

Il gruppo, in cui è entrato il fondo Pollen Street, chiude il bilancio 2022-2023 con fatturato in crescita del 56% a 24 milioni

Il broker Wide prepara 200 mln per crescere in Italia

DI ANNA MESSIA

La volontà è scalare rapidamente la classifica delle società di brokeraggio assicurative italiane facendo leva sull'innovazione tecnologica. Per riuscire nell'intento Wide Group, compagnia insurtech nata nel 2016 per volontà di tre giovani manager del settore (Gianluca Melani, Gerardo di Francesco e Matteo Barbini), ha dalla sua una disponibilità di cassa di 200 milioni di euro, che potrà essere utilizzata per operazioni di m&a ma anche per nuovi investimenti in innovazione. Lo scorso agosto nel capitale di Wide è entrato il fondo di private equity inglese Pollen Street, tra i principali investitori europei specializzati in financial services, con oltre 5 miliardi di euro in gestione. L'ingresso ha dato spinta ai piani di Wide, con i tre manager che restano saldamente al timone co-

me azionisti di maggioranza, ma con nuove risorse per crescere. Il gruppo ha appena approvato il bilancio 2022-2023 (chiuso il 30 aprile) con un fatturato di 24 milioni di euro. «Si tratta di un tasso combinato annuo di crescita nel triennio 2020-2023 del 31% circa, il 56% in più rispetto al dato di aprile 2022», dice Melani a MF-Milano Finanza. «Nonostante la decisione di aprirsi al mercato sia avvenuta nel 2021, ossia durante la pandemia, e in seguito il mercato sia stato influenzato dalla crisi delle big tech e dalle guerre, lo sviluppo è stato sorprendente; siamo arrivati a 160 milioni di premi intermedia-

ti e a 330 risorse che lavorano per Wide, tra cui 160 broker», aggiunge. Ad ottobre scorso Wide ha chiuso due operazioni di sviluppo. Una con la Mida di Milano («storico broker in cui operano Davide Arculeo e Stefano Agnesi», spiega l'amministratore delegato Melani) e l'altra con Pico di Bologna, assicuratore del credito specializzato in piccole e medie imprese che ha deciso di associarsi a Wide. La sensazione però è che le operazioni di aggregazione siano solo all'inizio e del resto nel comparto dei broker continua a esserci fermento. Il nome di Wide, secondo quanto risulta a MF-Milano Finanza, sarebbe per esempio tra quelli che

avrebbero studiato il dossier su Gb Sapi, storico operatore del mercato del brokeraggio in cerca di acquirenti. «L'elemento premiante del nostro modello è il fatto che siamo in equilibrio economico fin da quando siamo partiti, aspetto che si è rivelato vincente nella fase di crisi delle fintech e ancora di più con il rialzo dei tassi d'interesse», sottolinea Melani, aggiungendo che la crescita del fatturato sta proseguendo in questi mesi a un ritmo sostenuto. «Ad oggi abbiamo raggiunto commissioni per circa 32 milioni di euro e continuiamo il nostro percorso di sviluppo investendo e reinvestendo i profitti generati in tecnologia e persone». Gli obiettivi per il futuro? «Vogliamo crescere in maniera profittevole e arrivare nel giro di quattro o cinque anni a un fatturato vicino a 100 milioni di euro, ma faremo un passo alla volta», assicura Melani. (riproduzione riservata)



Gianluca Melani

