

IL BROKER PRENDE CONVERGO E CHIUDE LA PRIMA ACQUISIZIONE DOPO L'INGRESSO DI BRERA

GbSapri apre la campagna m&a

Parla l'amministratore delegato Bassi: altre due operazioni in cantiere entro la fine dell'anno, l'obiettivo è raddoppiare le commissioni a 40 milioni di euro nel giro di 3 o 4 anni

DI ANNA MESSIA

GbSapri ha scelto la milanese Convergò, azienda specializzata nei rischi industriali che opera prevalentemente nel Nord Est d'Italia, per siglare la prima operazione dopo l'ingresso nel capitale del fondo di private equity Brera Partners e aprire così la nuova campagna di m&a. Un ultimo tassello di processo di aggregazione nel settore del brokeraggio assicurativo partito nel 2017, quando Sapri e Gbs General Broker Service, due storiche realtà italiane, hanno deciso di unire le forze dando vita a GbSapri. A distanza di poco tempo è arrivata l'acquisizione di Poliass, broker di Napoli specializzato nel settore marine che assicura i grandi armatori, e ancora, nel 2021, l'aggregazione con Rodinò&Partners che ha fatto crescere competenze e giro d'affari. La svolta più recente c'è stata però con l'ingresso nel capitale di GbSapri del fondo di private equity elvetico Brera Partners, che ha rilevato il 70% delle azioni e dallo scorso aprile ha portato nuove risorse e competenze per accelerare la campagna di m&a in un settore che ha visto scendere in campo in Italia i grandi investitori internazionali, da Howden ad Ardona-

gh. «GbSapri vuole essere un polo di attrazione di broker medio grandi italiani che vogliono restare indipendenti dai grandi gruppi multinazionali», dice il ceo di GbSapri, Carlo Maria Bassi. L'operazione con Convergò, con il fondatore Riccardo Nardari che entrerà nel capitale e nel board di GbSapri, consentirà di apportare al gruppo circa 2 milioni di commissioni, per salire dai 20 milioni attuali (con 210 milioni di premi intermediati) a un totale di 22-24 milioni di commissioni a fine 2024 con una crescita combinata per linee interne ed esterne, e potenziare la presenza in un'area d'Italia ad alta potenzialità, ha spiegato Bassi, aggiungendo che «l'obiettivo, nel giro di 3-4 anni è di raddoppiare il fatturato a 40 milioni, grazie a crescita interna e aggregazioni».

Le discussioni per nuove operazioni sono già state avviate e l'intenzione è di «chiudere altre due acquisizioni entro fine anno», aggiunge il manager, «offrendo una soluzione italiana a un settore che è chiamato a aggregarsi sulla spinta dei crescenti impegni normativi e organizzativi richiesti dalla autorità di vigilanza, oltre che del passaggio generazionale che molti broker stanno vivendo». (riproduzione riservata)



Carlo Maria Bassi

