

GUARDARE OLTRE I PROPRI CONFINI

C'È SEMPRE UN SOTTOSCRITTORE O UN OPERATORE GLOBALE SPECIALIZZATO IN UNA COPERTURA DI CUI APPARENTEMENTE NON C'È DOMANDA SUL PROPRIO MERCATO DI RIFERIMENTO. FABRIZIO CALLARÀ, CEO DEL GRUPPO AEC, SPIEGA COME, RAGGIUNGENDO ASSICURATORI INTERNAZIONALI DIFFERENTI A SECONDA DELLA PROPRIA CLIENTELA, SI POSSANO SCHIUDERE NUOVE OPPORTUNITÀ PER GLI INTERMEDIARI MEDIO-PICCOLI

Crescere in termini di volumi e profittabilità si può, se si riescono a cogliere le opportunità offerte da nuovi mercati. “Siamo vicini a un periodo di svolta: occorre che ciascuno di noi si metta in gioco”. Ne è convinto **Fabrizio Callarà**, ceo e fondatore di **Aec Wholesale group**, broker grossista nato nel 2001 su ispirazione di un modello già attivo nel mondo angloamericano: supportare i broker medio piccoli nel trovare coperture riguardanti rischi di difficile reperibilità sul mercato tradizionale. L'idea è nata intorno al mondo **Lloyd's**, di cui ora Aec è prima tra le agenzie *coverholder* nel campo dell'Rc professionale.

FULL OUTSOURCING PER GLI INTERMEDIARI

Del gruppo di intermediazione grossista fanno parte **Aec Underwriting**, agenzia di sottoscrizione indipendente dedicata ai rischi specialistici; **Aec Master broker**, porta d'accesso al mercato dei Lloyd's sul mercato italiano; e l'ultima nata, **Aec adjusting and claim service**, la consortile del gruppo, ideata per gestire i sinistri nel ramo Rc generale e fornire attività peritale. “Il servizio di *outsourcing* che offriamo – precisa Callarà – alleggerisce l'intermediario dall'attività *non core*, come quelle di *back office*, contabilità, gestione del personale, ufficio sinistri e molto altro. Inoltre – aggiunge – grazie alla caratteristica di consortile, Aec A&Cs ha anche il vantaggio di poter fatturare senza Iva all'interno delle società del gruppo”.

UN TARGET A METÀ TRA CORPORATE E RETAIL

La capacità di Aec è mettere a disposizione dei propri



Fabrizio Callarà, ceo di *Aec Wholesale group*

corrispondenti (attualmente sono 780) il maggior numero di assicuratori internazionali disponibili e non facilmente accessibili da intermediari tradizionali, ma che possono essere interessanti a seconda dei propri *risk appetite*. Questo si ottiene avendo la capacità di raggiungere assicuratori internazionali, differenti a seconda della propria clientela. “C'è sempre un sottoscrittore o un operatore internazionale che è specializzato in un tipo di coperture di cui apparentemente non c'è richiesta sul mercato”, spiega Callarà, citando l'esempio l'Rc degli Istituti di Vigilanza, copertura che in Italia ha attualmente soltanto due canali, uno dei quali è rappresentato proprio da Aec.

Il ventaglio di soluzioni su cui opera Aec si rivolge all'ossatura economica del nostro Paese, le Pmi. “Un target né *corporate* né *retail* – osserva Callarà – dove le compagnie tradizionali non hanno prodotti specializzati. Ed è proprio per questo che Aec cerca i prodotti specifici dove le compagnie tradizionali non hanno investito. **B.M.**”