

Primo piano

Prodotti per un nuovo target

Polizze base, accessibili e a basso costo, da affiancare alla già esistente offerta di coperture all risks con ampie garanzie a prezzi competitivi. Ecco la ricetta di AEC per cogliere le nuove opportunità

Tredici anni di specializzazione nella Rc professionale, da cui proviene il 70% del fatturato complessivo e a cui è dedicato uno staff di ventisei persone a tempo pieno. Soluzioni all risks con ampie garanzie, ma a prezzi competitivi. Accesso diretto ai Lloyd's, con capacità di sottoscrizione fino a quindici milioni di euro in automatico, in virtù di un rapporto che dura dal 1999. Un sistema di quotazione on line a disposizione dell'intermediario giorno e notte, che semplifica l'attività di preventivazione e permette l'autonoma gestione della trattativa con il cliente. Ecco sintetizzate le caratteristiche che secondo l'amministratore delegato **Fabrizio Callarà** rendono AEC un interlocutore prezioso per l'intermediario che intenda entrare oggi nel segmento dell'Rc professionale.

Il gruppo guidato da Callarà è costituito da un'agenzia di sottoscrizione coverholder dei Lloyd's (ai quali assegna il 60% dei rischi), con partnership consolidate con assicuratori internazionali come la statunitense Ace European e l'australiana Qbe, e dal broker grossista AEC Master Broker, unico Lloyd's broker nel panorama romano dell'assicurazione: a una rete distributiva di oltre 800 intermediari tra broker e subagenti, si aggiungono tredici agenzie Lloyd's open market correspondent.

Prodotti per il largo consumo

"Ho sempre creduto in questo settore", rivendica Callarà. "Sapevo che si sarebbe rivelato il mercato del futuro. I fatti lo confermano, anche se l'obbligo di legge non assicura l'ampliamento esponenziale del mercato: nel nostro paese

gli obblighi formali impiegano mesi, se non anni, a tradursi in realtà. L'Ania, per esempio, ritiene addirittura che la legge rimarrà lettera morta. Io penso invece che l'opportunità ci sia, ma che il nuovo mercato non sarà una semplice espansione dell'esistente perché il target di riferimento è molto diverso. Servono prodotti nuovi". Pensati a misura di chi fino a ora non si è assicurato perché non crede nell'utilità di avere una polizza a tutela della propria attività professionale. Dovendolo fare per forza, sceglierà una soluzione a basso costo per avere un numero da mettere sul preventivo per il cliente, come prescrive la legge. "Non possiamo non tenerne conto e dobbiamo fornire un'offerta adeguata a questa esigenza. Servono prodotti base, accessibili e a basso costo, che stiamo mettendo a punto", ragiona Callarà.

Polizze estese a prezzi competitivi

AEC offre polizze all risks (cioè comprensive di quanto non espressamente escluso) per tutte le categorie professionali. Con particolare attenzione a quelle dell'area tecnica e con soluzioni adeguate per tutte le figure contemplate dal regolamento 207/2010, più noto come ex legge Merloni sui progettisti. "Siamo leader in questo segmento", afferma Callarà, "come testimoniano le convenzioni con le associazioni **Oice** e Inarsind e con i consigli nazionali di geologi e chimici (quest'ultima appena rinnovata). Ma anche per quanto riguarda l'area economico-giuridica abbiamo coperture complete: polizze modulari fino a dieci milioni di massimale in automatico, anche per il professionista che



Fabrizio Callarà

Amministratore delegato di AEC

ricavi il 100% del suo fatturato da attività di revisione o sindacale. Una soluzione molto rara in Italia, su cui vantiamo quasi l'esclusiva".

AEC assicura anche i sanitari non medici, i medici in regime di intramoenia e i professionisti in extramoenia, ma solo in secondo rischio; i professionisti riconosciuti iscritti ai registri dei mediatori creditizi, broker e agenti, promotori finanziari, amministratori di condominio; le 150 professioni non regolamentate, a cui si rivolgono prodotti di nicchia con massimale fino a tre milioni di euro.