

# “AssicuraRe”, il broker assicurativo del gruppo Gabetti

**Obiettivo: raggiungere nei prossimi 3 anni il 30% dei clienti delle società del Gruppo, con almeno 25.000 coperture assicurative annesse a intermediazioni immobiliari/credizie**

**L** Gruppo Gabetti ha oggi la sua linea di brokeraggio. Ha infatti recentemente dato vita ad “**AssicuraRe**”, la nuova società di consulenza assicurativa con polizze specifiche per il “property e la famiglia”, dedicata alle reti Gabetti Franchising, Grimaldi e Professionecasa, nonché alle altre società del Gruppo come Gabetti Home Value, Santandrea, Gabetti Lab e Monety.

L'obiettivo è garantire ai clienti del Gruppo una consulenza assicurativa volta a proporre loro le migliori polizze per l'immobile, il mutuo, la locazione, la famiglia, ma anche aprirsi al resto del mercato.

A guidare la nuova Società sarà **Antonio Esposito**, già formatore e consulente allo sviluppo del business con delega ai servizi assicurativi in Monety (società del Gruppo Gabetti specializzata in mediazioni creditizie) e che vanta un'esperienza ventennale nell'ambito finanziario-assicurativo.

“AssicuraRE rappresenta un'opportunità per tutte le società del gruppo; il broker assicurativo ha al proprio interno esperienze e competenze trasversali tali da gestire al meglio il risk management. Per il Gruppo Gabetti rappresenta un valore assoluto che consentirà di affrontare qualsiasi esigenza assicurativa interna, con particolare attenzione all'adeguatezza delle coperture e alla convenienza economica che impatterà favorevolmente anche sui costi. Valorizzeremo, tra l'altro, anche le opportunità di business collegate al settore

condomini, alle costruzioni edilizie e a tutto l'ambito dell'efficientamento energetico. Come ben sappiamo il tema della protezione dai rischi offre una grande opportunità per tutti gli attori del business”.

Prosegue Esposito: “Tre gli ambiti su cui lavoriamo: l'offerta di prodotti abbinati a finanziamenti e mutui della rete creditizia, l'offerta di prodotti per soddisfare le richieste dei clienti delle reti immobiliari e l'offerta al resto del mercato. Con la nascita di AssicuraRE, vogliamo presentarci come l'unico broker specializzato nell'ambito real estate, che soddisfa le esigenze di tutelare gli immobili e anche le famiglie che li abitano e nell'arco dei prossimi anni vogliamo diventare il punto di riferimento. Lavoriamo con le maggiori compagnie assicurative con cui abbiamo studiato ad hoc prodotti destinati alle esigenze dei nostri clienti. La nostra esperienza nell'ambito dell'abitare abbinata alla loro garantisce un prodotto a valore aggiunto. Sicuramente ci specializzeremo nel ramo vita e ramo danni: parlando dei prodotti assicurativi dedicati alle famiglie, abbiamo già soluzioni molto competitive per la tutela dai rischi più severi come l'invalidità permanente legata a malattie e infortuni, il decesso e anche la perdita del lavoro”.

La nuova Società si occuperà quindi di tutto ciò che riguarda il mondo assicurativo in relazione al settore del Real Estate: polizze a protezione delle famiglie che sottoscrivono mutui, polizze per la locazione protetta, polizze a copertura dei rischi sulle donazioni, fidejussioni per le caparre confirmatorie, polizze CAR e decennali postume, nonché prodotti innovativi con una forte componente tecnologica legati alla casa e alle famiglie.



# AssicuraRE



Antonio Esposito  
amministratore delegato AssicuraRE

“Il mercato assicurativo riferito al residenziale ha un grosso potenziale, considerato che il 75% delle famiglie italiane è proprietario della casa in cui vive e che il patrimonio immobiliare del Paese è in gran parte vetusto, con 9/11 milioni di unità in classe F G. Inoltre le nuove esigenze abitative indotte dalla pandemia hanno aumentato la sensibilità nei confronti della propria abitazione, non solo in termini di comfort, ma anche di sicurezza - precisa **Antonio Esposito, amministratore delegato di AssicuraRE** - I numeri irrisori di copertura sulle proprietà fotografano bene la situazione: secondo i dati Ania, nonostante i rischi idrogeologici e sismici a cui è sottoposta buona parte dell'Italia, solo poco più del 3% delle case ha attiva una polizza contro le calamità naturali, salvo le polizze incendio necessariamente sottoscritte con i mutui. Di fatto l'intero patrimonio immobiliare italiano è fortemente carente di adeguate garanzie assicurative e ciò non è giustificabile dal momento che l'immobile rappresenta per le famiglie italiane la forma più rilevante di investimento della ricchezza accumulata durante tutta la vita”.  
L'obiettivo di AssicuraRe è quello di posizionarsi come broker assicurativo di riferimento specializzato nel Real Estate, raggiungendo il 30% di penetrazione rispetto al mercato captive con almeno 25.000 coper-

ture assicurative annesse a intermediazioni immobiliari/credizie nei prossimi 3 anni. Sono programmati investimenti per la nuova identity della società per cui è previsto un nuovo brand commerciale e un piano di comunicazione a supporto, oltre alla selezione di partner da iscrivere in sezione E del RUI per la gestione e il coordinamento delle richieste generate.

“AssicuraRE nasce dalla collaborazione con la rete creditizia di Monety e con le reti immobiliari Gabetti, Grimaldi e Professionecasa - specifica Esposito -. Già da oltre 4 anni esiste una divisione assicurativa interna che ha prestato assistenza formativa e commerciale alle reti e finora ha risposto a specifiche esigenze legate alla mediazione creditizia con i mutui casa e alla vendita e locazione. La decisione di dar vita ad AssicuraRE è stata maturata già da diverso tempo, quando ci siamo resi conto che in Italia mancava una vera e propria cultura dell'assicurazione legata alla casa e intendiamo sensibilizzare i cittadini a proteggersi da eventi gravi che potrebbero compromettere la loro famiglia e il loro patrimonio. Una grande novità sarà l'offerta di servizi aggiuntivi di valore, come ad esempio il job coaching, un aiuto concreto per rilanciarsi nel mondo del lavoro dopo il licenziamento e anche il care manager, un servizio di assistenza a domicilio dedicato al lavoratore autonomo in difficoltà per motivi di salute. I servizi aggiuntivi caratterizzeranno parte della nostra offerta: oltre a tutte le più importanti prestazioni a tutela di imprevisti severi, proseguirà la nostra attenzione anche alle piccole esigenze. A tal proposito, abbiamo pensato di offrire a ogni cliente delle agenzie immobiliari un servizio di assistenza che preveda, ad esempio, un artigiano sempre a disposizione per risolvere velocemente fastidiosi imprevisti, come il restare fuori casa perché si è semplicemente rotta la serratura”.

#### **L'importanza di promuovere una cultura assicurativa**

L'Italia è il fanalino di coda in Europa per spesa assicurativa procapite: spende meno di un terzo a confronto di nazioni come la Francia e la Germania, eppure è tra i Paesi più vulnerabili agli eventi climatici, idrogeolo-

**AssicuraRE nasce dalla collaborazione con la rete creditizia di Monety e con le reti immobiliari Gabetti, Grimaldi e Professionecasa**

gici e sismici. Per esempio, in tema di polizze casa, il rapporto premi (escluso auto)/Pil è dell'1,1% contro una media europea del 2,8%. Mediamente un italiano spende 300 euro l'anno in assicurazioni (sempre escluso auto), contro una media europea di 937 euro (dati Ania). Eppure, secondo i dati di un recente sondaggio Ivass, il 44% degli italiani proprietari di immobili

teme i terremoti, il 38% le fughe di gas, il 30% gli incendi, il 23% le perdite d'acqua e il 18% i cortocircuiti. Ciò nonostante, solo il 13% degli italiani ha una polizza contro le calamità naturali, il 16,8% contro incendi e scoppi, il 32% ha una polizza casa.

“Gli italiani credono nel ruolo sociale assistenziale del Paese anche se spesso, in occasione di ripetute calamità naturali come alluvioni o terremoti, lo Stato stesso non è riuscito ad assistere completamente la popolazione colpita. Coloro che acquistano una casa, spesso ricorrendo a un mutuo e rinunciando per tanti anni a una fetta importante del proprio reddito, rimangono incredibilmente insensibili ai rischi che circondano la propria famiglia e abitazione. Anche i rischi che riguardano la persona possono minare la serenità e il benessere della famiglia, eppure in pochissimi agiscono con coperture assicurative adeguate” commenta Antonio Esposito.

Sempre restando sul versante casa, sappiamo che il patrimonio immobiliare italiano è obsoleto. Dei 12,2 milioni di edifici residenziali censiti dall'Istat, 7,2 milioni (il 60%) sono stati costruiti prima del 1980 e ben 5,2 milioni (42,5%) hanno più di 50 anni. Per citare un esempio: solo negli ultimi dieci anni, tra il 2012 e il 2022, si sono verificati ben 10 terremoti di magnitudo superiore a 5, eppure le coperture assicurative contro le calamità naturali interessano solo il 13% dei proprietari di abitazioni. Vi è quindi una forte discordanza tra i timori dagli italiani e il loro comportamento effettivo in materia di prevenzione. Ciò dipende dalla mancanza di quella

**“Gli italiani sono consapevoli dell'importanza di stipulare polizze assicurative per prevenire rischi e calamità, sia sulla casa sia sulla persona”**

che chiamiamo cultura assicurativa.

Interessante a tal proposito l'analisi redatta da Ivass dal titolo “Conoscenze e comportamenti assicurativi degli italiani” a cura del Professore Riccardo Viale.

Secondo tale analisi, la conoscenza assicurativa media degli italiani è di 30,4 su una scala da 0 a 100.

Gli indici sulla conoscenza di base e sulla conoscenza dei prodotti assicurativi mostrano punteggi poco incoraggianti: la conoscenza di base si attesta su 40,6 e la conoscenza dei prodotti assicurativi su 20,1. La situazione appare più critica per le donne, rispetto agli uomini. Le donne, infatti, raggiungono un punteggio medio di 32,5 (rispetto al 49,3 degli uomini) sulla conoscenza base, e un punteggio di 18,5 (rispetto a 22,4 degli uomini) per quanto riguarda la conoscenza dei prodotti assicurativi.

All'interno delle varie fasce d'età, si assiste a un incremento della conoscenza oltre i 35 anni e a un successivo decremento a partire dai 65 anni in poi. Significative sono anche le differenze tra le diverse aree geografiche, con una conoscenza più bassa al Sud e nelle Isole, rispetto al resto d'Italia. La conoscenza sembra anche essere influenzata dal titolo di studio: a una maggiore scolarizzazione sono infatti associati punteggi più alti sia sulla conoscenza di base, sia su quella dei prodotti.

Interessante anche il dato Ivass di valutazione della logica assicurativa, ovvero la capacità deduttiva di derivare conclusioni corrette da premesse concettuali conosciute, che si attesta su un livello di 63,7 (su una scala da 0 a 100). Come si specifica nella ricerca “Ragionando sulle polizze malattia, sulle polizze con franchigia, sulle polizze RC Auto, gli intervistati hanno quindi avuto l'opportunità di dimostrare di saper cogliere, o meno, che al crescere del rischio assunto dalla assicurazione tendenzialmente aumenta il premio richiesto al cliente e che, quindi, anche nelle situazioni di valutazione e acquisto di un prodotto assicurativo, i due concetti devono essere ponderati integrativamente”.

“Gli italiani sono quindi consapevoli dell'importanza di stipulare polizze assicurative per prevenire rischi e calamità, sia sulla casa sia sulla persona, ma manca una vera e propria cultura del prodotto assicurativo - specifica Esposito -. Forse il Paese è rimasto legato all'immagine dell'assicuratore come commerciale, come colui che “cerca di venderti qualcosa”, ma non si sa bene che cosa. Ecco, quindi, che diventa centrale la figura del consulente assicurativo, che deve porsi come un vero e proprio sostegno per le famiglie e i patrimoni familiari. Non solo, si parla ormai da anni di diffondere la cultura finanziaria all'interno delle scuole, sarebbe utile se in questi piani formativi fossero date alcune nozioni base anche sul mondo assicurativo”. ■