

GRIFO HOLDING

SEMPRE PIÙ AGGREGANTE

Nuove acquisizioni per crescere nella distribuzione di polizze e prodotti finanziari

DI MASSIMILIANO VOLPE

Il Covid non ha fermato la voglia di crescere di Grifo Holding, hub di servizi attivo nel settore della distribuzione di prodotti assicurativi e finanziari che racchiude le partecipazioni di Asfalia, Asfalia Prime Broker, Argenta, Quadratum e GrifoTech. Il gruppo milanese ha da poco concluso una nuova acquisizione per consolidare la sua presenza nelle regioni del nord ovest. Wall Street Italia ne ha parlato con l'amministratore unico **Bernardo Franchi**.

Dott. Franchi, il settore finanziario è alle prese con una fase di consolidamento. Voi come vi state muovendo su questo fronte?

“La nostra disciplina sui conti ci ha permesso di avere, anche in un momento complesso come quello attuale, la forza e le disponibilità necessarie per crescere attraverso linee esterne. Nelle scorse settimane abbiamo rilevato AR Intermediazioni, un gruppo di agenzie assicurative con un importante portafoglio ramo danni e una rete composta da più di 20 consulenti attiva in Piemonte e

Anche nel 2021 Grifo Holding vuole portare avanti una strategia di crescita per linee esterne: sono allo studio due potenziali acquisizioni e non sono da escludere anche nuovi accordi distributivi



Liguria attraverso 10 uffici. Nonostante il periodo di pandemia, grazie a un grande lavoro di squadra durante l'ultimo anno siamo riusciti a far crescere la nostra rete con l'ingresso di nuovi collaboratori sia direttamente che attraverso acquisizioni”.

Ci può fornire dei numeri del gruppo dopo l'acquisizione?

“Grazie a questa ultima acquisizione il nostro gruppo può vantare oltre 62 mila clienti tra professionisti, imprenditori e aziende che ci hanno permesso di raggiungere una raccolta superiore al miliardo di euro nel ramo vita e di 15 milioni nel ramo danni. Complessivamente la nostra struttura può contare ora su 150 collaboratori e 32 dipendenti attivi in 20 sedi sparse su tutto il territorio nazionale. A livello di gruppo abbiamo chiuso il 2020 in crescita del 19% rispetto all'anno precedente”.

Quali sono i vostri obiettivi per il 2021 e per gli anni successivi?

“Anche nel 2021 vogliamo portare avanti la nostra strategia di crescita per linee esterne, in particolare stiamo pensando a due potenziali acquisizioni e non escludia-

Da sinistra:
Marcella Tenti,
Giuliano Perego,
Anna Sacchi e in
piedi Bernardo
Franchi, soci di
Grifo Holding

mo anche nuovi accordi distributivi con altre realtà del mondo assicurativo e bancario. La nostra strategia si basa sulla constatazione che il modello distributivo delle agenzie, magari plurimandatarie con masse non sufficienti a sostenere una crescita sana sia arrivato al capolinea e pertanto vogliamo giocare un ruolo di aggregatore di realtà che hanno la nostra stessa visione del mondo assicurativo e che sono interessate a rendere sensibilmente più produttivo il proprio business”.

A questo punto come vedete il futuro del mondo assicurativo?

“Stiamo guardando con interesse alla progressiva convergenza tra la figura dell’agente assicurativo e quella del consulente finanziario, che i legislatori stanno ridisegnando anche grazie alla normativa introdotta per i Prodotti di investimento assicurativo (IBIPs). Riteniamo che ci sia spazio per una terza via tra banche e assicurazioni. I nostri professionisti sono business advisor in grado di ascoltare il cliente e offrire la soluzione assicurativa e finanziaria più adeguata alle loro esigenze. All’interno del gruppo abbiamo delle specializzazioni e un modello operativo grazie al quale ogni business advisor è in grado di rispondere nella maniera più adeguata a tutte le richieste, senza rischi di sovrapposizioni e conflitti di interesse. Gli *specialist*, infatti, fanno parte dell’organico dell’azienda e questo salvaguarda il ritorno economico del business advisor e il suo ruolo principale nella relazione con il cliente. Come dico spesso, il nostro modello è quello di non avere un modello di riferimento, ma ci consideriamo un aggregatore di idee e progettualità per quelle figure professionali che desiderano ottimizzare le loro competenze in qualità di consulenti finanziari, agenti e subagenti”.

Quali sono i prodotti più richiesti dai clienti in questa particolare fase economica?

“Stiamo investendo nel settore della sanità integrativa, attraverso un veicolo che mira a garantire coperture sulla salute, tema che ha riscontrato un forte interesse soprattutto a seguito della pandemia da coronavirus. In quest’ultimo periodo è aumentato anche l’interesse verso il mondo del welfare aziendale, in particolare per quanto riguarda casse di previdenza e mutue.

Stiamo osservando anche un forte interesse per la gestione dell’immensa liquidità ferma sui conti correnti, al quale noi rispondiamo anche attraverso una diversificata offerta di polizze di private insurance e unit linked. Ci tengo a precisare che per offrire un servizio completo in questi casi abbiniamo anche strumenti di *protection* quali polizze caso morte (Tcm) e Long term care (Ltc) che mettono al

Grifo Holding, sei società al servizio dei clienti

Grifo Holding raggruppa alcune società storiche del settore: Asfalia, Asfalia Prime Broker, Argenta, Quadratum. Dal nucleo originale di Asfalia, dedicato alla tutela e alla gestione assicurativa del patrimonio, sono state sviluppate le attività nel brokeraggio assicurativo con Asfalia Prime Broker, quelle specializzate nel ramo danni e nelle soluzioni assicurative per il ramo vita, rappresentate da Argenta, e l’expertise nell’ideazione e creazione di soluzioni innovative, attraverso la società di servizi e di formazione Quadratum. Nel mondo insurtech Grifo Holding è invece attiva attraverso GrifoTech. Le attività sono state raggruppate in due macroaree di business, una dedicata al canale diretto e una al canale istituzionale. È in fase di lancio la sesta società del Gruppo.



riparo da spiacevoli imprevisti i familiari di imprenditori e professionisti.

Inoltre, a seguito dell’incremento dei contenziosi abbiamo sviluppato in esclusiva delle polizze per la tutela legale che sono sempre più richieste”.



BUSINESS ADVISOR

I CONSULENTI DI
GRIFO HOLDING CHE
OFFRONO SOLUZIONI
ASSICURATIVE E
FINANZIARIE

Che rapporto avete con la tecnologia?

“Crediamo molto nella tecnologia e per questo all’interno del nostro gruppo abbiamo dato vita a GrifoTech, una società specializzata nell’insurtech. Nel mondo assicurativo c’è ancora troppa carta, è necessario snellire tutti gli adempimenti e la velocità con cui perfezionare le polizze e la tecnologia aiuta in questa direzione. Mi preme ricordare che in determinati ambiti il rapporto personale è insostituibile, come nel caso del rapporto con gli imprenditori. Collocare online una Rc auto è una cosa, definire una copertura per un’azienda oppure definire insieme il futuro dei figli dei nostri clienti è un’altra. Sono stati fatti dei progressi incredibili per quanto riguarda l’intelligenza artificiale ma finché non ci saranno emozioni artificiali ci sarà ancora un futuro per i consulenti. La capacità di parlare alle persone rimane uno degli aspetti imprescindibili per il nostro lavoro”.