

# IL FUTURO DEI GROSSISTI È NEI SERVIZI

DARE AGLI INTERMEDIARI STRUMENTI CHE GARANTISCANO SERIETÀ, SOLVIBILITÀ, ORGANIZZAZIONE, COMPLIANCE E GESTIONE DEI SINISTRI. QUESTE, SECONDO AEC WHOLESAL GROUP, LE LEVE PER AIUTARE GLI INTERMEDIARI PROPONENTI IN DIFFICOLTÀ

Gli intermediari medio-piccoli vivono una fase di grossa crisi, ma molte possono essere le opportunità all'orizzonte. "Se a crescere – conferma **Fabrizio Callarà**, ad di **Aec Wholesale Group** – sono i broker di nicchia, la crisi si fa sentire di più sui piccoli e i generalisti, che scontano una contrazione del giro d'affari: la crisi che ha colpito professionisti e aziende innesca sugli intermediari una serie di rischiosità che hanno portato, negli ultimi 12/24 mesi, alla chiusura o all'accorpamento di molti piccoli intermediari: quasi uno a settimana".

La grande criticità è il rischio della responsabilità solidale: "se un broker che ha intermediato una polizza con Aec fallisce, il cliente si rivolge al fondo di garanzia che, dopo aver liquidato i danni a terzi, ha diritto di rivalsa nei confronti degli altri intermediari che hanno contribuito al collocamento del rischio. La responsabilità solidale, quindi, apre degli scenari preoccupanti: è sufficiente che un intermediario fallisca, per creare una **catena di rivalse** fra intermediari che collaborano sullo stesso contratto o da parte del fondo di garanzia".

## COMPLIANCE: FATTORE DI COMPETITIVITÀ

Di contro, le opportunità sono enormi sia per i grossisti che per gli intermediari di nicchia, laddove la parola chiave è servizi, in ottica *compliance*. "Il futuro dell'intermediazione grossista – conferma Callarà – è nel dare all'intermediario proponente servizi a 360 gradi che non riguardano più solo il collocamento della polizza più economica, ma un supporto completo che dia serietà, solvibilità, organizzazione, struttura, accesso a mercati dove l'intermediario diretto non può accedere e gestione dei sinistri.

La concorrenza non si basa solo sul premio più basso, ma soprattutto su una seria impostazione del lavoro in ottica *compliance*, divenuta un fattore di competizione e di competitività.

La vera difficoltà non sta nel creare, ma nel consolidare una rete fatta di operatori in grado di gestire, con serietà, i propri impegni. In particolare – conclude Callarà – dobbiamo giocare le carte delle collaborazioni, una grande opportunità di apertura che già vede mobilitare interi gruppi agenti, come ad esempio il gruppo agenti **Uniq** e gli agenti **Toro** aderenti a **UnaTrading**".

L.S.

### TRE CARTE VINCENTI

“Sono tre le frecce al nostro arco – racconta Fabrizio Callarà, ad Aec Wholesale Group –: essere agenzia di sottoscrizione che ci dà un grande vantaggio competitivo, in quanto possiamo inserire la clausola broker dell'intermediario finale o proponente, delegandolo all'incasso e fornendogli ove possibile, effetto liberatorio; essere **Lloyd's** broker, garantendo l'accesso diretto al mercato dei Lloyd's, con la conseguente riduzione dei costi di collocamento; infine, tramite *Adjusting & Claims Service*, gestiamo i sinistri Rc generale, Rcto e Rc professionale, contenendo i costi e dando un servizio più veloce e puntuale ai nostri sottoscrittori”.