

IL COLOSSO USA AVREBBE OFFERTO A GVFIN 25 MLN PER IL 100% DEL BROKER. UN MESE PER TRATTARE

Aon in esclusiva su Rasini Viganò

Il gruppo guidato in Italia da Clavarino vuole continuare l'espansione per linee esterne. In gara c'era anche Intermedia

DI FABRIZIO MASSARO

L'americana Aon tratta in esclusiva con gli eredi di Giorgio Viganò, morto lo scorso gennaio a 70 anni, per rilevare il 100% del broker assicurativo Rasini Viganò (Rva), una delle più importanti società indipendenti del settore in Italia che vanta fra l'altro come clienti la Fininvest e la Regione Lombardia.

A ridosso di ferragosto il colosso americano rappresentato in Italia da Carlo Clavarino, country manager e ad di Aon Italia, ha effettuato un'offerta non vincolante mettendo sul piatto circa 25 milioni e battendo la concorrenza degli altri pretendenti rimasti in gara e ammessi alla fase conclusiva, cioè la Intermedia Finance di Giovanni Consorte, che pure nel 2008 aveva rilevato la Norman Broker proprio dalla Rasini Viganò, e un fondo pensione tedesco. L'offerta di Consorte, che valutava il broker in una forchetta inferiore ai 20 milioni, è stata accantonata, e così successivamente quella dell'altro pretendente. Aon adesso ha circa un mese di tempo, più o meno fino a metà settembre, per portare avanti la trattativa sul prezzo finale e sulle condizioni di vendita. Qualora la trattativa con la GvFin, finanziaria della famiglia Viganò, dovesse saltare, riprenderanno i colloqui con gli altri candidati. A curare gli interessi dei Viganò è l'advisor Partners, la società di consulenza presieduta da Angelo Provasoli in cui opera come vicepresidente anche Sandro Salvati, già ai vertici di Toro e di Alleanza.

L'offerta degli americani è superiore al fatturato del broker italiano, stabile nel 2009 attorno ai 20 milioni. Ma secondo alcune indiscrezioni su Rva peserebbe un'incognita legata al portafoglio di clienti, vincolati da contratti solitamente di durata annuale, in quanto sbilanciato sui due più blasonati, appunto la famiglia Berlusconi e la Regione Lombardia, oltre che su Rai, Ter-

na e Popolare di Vicenza. Questa particolarità avrebbe reso più delicata la posizione (e dunque più bassa l'offerta) di un pretendente dall'indubbio peso politico come Consorte, sebbene ai tempi di Hopa la Fininvest e l'Unipol guidata dall'ingegnere fossero soci stabili nella merchant bank bresciana di Emilio gnutti.

La decisione di vendere è stata presa dalla famiglia nei mesi scorsi, dopo che per un breve periodo era sembrato che gli eredi volessero mantenere la presa sul gruppo, tanto è vero che alla presidenza era stato nominato il fratello di Giorgio Viganò, Enrico. Poi la svolta

con l'insediamento di un nuovo presidente, Giuseppe Faina, manager di lungo corso della Rva. A gennaio era invece stato chiamato come amministratore delegato il quarantacinquenne Luca Franzì, già braccio destro di Giorgio Viganò.

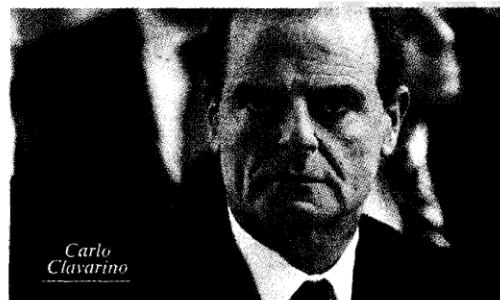
Si prepara così a uscire di scena anche la famiglia del cofondatore della società di brokeraggio assicurativo, creata 50 anni fa insieme con Alessandro Rasini, membro della famiglia proprietaria della Banca Rasi-

ni (l'istituto che accompagnò le prime mosse imprenditoriali di Silvio Berlusconi), scomparso tre anni fa a 88 anni.

Aon Italia, nata dall'acquisizione della Nikols di Letizia Moratti nel 1999, è interessata a Rva per l'opportunità che le offre di continuare a crescere per linee esterne. È una politica perseguita con decisione da Clavarino (appena nominato cavaliere del lavoro) dal 2008: Aon Italia ha rilevato i broker captive di Unicredit, Intesa Sanpaolo, Bnl e di Veneto banca (Clarif-

Broker, lo scorso giugno), puntando al settore del brokeraggio bancario, ma anche gli asset di altri operatori privati come Romagnoli. Nel 2009 Aon Italia ha chiuso con un giro d'affari di 133,6 milioni di euro (+4%) con un ebitda di 39,5 milioni (+7%), grazie anche all'acquisi-

zione di clienti importanti come Eni, Saipem, Ferrari e Ferrero. (riproduzione riservata)



Carlo Clavarino