



BROKER ASSICURATIVI

# GRIFO HOLDING A TUTTO CAMPO

Per soddisfare tutte le esigenze di investimento e protezione la holding milanese offre prodotti di private insurance e polizze danni altamente personalizzate

DI MASSIMILIANO VOLPE

Con l'emergenza Covid alle spalle ora gli italiani fanno i conti con l'enorme liquidità parcheggiata sui conti correnti e con una maggiore esigenza di copertura dei rischi. Per capire come si sta muovendo il mondo assicurativo Wall Street Italia ha parlato con **Paolo Di Lullo**, direttore commerciale di Grifo Holding, hub di servizi attivo nel settore della distribuzione di prodotti assicurativi e finanziari.

**Dott. Di Lullo, con l'enorme liquidità ferma sui conti correnti e la cronica sottoassicurazione nel Danni degli italiani cosa pensa di fare Grifo Holding?**

“Ormai non c'è giorno senza che venga lanciato l'allarme sull'enorme liquidità ferma sui conti correnti, che comporta sia un'inefficiente gestione dei risparmi in termini di mantenimento di potere d'acquisto sia un mancato investimento in pianificazione finanziario-assicurativa. L'Italia è uno dei paesi d'Europa più sottoassicurati ma ci sono diversi segnali che indicano

Da sinistra Bernardo Franchi, Giuseppe Rizzo, Alberto Pastori e Paolo Di Lullo

una maggiore propensione a investire sia in coperture assicurative danni, in ottica di offrire maggiore tranquillità al nucleo familiare, sia a valutare piani di accantonamento e soluzioni assicurative per investire l'eccessivo stock di capitale fermo sui conti.

Il tema centrale è quello di accompagnare questo clima di maggior fiducia con il giusto approccio dell'intermediario che sappia rispondere alla domanda crescente di costruzione di maggiore solidità economica per il proprio futuro.

Noi di Grifo Holding abbiamo implementato un innovativo modello di business che mette in campo in modo integrato le diversificate competenze in termini di consulenza al cliente, al fine di soddisfare il bisogno di informazioni per gestire i risparmi e minimizzare i rischi di protezione della famiglia. Le diverse società del Gruppo (Asfalia, Argenta, Asfalia Prime Broker, Quadratum e GrifoTech) operano in modo sinergico per consentire un approccio esaustivo alla nostra rete di consulenti e ai partner istituzionali, potendo con-

tare su Business Unit dedicate, in grado di avere una overview completa sul mercato Insurance”.

### **Quali prodotti mettete a disposizione della clientela private?**

“La nostra business unit all’interno di Asfalia Prime Broker, attiva nel mercato del Private Life Insurance, predispone servizi di analisi e strumenti personalizzati per le esigenze di natura patrimoniale/assicurativa della clientela Hnwi relazionandosi con le principali istituzioni finanziarie (banche, family office, Sim, consulenti indipendenti)”.

### **E nel ramo Danni, che prodotti offrite?**

“Il Gruppo spazia in qualsiasi settore assicurativo sia in ambito corporate che per la tutela della persona con presidi ramificati in tutto il territorio nazionale. Il nostro modello di business passa attraverso un’analisi del rischio, ragion per cui a fianco dei prodotti preconfezionati spesso gestiamo richieste specifiche che ci impongono lo studio di un prodotto su misura. Tra gli altri, nell’ultimo periodo registriamo un crescente interesse di copertura da parte delle imprese sul Cyber Risk e nell’ambito della Responsabilità Civile Patrimoniale su Polizze D&O specifiche per ogni settore di attività”.

### **Come vi state muovendo nel mondo digitale?**

“La tecnologia è diventata indispensabile per garantire efficienza al percorso consulenziale, semplificando e velocizzando quantità e qualità delle informazioni. Con la nostra società GrifoTech, proprietaria di una piattaforma Insurtech, abbiamo implementato il motore digitale che trasversalmente alimenta e ottimizza il modello di servizio delle diverse società a beneficio dei clienti e dei consulenti, automatizzando le componenti burocratiche del lavoro e liberando tempo ed energie per una consulenza di valore. Inoltre, la piattaforma consente ai business partner che perfezionano accordi commerciali con il nostro Gruppo, di gestire tutti i flussi commerciali e contabili delle compagnie operanti nei rami Vita e Danni”.

### **Con il Covid sono riemersi i problemi legati alla salute degli italiani. In questo campo come si sta muovendo Grifo?**

“La sensazione di precarietà che la pandemia ha generato è stata aggravata da alcune circostanze, tra cui la presa d’atto della difficoltà nell’accesso ad ampi settori del nostro sistema sanitario.

In particolare, come Gruppo abbiamo osservato la tendenza in atto di una progressiva estensione della sanità cosiddetta integrativa. Per questo l’ultima società nata all’interno del Gruppo Grifo Holding è GrifoHealth, broker specializzato nella ricerca di soluzioni nel mondo del welfare sanitario, in continuità con la nostra volontà di ricercare risposte globali alle esigenze della clientela. E, per completare lo spettro delle Business Unit dedicate, a breve verrà annunciata la nascita di una settima società”.

## Conoscenza approfondita di tutti i rischi nel ramo Danni

**Secondo Giuseppe Rizzo, consigliere delegato di Asfalia Prime Broker, il segno distintivo di Grifo Holding è la forte sinergia tra le varie divisioni. “La nostra divisione è il collettore delle richieste che pervengono dalle altre Business Unit del Gruppo, dalle banche ed investitori istituzionali nostri clienti e dai nostri uffici sul territorio nazionale. La mia fortuna è quella di trovarmi ad affrontare delle tematiche sempre diverse. Il lavoro consiste in un costante approfondimento dei rischi più disparati. La conoscenza dettagliata è alla base di una adeguata valutazione e della successiva realizzazione di un mirato programma assicurativo. Siamo operativi in ogni ramo: Property, Casualty, Infortuni, Marine, Aviation, Contingency, Cauzioni, Credito e Tutela Legale. Ci impegniamo per offrire le migliori soluzioni, il nostro servizio comprende anche la stesura di wording ad hoc per proporre un prodotto personalizzato ed efficace che soddisfi le esigenze dei clienti”** chiarisce il manager.

## Consulenza su misura per i servizi di Private Insurance

**La Business Unit Private collabora con le principali compagnie di diritto italiano ed estero. Secondo Alberto Pastori, Responsabile Business Unit Private Insurance di Grifo Holding “il cuore del nostro servizio è la consulenza, l’assistenza e la capacità di sviluppare soluzioni tailor-made. Tramite uno studio, realizzato ad hoc per ogni caso, vengono individuate le soluzioni che possono soddisfare le esigenze del cliente, fornendo informazioni e dettagli non solo sulle condizioni base del contratto ma anche ai servizi e alle coperture opzionali che consentono di personalizzare la polizza di Private Life Insurance. La sinergia con tutte le società del Gruppo ci consente di sviluppare un servizio on demand completo sia per i clienti che per i nostri Partner, che ci differenzia rispetto ai competitor, perché possono essere affiancate le coperture dei rischi sviluppate all’interno del Gruppo, la Piattaforma Informatica personalizzabile e la formazione certificata Ivass”.**

