizio al 30 giugno scorso con ricavi da commissioni in calo a 16 milioni di euro, dai circa 19 dell’anno precedente, “ma questo – ha precisato infine il presidente – è dovuto anche a un calo dei premi (soprattutto per i rischi guerra) e si accompagna anche a una riduzione dei costi di 3 milioni. Il risultato di bilancio è ancora frenato dai costi di ristrutturazione ma il budget minimo che l’azienda si pone per il prossimo futuro è di 19 milioni di euro di ricavi totali”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCAR QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Friday, August 2nd, 2024 at 9:15 am and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.