INSURANCE Daily

MERCOLEDÌ 14 FEBBRAIO 2018 N. 1279

NEWS

Res, il fatturato supera i dieci milioni di euro

Il gruppo entra nel marketing digitale applicato al data science. Dal 2019 al 2021, i nuovi investimenti porteranno a raddoppiare il giro di affari

Obiettivo 20 milioni di fatturato entro il 2021. La strategia di crescita di **Res** prosegue a gonfie vele: il gruppo oggi è costituito da otto società, ognuna con una propria specializzazione. È il risultato di un piano di sviluppo iniziato nel 2014, con una pianificazione di sette anni. Il primo traguardo è stato raggiunto: raddoppiare il fatturato che oggi supera i 10 milioni euro. Per l'anno in corso, il presidente **Marco Bonelli** prevede il consolidamento del gruppo per poi tornare a investire nel 2019. "Siamo nella fase di analisi del mercato per trovare i partner giusti, ma già nel secondo semestre prenderemo i primi contatti per finalizzare gli investimenti del prossimo anno", dice Bonelli a Insurance Daily. Il presidente tiene il massimo riserbo sulle prossime mosse di mercato, anche se al momento esclude nettamente il settore *insurtech*. Più chiaro invece il piano di riorganizzazione. "Vorrei che ciascuna società del gruppo possa sentirsi libera di esprimersi nel mercato: i soci devono specializzarsi e differenziarsi in modo netto, in modo da non sovrapporsi, per ridurre il rischio di interferenze tra loro e migliorare le sinergie" ci dice Bonelli che vede nell'internazionalizzazione il passo finale dello sviluppo di Res. "Vogliamo che l'imprenditore abbia sia il ruolo di manager della propria impresa, quello di socio del gruppo, in modo che possano essere valorizzate le specifiche competenze", continua il presidente. In questa prospettiva, il gruppo che commercializza software, servizi e consulenza di enterprise management ha appena annunciato di aver acquisito l'intero business di **Freedata**, società milanese di digital marketing. Nasce così **Res Freedata**, una realtà tutta italiana di marketing digitale applicata al data science. Per il prossimo futuro, resta alta l'attenzione verso il mondo delle start up, anche se Bonelli non nega criticità. "I giovani in Italia non sanno valutare gli investimenti per l'inizio di un'attività sul mercato. Spesso ci chiedono finanziamenti che sono lontanissimi dalle vere esigenze imprenditoriali. Così, quando proponiamo investimenti che ci portino ad acquisire la maggioranza del capitale delle società innovative, i giovani rifiutano perché ragionano come dei comuni dipendenti e non sono disposti a rischiare di perdere il proprio compenso se l'attività non dovesse andare come previsto", conclude Bonelli.

Alessandro Giuseppe Porcari

AGENTI

Idd, Anapa scrive al Mise per chiedere chiarimenti

Nella missiva l'associazione elenca una serie di osservazioni relative alla bozza di recepimento della direttiva



Vincenzo Cirasola

Anapa Rete ImpresAgenzia ha scritto una missiva al ministero dello Sviluppo economico (Mise) contenente le proprie osservazioni relative alla bozza di recepimento della Idd e sul suo impatto sul mondo e sull'attività di intermediazione. L'associazione, in un comunicato, sottolinea alcuni elementi su cui più di altri è necessario fare chiarezza. In primis, la costituzione di un nuovo organismo per la gestione del Ruir (sul quale già nel 2014 Anapa si era espressa negativamente). Altro punto riguarda il principio della *hard disclosure* secondo il quale dovrebbero essere esplicitate le provvigioni di tutti i rami, e su cui Anapa ha ribadito la propria contrarietà sostenendo tra l'altro l'eccesso di delega del Mise; altri chiarimenti sono stati chiesti relativamente alla modifica sostanziale dell'impianto sanzionatorio e alla modifica dell'attuale sistema di pagamento dei premi, che prevedendo la rimessa diretta in capo all'impresa, comporterebbe criticità notevoli e sostanziali disparità di trattamento in capo agli intermediari.

"Nonostante siamo in attesa di conoscere il testo approvato con le necessarie modifiche e la conseguente revisione del Cap – ha spiegato il presidente dell'associazione, **Vincenzo Cirasola** – manteniamo alto il nostro livello di allerta e abbiamo tempestivamente inviato le nostre osservazioni al Mise su quegli aspetti che a una prima lettura destano maggior preoccupazione. Ci impegneremo nel dialogo con le istituzioni affinché si realizzi un *level playing field* che, nel rispetto della tutela dei consumatori e della libera concorrenza, ponga tutti gli intermediari sullo stesso piano rendendo i distributori soggetti alle medesime regole".

B. M.

Insurance Daily
Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it
Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano
T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it
Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it
Supplemento al 14 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577