

# OPPORTUNITÀ NEI RISCHI DI NICCHIA

FABRIZIO CALLARÀ, AD DI AEC WHOLESAL GROUP, ESORTA GLI INTERMEDIARI A SPINGERSI VERSO MERCATI SPECIALISTICI DOVE LE COMPAGNIE TRADIZIONALI NON ARRIVANO

“La crisi è la mancanza di possibilità per mettersi in gioco: invece, oggi, le opportunità ci sono e sono enormi”. Seguendo questa filosofia, **Fabrizio Callarà**, amministratore delegato di **Aec Wholesale group**, ha esortato il pubblico in sala, soprattutto gli intermediari, a cercare e trovare le nuove strade oltre le solite difficoltà.

La presentazione della *case history* di Aec può servire però solo come punto di partenza: anzi di ripartenza. Starà poi alla libera scelta dei singoli intermediari aprirsi nuove strade, magari attraverso le collaborazioni, prima tanto richieste, ora anche un po' temute.

“L'introduzione delle collaborazioni – ha continuato Callarà – non ha solo sradicato dei paletti e fatto cadere dei facili alibi, ma ha soprattutto ridefinito la figura dell'intermediario, oltre le categorie di agente pluri, monomandatario o broker: ora ci sono gli intermediari proponenti e quelli collocatori”.

## FARE QUELLO CHE NON FANNO GLI ALTRI

Aec è un intermediario collocatore di rischi specialistici che mira a collocare rischi altamente profilati, che si differenziano da quelli del mercato *retail* su cui operano le compagnie tradizionali. Una delle opportunità è, per esempio, il mercato dei **Lloyd's**: attraverso Aec, un intermediario può configurarsi come open *market*



**Fabrizio Callarà**  
ad Aec Wholesale group

*correspondent*, e accorciare la filiera dell'intermediazione, aumentando così il proprio mercato e il proprio margine: “Aec – ha rivelato Callarà – ha attualmente aperto ai sindacati Lloyd's 35 agenzie su tutto il territorio italiano, senza alcun vincolo territoriale”.

Fare quello che non fanno gli altri, quindi, non vuol dire banalmente aggredire una fetta di mercato residuale, ma andare alla ricerca di un campo sempre più vasto di opportunità. A patto che l'intermediario voglia mettere in gioco la propria professionalità. “Noi siamo degli intermediari, non siamo dei punti vendita”, ha ripetuto più volte Callarà, spiegando che “oggi è necessario capire cosa il mercato tradizionale non ci dà più e cosa possiamo collocare su mercati evoluti”.

Tra questi gli infortuni per i professionisti, le polizze fine carriera, quelle rapimento estero su estero, i contratti molto specialistici, tra cui l'Rc degli istituti di vigilanza, l'Rc dei piccoli comuni: tutta una serie di nicchie, spesso non presidiate dal mercato italiano.

“Tutti gli intermediari – ha concluso Callarà – hanno nel proprio portafoglio tanti professionisti e tante piccole aziende: se non ora, quando sarà possibile attivarsi, essere proattivi e cercare i non assicurati, che sono ancora tanti?”

**F.A.**