

SPECIALE IL MONDO ASSICURATIVO SI EVOLVE

Riccardo Cervelli

UNA STORIA ITALIANA

Valandro Group, c'è la matrice familiare alla base del successo

Il gruppo include la maggiore agenzia Axa nel servizio alle aziende, due broker e una società digitale per la mobilità

Un gruppo di intermediazione che si posiziona tra le prime realtà assicurative italiane, con un giro d'affari consolidato di oltre 61 milioni, 60 dipendenti e 25 collaboratori con mandato in esclusiva. Il gruppo si distingue sia per essere un'eccellenza nei business assicurativi tradizionali sia per il presidio e il lavoro svolto nei settori innovativi del mercato *insurance*. Non parliamo di una multinazionale di importazione, ma di un gruppo italiano a matrice familiare: Valandro Group.

Il gruppo nasce ufficialmente nel 2012 a Vigevano. A fondarlo Quirino Valandro, classe 1947, origini trentine, una carriera accelerata da una personalità dinamica, carismatica, ma soprattutto da una visione strategica chiara e distintiva. Come molti imprenditori di successo, inizia la sua attività da solo e dal basso. Nel

1969, ricopre il ruolo di produttore della compagnia Alleanza Assicurazioni ad Abbiategrasso (Milano) poi, nel 1970, è ingaggiato dalle Compagnie Riunite di Assicurazioni, che gli affida la responsabilità della zona di Vigevano (Pavia). È così che nasce la ditta individuale Quirino Valandro, destinata a un rapido sviluppo in tutto il territorio nazionale: un successo figlio sì della grande determinazione ma, soprat-

tutto, della profonda conoscenza di ciascun elemento della società. Nel 1993, le Compagnie Riunite di Assicurazioni vengono acquisite dal grande gruppo assicurativo francese Axa e, nel giro di pochi anni, la ditta individuale Quirino Valandro, fortificata dalla presenza di un partner di livello internazionale, diventa una delle più grandi agenzie italiane.

Nel 2012, Quirino fonda «Va-

landro Group» con l'obiettivo di trasformarlo in un grande gruppo di aziende guidato totalmente dalla famiglia, composta dai figli, Laura, Igor e Thomas, i quali vi lavorano attivamente. È anche grazie al loro ingresso, a seguito del completamento degli studi e della formazione assicurativa e professionale, prima svolta in grandi aziende assicurative esterne, e solo dopo all'interno dell'attività di famiglia, che

il gruppo cresce e si rinnova, evolvendosi sia da un punto di vista tecnologico che dal punto di vista strutturale. Ognuno di loro assume, nel tempo, responsabilità ben delineate in azienda, contribuendo con competenza sul piano tecnico e con creatività su quello commerciale.

«Oggi - spiega Quirino Valandro - il gruppo è composto dalla originaria agenzia Axa, da una società di brokeraggio a Milano, «Trust srl», da un'ulteriore società di brokeraggio, focalizzata sui servizi assicurativi per il mondo *mobility*, «Fit2You» (entrambe guidate da Carlo Pertuso) e da una società di informatica, «Air - Connected Mobility». Queste ultime due sono nate nel 2014 per iniziativa di mio figlio Igor. L'agenzia Axa è la prima nel mercato italiano per il servizio rivolto a tutto il segmento di offerta relativo alle aziende. Per molti anni, il cavallo di battaglia dell'agenzia sono state le banche, alle quali fornivamo tutte le coperture specializzate. Con l'arrivo delle grandi fusioni, il numero di questi clienti è significativamente diminuito. Nel frattempo, però, grazie al prestigio guadagnato negli anni, è cresciuto molto il mercato delle aziende. In questo ambito sono presenti, come clienti, primarie società italiane e multinazionali, alcune di esse quotate in Borsa. Un altro ramo assicurativo che vediamo crescere, in particolar modo dopo la pandemia, che ha risvegliato molto l'attenzione, è quello della «Salute», dove Axa, per qualità, è leader di mercato. Oggi siamo soddisfatti dell'andamento economico del gruppo e, dopo un ottimo 2021, vedo una forte crescita per il 2022».

Nel prossimo triennio il gruppo si attende di proseguire la crescita, mantenendo sempre il focus sulle industrie, ma senza tralasciare in alcun modo i settori emergenti.

Origini

Il gruppo nasce ufficialmente nel 2012 a Vigevano (Pv). A fondarlo è Quirino Valandro, classe 1947, trentino, una carriera accelerata soprattutto grazie alla forte personalità e alla visione strategica chiara e distintiva

Struttura

Valandro Group è ora un grande gruppo di aziende guidato totalmente dalla famiglia: con Quirino, i figli Laura, Igor e Thomas, i quali vi lavorano attivamente, ciascuno con una responsabilità ben delineata

Salute

La pandemia da Coronavirus ha avuto, tra gli effetti, quello di risvegliare molto l'attenzione della clientela sul tema della salute, ramo assicurativo che vede Axa, per qualità, nel ruolo di leader di mercato

CONTINUITÀ

Quirino Valandro con i figli (da sinistra) Igor, Laura e Thomas, tutti impegnati all'interno della grande realtà



FIT2YOU

Prodotti online con le migliori compagnie. Servizi innovativi per il mondo automotive

La nascita di «Fit2You Broker», nel 2014, è stata un'ulteriore conferma della capacità di Valandro Group di allinearsi alle richieste di mercato e clienti con proposte solide, ma al contempo all'avanguardia. «Una dimostrazione - sottolinea Igor Valandro, azionista di maggioranza di «Fit2You Broker» - che siamo un'azienda familiare che lascia spazio all'innovazione».

«Fit2You», della quale è amministratore delegato Carlo Pertuso, si propone come intermediazione di servizi assicurativi per il mondo *automotive*: *fleet*, *dealer* e privati. Si tratta di un broker digitale, un modello imprenditoriale diverso da quello di un'agenzia che vende i prodotti di una compagnia, dalla quale riceve provvigioni. Un broker è un'entità terza che lavora sia per i clienti finali sia per i partner, in un'ottica di consulenza e di tramite commerciale a valore aggiunto. Grazie a questa caratteristica, un broker può stringere partnership con le compagnie e con i fornitori di servizi che reputa più adatti per soddisfare le più specifiche e innovative esigenze di singoli clienti o - sempre più spesso - gruppi di clienti con esigenze affini (*affinity market*).

«Fit2You Broker», infatti, offre una *suite* completa di servizi assicurativi acquistabili *online* grazie alla sua esclusiva licenza per la vendita in



e-commerce di prodotti *insurance* e, oltre a tradizionali RC auto e polizze CVT, è sempre impegnata nello sviluppo di nuovi prodotti.

Attualmente, «Fit2You» ha collaborazioni con primarie compagnie, quali Axa Assicurazioni, Allianz Viva, UCA, Tua Assicurazioni, Sogessur (Société Générale). Tra i partner di servizi troviamo i migliori marchi di riparazione. Il modello di business si basa sull'obiettivo di guidare la trasformazione digitale del mondo assicurativo grazie a un uso analitico dei dati, non solo *insurance*, ma derivati da altre fonti, quali l'IoT, per dotarsi di metriche e parametri sempre più all'avanguardia.

RCer

AIR-CONNECTED MOBILITY

Tecnologie digitali, obiettivo è migliorare la mobilità personale, aziendale e cittadina

A VIGEVANO Il quartier generale di Valandro Group si trova a Vigevano, in provincia di Pavia. Tante le attività e numerosi i servizi offerti

famiglia sia presso altre prestigiose società assicurative. Le due realtà hanno unito il *know-how* tecnologico e verticale relativo al mondo IT, *automotive* e assicurativo nella versatile piattaforma integrata di Big Data e analytics gestita dal Datalab condiviso.

«Unendo competenze e dati assicurativi di «Fit2You» con i dati acquisiti tramite *Internet of Things* e Big Data, le due società hanno creato un Datalab comune in cui è possibile analizzare e rielaborare dati sui veicoli, il traffico e la mobilità urbana per effettuare analisi e simulazioni innovative», aggiunge Igor Valandro. «Air Connected Mobility» ha così messo a punto un'offerta di soluzioni per vari settori: da «MyApp», per tenere sotto controllo lo stato di salute dell'auto e geolocalizzarla, e «MyInsurance», per personalizzare le polizze, a «MyFleet» (*fleet manager*), «My Garage» (*dealer*), «MyGov» e «Move-In» (concretizzare e ottimizzare i processi decisionali delle nascenti *smart cities*) e «MyPrice» (aiutare i dipartimenti di *remarketing* a fornire informazioni per quotare un'auto usata, analizzando indicatori di *pricing* e sfruttando dati da diverse fonti).

RCer