

Nobis Assicurazioni, obiettivo 500 milioni

ADRIANO BONAFEDE, ROMA

Con l'acquisizione di Apulia Vita la compagnia si espande anche nel canale della bancassurance

L'obiettivo di Alberto Di Tanno, fondatore e presidente di Nobis Assicurazioni, è molto ambizioso: raddoppiare l'attuale raccolta premi, intorno ai 250 milioni, portandola a 500. E scalandosi così la classifica delle compagnie italiane, che ora la vede al venticinquesimo posto. «Potremmo salire di due o tre posti», spiega Di Tanno. È davvero un caso quello di Nobis, compagnia nata da un progetto automotive nel 2008 ma con una capacità dimostrata sul campo di crescere e di fare notevoli salti dimensionali in una manciata di anni. Anche con acquisizioni finanziate con aumenti di capitale. Come il recentissimo acquisto di Apulia Previdenza, compagnia vita partner di Swiss Life che oggi ha una raccolta premi di soli 20 milioni ma che alla fine del piano quadriennale, da qui al 2023, dovrebbe arrivare almeno a 150 milioni. O come l'acquisizione di Filo diretto Assicurazioni nel 2016, la compagnia specializzata in assistenza e assicurazioni viaggi.

Oggi Nobis si presenta con due compagnie Nobis Assicurazioni e Nobis Vita (come sarà subito ribattezzata Apulia) e tre divisioni: «Quella Territorio e



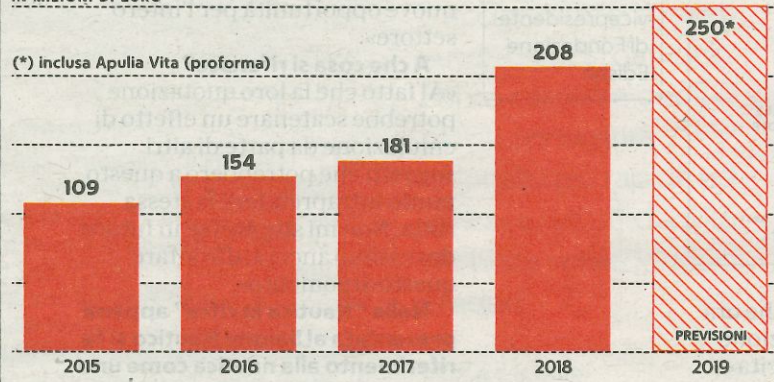
Alberto Di Tanno, fondatore di Nobis

I numeri

LA CRESCITA DEL GRUPPO NOBIS ASSICURAZIONI RACCOLTA PREMI

IN MILIONI DI EURO

(*) inclusa Apulia Vita (proforma)



business - spiega Di Tanno - basata sulle vendite del canale di agenzie plurimandatari e di broker costituito da circa 600 intermediari; quella del Turismo sul canale agenzie di viaggio e tour operator e operatori turistici in genere e quella Automotive sul canale dei dealer, concessionarie, e finanziarie auto».

La storia di Nobis Assicurazioni nasce da un desiderio infantile e da un'intuizione matura. «Quand'ero giovanissimo, mio fratello che era un broker assicurativo mi mandò a prendere dai clienti gli incassi alle scadenze. Io vidi tanti soldi e a mio fratello dissi che questo mestiere era bello perché

si guadagnava tanto. Lui mi spiegò che non erano soldi suoi ma della compagnia, allora pensai che da grande avrei voluto fare la Compagnia».

Ma la strada imprenditoriale di Alberto Di Tanno non era questa, almeno all'inizio: infatti il primo ingresso nel mondo del lavoro avvenne aprendo una concessionaria di auto. Adesso, il suo Gruppo Intergea ha 25 concessionarie, per un totale di 84 punti vendita, e 17 mandati dal 75 per cento delle case automobilistiche. «Ma è stato proprio da questa esperienza, fatta di un contatto quotidiano e non una tantum con il cliente, che è nata l'idea di creare una compagnia d'assicura-

zione che accompagnasse l'automobilista e creasse dei prodotti specifici per i concessionari». Per otto anni a partire dal 2008, anno di nascita della compagnia, la società di Di Tanno va avanti per crescita organica, poi con l'acquisizione di Filo diretto nel 2016 e nel 2019 con Apulia, la spinta verso altri settori e lidi.

La sfida più grande, adesso, è sul Vita, dove Di Tanno conta di far decollare i premi nei prossimi quattro anni, dagli attuali 20 a 150 milioni. In che modo? «Facendo accordi di bancassurance con piccole e medie banche locali. E, naturalmente, puntando sulle capacità dei nostri agenti e broker».

Il fondatore di Nobis Assicurazioni, pur crescendo in maniera sostenuta, è sempre voluto rimanere con i piedi per terra: «Abbiamo chiuso fin dal primo anno i bilanci in utile», racconta con orgoglio. «E nonostante le acquisizioni, finanziate con aumenti di capitale (per l'ultima, Apulia, sono stati messi a disposizione 5 milioni di euro), siamo sempre stati attenti e saremo sempre attenti ai parametri patrimoniali: oggi il Solvency ratio è del 150 per cento, mentre l'obiettivo del consolidato è di 145». Per gestire la crescita dell'attività, sia organica che per vie esterne, i dipendenti salgono anno dopo anno e oggi sono a 220, «con tanti giovani che si integrano benissimo».