

## MGA, l'agenzia di sottoscrizione come risposta affidabile, conveniente ed efficace a un mercato distributivo in difficoltà

Camilla Bassi

Amministratore Blue Underwriting Agency Srl

Lo studio commissionato nel 2013 dall'Ania a Europe Economics - il prestigioso istituto di ricerca inglese - evidenzia alcune significative tendenze nella distribuzione assicurativa europea che si stanno oggi puntualmente verificando anche sul nostro mercato.

La diffusione di un modello distributivo misto, che sta mettendo in crisi le forme di proposizione più tradizionali, e la polarizzazione sul costo sembrano essere gli assi portanti di un processo strutturale inarrestabile. La devastante crisi finanziaria ha esasperato la competizione e distrutto le rendite di posizione. Le influenti società di consulenza hanno guidato a profonde riorganizzazioni non solo i gruppi internazionali ma anche le Compagnie italiane, più storicamente resistenti ai cambiamenti, e il nuovo corso Generali ne è un esempio eclatante.

Le leggi, i garanti e le norme regolamentari hanno accolto questa evoluzione, ratificandola formalmente.

Il "nuovo" mercato presenta aspetti contraddittori:

- \* un allargamento delle forme di distribuzione (bancassicurazione, WEB, comparatori, agenzie specializzate) che conduce a un sistema "misto" con il quale tutti gli operatori di mercato devono necessariamente confrontarsi;

- \* una continua concorrenza sul prezzo e, allo stesso tempo, la necessità di proporre coperture ad alto livello tecnico, con-

sequenze queste di una acquisita coscienza di costi, diritti e rischi da parte dell'assicurando;

- \* un ridotto numero di Assicuratori, a causa delle continue operazioni di acquisizione/fusione tra i vari gruppi;

- \* il calo del numero degli addetti all'assunzione, nel segno di una *spending review* che sta decimando i settori di sottoscrizione delle Compagnie unitamente a tempi di formazione più contratti per i nuovi entrati e al prepensionamento di alte professionalità.

Tutto questo, insieme all'ormai consolidato meccanismo della retribuzione *fee based*, in base alla quale sempre più spesso il cliente finale impone una copertura franca commissioni, retribuita direttamente al consulente, sta creando grandi difficoltà soprattutto alle strutture medio-piccole. Gli analisti sostengono che "il passaggio a una struttura commissionale [diversa] comporterà molto probabilmente un consolidamento marcato dei broker [...] di maggiori dimensioni".

Lo scenario che ne deriva è allarmante: un'offerta tecnicamente impoverita, proposta da un numero ridotto di soggetti, a cui risulta sempre più difficile accedere, non solo dal punto di vista formale (la gran parte delle Compagnie sta radicalmente riducendo gli intermediari codificati) ma anche e soprattutto in termini di disponibilità, performance operativa, approfondimento tecnico e, non ultimo, livello retributivo.

Le società d'intermediazione che non possono appoggiare sulla bilancia portafogli importanti perdono, giorno dopo giorno, forza di relazione con le Compagnie, sempre più distanti e poco disponibili a sostenere il lavoro ad alta competenza di un professionista che, per ruolo e necessità, è anche il meno fedele, scegliendo di investire su prodotti a taglio fisso e reti più controllabili.

Sempre più soggetti sono costretti quindi a rivolgersi ad agenti "potenti" o ai grandi gruppi di brokeraggio, dotati di entrate importanti presso gli Assicuratori, con sostanziali limitazioni in termini di redditività, possibilità di accoglimento di istanze specifiche nel merito di copertura ed esponendosi, oltre tutto, a un evidente rischio di sottrazione del Cliente.

Un fronte in difficoltà a cui solo poche Compagnie, le più strategiche, stanno fornendo una soluzione concreta ed efficace, che risulti vincente su tutti i fronti:

- per l'Assicuratore, che riesce a sfruttare al meglio la competente capillarità sul segmento presidiato dal brokeraggio (va ricordato che, a prescindere dalle miopi statistiche ufficiali, la penetrazione, nelle coperture aziendali e ad alto contenuto tecnico, arriva a oltre il 50%);
- per il Cliente, che non vede impoverire la propria copertura, macellata dalle standardizzazioni e dall'incompetenza;
- per il Broker (soprattutto), che può continuare a lavorare in maniera deontologicamente corretta, con adeguata retribuzione - non danneggiata da "catene" di fornitura improprie - e con la sicurezza di non dover difendere il proprio Cliente anche da una possibile e sleale concorrenza "interna".

La risposta più lungimirante a tutto questo si sintetizza in un acronimo anglosassone, MGA ossia Managing General Agent. L'IRMI, il più importante istituto di formazione assicurativa americana, ne sintetizza così le caratteristiche: "Un'agenzia specializzata che, a differenza di quelle tradizionali, è investita di autonoma capacità sottoscrittiva riconosciuta dalla Mandante e che svolge anche altre attività proprie della Compagnia, come emissioni contrattuali, quotazioni, autonome relazioni con gli intermediari, gestione sinistri. Tipicamente le MGA lavorano su linee di copertura altamente tecniche - come la



Camilla Bassi,  
Amministratore Blue  
Underwriting Agency Srl

responsabilità professionale - dove il livello assuntivo richiesto è più alto". Va aggiunto - anche se l'Istituto non lo precisa - che la mandante riconosce direttamente alla MGA stessa il costo del lavoro svolto, permettendole di offrire ai propri interlocutori una proposizione commissionale in linea con la produzione "diretta".

Non dobbiamo quindi confondere un "grossista", o comunque, il detentore di un binder, con una MGA, i cui assuntori hanno la peculiare caratteristica di poter sottoscrivere autonomamente i rischi.

Questi tecnici sono infatti personalmente investiti di authority, quell'insieme di linee guida e delega, che vengono formalmente trasferite dalle mandanti. Gli underwriter possono quindi accogliere un rischio, analizzarlo, proporre non solo un premio, ma anche creare o modificare condizioni contrattuali.

Le MGA sono nate per divenire poli di eccellenza soprattutto nei settori più complessi, quali appunto la Responsabilità Civile Professionale, in cui la competenza, l'aggiornamento e la profonda conoscenza "locale" del mercato sono elementi indispensabili per produrre valore.

Una corretta e flessibile assunzione del rischio può rapidamente adeguarsi alle modifiche legislative e alle sempre più stringenti richieste dei clienti.

In una MGA il premio è corretta conseguenza di un'analisi precisa e della minimizzazione dei costi di gestione, ridotti rispetto a quelli richiesti dalle organizzazioni complesse, e, purtroppo, solo in una vera MGA la competente consulenza del broker si trasforma in un'offerta puntuale e facilmente spendibile.

Va sottolineato che, già da diversi anni, alcune realtà pionieristiche stanno contribuendo al radicamento in Italia di un modello distributivo simile.

Tra le altre, vanno menzionate AEC Underwriting, Dual Italia e UIA, strutture che hanno introdotto sul nostro territorio le capacità del mercato anglosassone.

Nel 2012 è stata invece Blue Underwriting Agency a proporsi con forza sul mercato italiano Financial Lines (coperture volte a tutelare le responsabilità per i danni patrimoniali cagionati dai liberi professionisti o dalle figure apicali che ricoprono ruoli di controllo all'interno di società).

Camilla Bassi, amministratore e fondatrice, dopo essere stata underwriter all'interno di AIG Europe Limited e aver sviluppato specifiche competenze sia nel settore della Responsabilità Professionale che delle D&O, ha creato una MGA "evoluta" che ha potuto affermarsi grazie ad alcuni sostanziali valori aggiunti.

La sua struttura propone, innanzitutto, AIG come mandante. La compagnia statunitense è da molti anni leader indiscusso nel segmento, opera in Italia in regime di stabilimento dal 1949 e ha saputo sfruttare questa diretta conoscenza del mercato per creare prodotti sulla scorta delle emergenti esigenze, regolamentari e giuridiche.

La sede milanese della multinazionale americana ha un ufficio sinistri interno costituito da quindici persone, con competenza giuridica specifica, interamente dedicato alle coperture Financial Lines e che si relazionano quotidianamente con il team di sottoscrittori di Blue.

In secondo luogo, Blue utilizza capacità integralmente fornita da AIG stessa, non si trova quindi nella necessità di dover rinegoziare annualmente i binder e sottoporre i propri intermediari agli insidiosi

rischi sulla continuità assicurativa del singolo assicurato, e riuscendo a dare supporto, viste le enormi e dirette capacità di ritenzione del gruppo, anche sui grandi rischi.

Non sono solo questi i vantaggi che hanno permesso a Blue di ottenere, in poco tempo, un riscontro così positivo, ma anche alcune qualità che toccano e influenzano profondamente la serenità del broker:

\* **Ascolto (consulenza):** Blue è in grado di supportare con competenza ogni singola necessità, modificando e personalizzando, ove necessario, il testo di copertura e arrivare a costruire - di concerto con il broker stesso - nuovi normativi per specifici target emergenti;

\* **Velocità (qualità):** Blue si pone sul mercato come una delle strutture più rapide nei tempi di risposta e di emissione dei documenti, senza limitarsi però a veicolare prodotti standardizzati.

\* **Trasparenza:** Blue non può né vuole relazionarsi con i clienti finali o anche semplicemente avvalersi di collaboratori iscritti in sezione E, non ponendosi pertanto in nessuna maniera come competitor dei suoi principali alleati, ovvero Agenti e Broker.

Gli impressionanti risultati del 2014 hanno confermato la validità di questo modello e stanno permettendo a Blue di investire costantemente sulla crescita e sull'ulteriore miglioramento del servizio.

La fase di start up è ormai alle spalle e, oggi, oltre 300 intermediari iscritti nelle sezioni nobili del RUI hanno scelto di credere nel progetto contribuendo allo sviluppo di questo nuovo modo di collaborare.

Entro la fine dell'anno è prevista l'inaugurazione di una nuova e più ampia sede, nel centro di Milano, e la proposizione di un nuovo motore web-based che permetterà di ridurre ulteriormente i tempi di dialogo.

MGA quindi come risposta tecnica, affidabile e performante che possa supportare e difendere un patrimonio di competenza e attenzione al Cliente che una congiuntura economica negativa non può né deve dissipare.