

INTELLIGENT CONSULTING IN INSURANCE

INTERVIEW WITH CARLO DE SIMONE, CEO OF EUROPEAN BROKERS INSURANCE, TO LEARN ABOUT THE LATEST INNOVATIONS BROUGHT BY THE CONCRETE, CUTTING-EDGE STRENGTH OF HIS COMPANY, A REFERENCE POINT IN INSURANCE MEDIATION AND BEYOND

INTERVISTA A CARLO DE SIMONE, AMMINISTRATORE DELEGATO DI EUROPEAN BROKERS ASSICURAZIONI, PER CONOSCERE LE NOVITÀ APPORTATE DALLA FORZA INNOVATIVA E CONCRETA DELLA SUA SOCIETÀ, PUNTO DI RIFERIMENTO NELLA MEDIAZIONE ASSICURATIVA E NON SOLO

text by Anita Lo Mastro

The insurance market is asking for modernization and there is a growing need for new skills in insurance consultancy. European Brokers Insurance provides specialized advice on all insurance branches: its high level of professionalism comes from consolidated expertise, knowledge of the evolutionary dynamics of the insurance market, the acquisition and use of new business and production models, and the constant attention to customer care, aiming at an innovation and personalization of the insurance product.

ALM What is Eba Brokers and what is its founding mission?

CDS: European Brokers is a group founded in 2005. Today, we are an Italian company with an international presence in 132 countries. We support our customers through two different branches, an insurance one, with European Brokers Insurance, one of the main brokerage firms in Italy, and with EBA Finance, which helps customers with their credit access needs and disinvestment solutions. Our Group has grown over time; our customer care and advice have allowed us to gain the trust of great entrepreneurs and large Italian companies. First of all, we provide the entrepreneurs with advice to help them map out their needs and risks, both industrial and financial ones. Next, we understand, together with

C'è una richiesta di rinnovamento dell'insurance market e l'esigenza sempre più forte di nuove skills nella consulenza assicurativa. European Brokers Assicurazioni fornisce una consulenza specializzata su tutti i rami assicurativi: l'alto livello di professionalità proviene da un'expertise consolidata, dalla conoscenza delle dinamiche evolutive dell'insurance market, dall'acquisizione e dall'utilizzo di nuovi modelli di business e di produzione, e dalla continua attenzione verso un customer care orientato all'innovazione e alla personalizzazione del prodotto assicurativo.

ALM Qual è la realtà di Eba Brokers e su quale mission è stata fondata?

CDS: European Brokers è un gruppo che nasce nel 2005. Oggi siamo una società italiana presente a livello internazionale in 132 paesi, seguiamo la nostra clientela con due diverse anime, un'anima assicurativa, con European Brokers Assicurazioni, una delle principali società di brokeraggio Italiane, e EBA Finance, che si occupa di seguire la clientela per le esigenze di accesso al credito e per le soluzioni di smobilizzo di liquidità. Il nostro Gruppo è cresciuto nel tempo, con un'attenzione e una consulenza dedicata al cliente che ci ha permesso di acquisire la fiducia di grandi imprenditori e di grandi aziende italiane. Prima di tutto, mettiamo a disposizione dell'imprenditore una consulenza in grado di mappare quelli che sono i suoi



Carlo de Simone and Anita Lo Mastro.

our counterpart, which of these risks can be transferred to the insurance market and when the client might need to access credit instruments. We are able, even during such a unique time for companies, to offer tools that allow our clients to look ahead with optimism, to look beyond the crisis of these months.

ALM Can we say that during this post-Covid moment, EBA is a financial structure that can give entrepreneurs real support? What message do you want to address to national and international entrepreneurs?

CDS Absolutely. We have experience in many sectors; our company includes several different Units dedicated to different types of activities: we work with companies in sectors such as engineering, construction, healthcare, services, industries, artisans and textiles. Our group has a wide range of clients, which has allowed us to understand the real needs of the entrepreneurs and to speak their language – this is paramount. We are extremely

bisogni e i rischi, sia quelli industriali di servizio che quelli di natura finanziaria. In seguito, andiamo a capire, insieme al nostro interlocutore, quali di questi rischi trasferire al mercato assicurativo e in quali situazioni o esigenze possa avere necessità di accesso a strumenti di credito. Siamo in grado di dare, in questo momento molto particolare per le imprese, strumenti che possono permettere all'azienda di guardare avanti con ottimismo, guardare oltre la crisi di questi mesi.

ALM Possiamo dire che in questo momento post Covid, EBA è la struttura finanziaria che può dare all'imprenditore un supporto reale? Quale messaggio vuole rivolgere agli imprenditori, nazionali e internazionali?

CDS Assolutamente sì, abbiamo esperienza in molti settori e siamo un'azienda con molte Unit al suo interno dedicate a diverse tipologie di attività: seguiamo aziende nell'engineering, nelle costruzioni, nella sanità, nei servizi, nel settore industriale e artigianale, nel tessile. Siamo un gruppo con una clientela molto variegata e questo ci ha permesso

specialized in credit, guarantee and disinvestment instruments, with access to alternative liquidity lines to the traditional banking system: this is certainly another of our strengths. In times like these, we are especially focused on supporting entrepreneurs.

Nowadays, entrepreneurs need new solutions that allow them to quickly reach the conclusion of their project.

ALM: EBA is also a partner of Simest and Sace, institutional partnerships that are the real guarantors of the entrepreneurs' activities abroad. Can you also support companies when it comes to debt collection?

CDS: The structures of ECA, Export Credit Agency, with Sace and Simest, which are our partners together with the primary companies in the credit sector with which we work, allow us to find the best solutions for the companies that have chosen internationalization as their strategy. We can do that both through Export Credit and through dedicated Fin Import lines – we also work in the recovery of problem loans, where a company is involved with counterparties that it has no longer any control over.

These tools are fundamental for any company that wants to plan an expansion strategy and for its organic growth.

ALM: What is excellence for you?

CDS: Excellence happens when a man has the courage to be himself, everywhere, in every situation, wherever he wants to give space to his ideas, to his values and to what he has inside.

ALM: Is there room for a partnership between EBA and the Excellence platform, meant for supporting companies linked to the Group?

CDS: Of course, with great pleasure. It would be an important partnership, because for us the entrepreneurs that work with Excellence are potential clients to whom we can offer a wide range of services, as well as including them in a unique network.

di conoscere le reali esigenze dell'imprenditore e di parlare il suo linguaggio, questo è molto importante. Siamo estremamente specializzati negli strumenti di credito, di fidejussione e di smobilizzo, con accesso a linee di liquidità alternative al sistema bancario tradizionale: questo è certamente un altro dei nostri punti di forza, e soprattutto in momenti come questo stiamo dando grande supporto all'imprenditoria. L'imprenditore oggi ha bisogno di soluzioni nuove che gli consentano di arrivare rapidamente alla conclusione del suo progetto.

ALM: EBA è anche partner di Simest e di Sace, partnership istituzionali che vanno ad essere garanti reali delle attività dell'imprenditore all'estero. Potete supportare le aziende anche nel recupero del credito?

CDS: *Le strutture di ECA Export Credit Agency con Sace e Simest, che sono nostri partner insieme alle compagnie primarie del settore di credito con cui lavoriamo, ci permettono di trovare soluzioni per quelle aziende che hanno scelto come strategia l'internazionalizzazione e possiamo farlo sia nell'Export Credit che attraverso linee di Fin Import dedicate, anche nel recupero di crediti incagliati dove l'azienda si trova coinvolta in relazioni con controparti che non è più in grado di controllare.*

Questi strumenti sono fondamentali per un'impresa che vuole guardare alla strategia di espansione e ad una sua crescita organica.

ALM: Cos'è per voi l'eccellenza?

CDS: *L'eccellenza si esprime quando un uomo ha il coraggio di essere sé stesso, in ogni dove, in ogni situazione, ovunque voglia dare spazio alle proprie idee, ai propri valori e a quello che ha dentro.*

ALM: Può nascere una partnership tra EBA e la piattaforma di Excellence, anche in supporto di aziende legate al Gruppo?

CDS: *Con grande piacere, sarebbe una partnership importante perché gli imprenditori che ruotano intorno ad Excellence sono nostri potenziali clienti a cui possiamo offrire tanti servizi, rendendoli parte di un network unico.*