

LA NUOVA BUSINESS UNIT DI FARAD IN ITALIA

# SEGNALE DI MATURITÀ

Nicoletta Garola spiega a WSI le strategie di crescita di Farad Insurance Broker Italia

A CURA DI WALL STREET ITALIA

Farad Group, gruppo internazionale indipendente specializzato nell'offerta di servizi B2B in ambito assicurativo e finanziario attraverso una piattaforma multiservizi proprietaria, consolida la sua presenza in Italia mediante la nascita di Farad Insurance Broker Italia srl. Un segnale di attenzione per il mercato del Belpaese, che negli ultimi anni ha registrato tassi di crescita elevati ma che offre ancora interessanti opportunità di espansione.

A guidare la divisione italiana, che prosegue l'esperienza positiva della succursale aperta nel 2013, è Nicoletta Garola che ha avuto un ruolo importante nel guidare l'espansione di Farad Group negli ultimi sei mesi. "La nascita di Farad Insurance Broker Italia è un segnale di maturità – ha spiegato l'amministratore delegato a WSI – sia della nostra presenza nel paese che del mercato italiano delle polizze vita. Il segmento delle polizze vita finanziarie, infatti, è ben sviluppato in Italia ma offre ancora spazi di sviluppo ampi sulla clientela private le cui esigenze sono più elevate e diversificate. I clienti private richiedono un servizio di elevato valore che sia attento alle necessità del singolo individuo o della singola famiglia e non standardizzato. Si tratta per la maggior parte di professionisti affermati o imprenditori il cui tempo ha un valore molto elevato e che necessitano che il servizio sia portato verso di loro e non viceversa". Per spiegare meglio il concetto Nicoletta Garola ricorre a un esempio mutuato dall'esperienza sul campo: la visita medica, che viene obbligatoriamente effettuata nel momento in cui si vuole stipulare una polizza vita o sanitaria, può essere effettuata al domicilio dell'assicurato e non in strutture preposte.

"Questa domanda di qualità non ha finora trovato



Nicoletta Garola, amministratore delegato di Farad Insurance Broker Italia

## 450

LA RACCOLTA ITALIANA DI FARAD GROUP NEL 2021, IN MILIONI DI EURO

risposta in un'offerta adeguata – riprende l'amministratore delegato di Farad Insurance Broker Italia –. Per questo concentrerò le mie energie allo scopo di rendere ancora più efficace il servizio offerto alla clientela sia istituzionale che privata. L'obiettivo di sviluppo aziendale per il prossimo biennio è quello di puntare a una crescita organica e non organica con una nuova raccolta di un miliardo di euro di asset. Finora in Italia siamo cresciuti con un ritmo del 20% annuo circa e contiamo di proseguire su questi livelli".

Farad Group ha chiuso il 2021 con risultati record nei due principali settori di sviluppo, l'assicurativo vita e l'asset management sostenibile, raggiungendo 2,4 miliardi di euro di masse gestite mentre la divisione italiana ha registrato una raccolta di 450 milioni di euro, raddoppiando gli accordi istituzionali con realtà sia nazionali che internazionali attraverso il modello banca-broker, di cui è stata precursore nel 2009. L'espansione delle attività di Farad Insurance Broker Italia avverrà, come spiegato da Nicoletta Garola, sia per linee esterne che per linee interne. "In particolare verrà posta molta attenzione nella selezione dei partner che vorranno lavorare con noi nell'offerta di quei servizi che sono parte e completamento dell'accensione di una polizza, come servizi fiscali, medici, di consulenza finanziaria ed ereditaria".