

## AEC punta su Marco Maraccani

Un po' come nel Calciomercato" anche il mondo assicurativo è spesso caratterizzato da grandi "campagne acquisti", per rafforzare il proprio team e raggiungere sempre nuovi e più importanti obiettivi. Il Gruppo AEC, in questo senso, ha recentemente inserito nella sua squadra **Marco Maraccani**, già AIG e Allianz, con l'obiettivo dichiarato di seguire lo sviluppo



Marco Maraccani

del London & International Company Market. Di tutto questo ne abbiamo parlato con il diretto protagonista.

**Domanda. Che cosa ci può dire riguardo al suo passaggio dalle Compagnie all'intermediazione?**

**Risposta.** Ritengo che l'intero comparto assicurativo italiano necessiti di profonde trasformazioni, a partire dall'offerta di prodotti fino alle modalità distributive e di fruizione. Dopo oltre 20 anni vissuti sul fronte delle Compagnie, ritengo molto stimolante percorrere un'esperienza sul fronte dell'intermediazione di elevato profilo, e ringrazio Fabrizio Callarà per avermi voluto coinvolgermi in un progetto stimolante. La sfida che l'intermediazione assicurativa deve affrontare è quella di proporsi in maniera credibile ed efficace come il vero motore dell'innovazione, e in questo ambito AEC ha già dimostrato di poter svolgere un ruolo da protagonista.

**D. In AEC di cosa si occuperà?**

**R.** Intendo innanzitutto mettere a disposizione di un gruppo giovane e motivato l'esperienza manageriale da me maturata in importanti realtà assicurative. Inoltre, ritengo di poter trasferire l'importante parco di relazioni costruito negli anni sia all'interno del canale dei maggiori brokers, ma anche nei riguardi degli intermediari di piccole e medie dimensioni, che rappresentano il terreno ideale nel quale valorizzare la gamma di servizi e soluzioni proposta da AEC.

**D. Senza dimenticare la vocazione internazionale di AEC...**

**R.** Esatto. Infatti, le mie deleghe sono relative allo sviluppo di nuove relazioni e di nuovi canali sul fronte delle compagnie internazionali, in parti-

colare quelle che non dispongono di una struttura articolata in Italia, e che intravedono l'opportunità di utilizzare la rete di quasi 800 intermediari, per la maggior parte brokers, che AEC può mettere a disposizione. In particolare, siamo interessati a soluzioni innovative, sia nei prodotti di nicchia per i quali AEC è già nota sul mercato italiano (soprattutto nell'area financial

lines), ma anche a settori "maturi" in area property/casualty, nei quali crediamo esistano notevoli potenzialità di innovazione e sviluppo.

**D. Ma perché l'ambito internazionale è così importante per AEC?**

**R.** Questo è fondamentale essenzialmente per due ordini di motivi: la capacità di innovazione, e la comprovata esperienza di AEC di offrire valore ai nostri partners esteri. Mi spiego meglio: per quanto riguarda l'innovazione, è innegabile che le proposte più interessanti in termini di nuovi prodotti e sviluppo di nuove nicchie sul mercato italiano "corporate" degli ultimi decenni siano state originate da assicuratori stranieri, in particolare di matrice anglosassone. Senza andar troppo lontano, la gamma di offerta di prodotti proposta dai Lloyd's ancor oggi non ha eguali. Per quanto concerne il secondo aspetto, ritengo che la capillare rete distributiva di AEC, così ben selezionata anche in termini di affidabilità finanziaria, possa rappresentare un'opportunità unica per un assicuratore estero che volesse percorrere una via accelerata di ingresso o di espansione nel mercato italiano.

**D. Qual è la sua vision del Gruppo AEC?**

**R.** AEC oggi è tra i principali intermediari grossisti in Italia, ed è stato un anticipatore assoluto nell'ambito delle underwriting agencies nel nostro Paese. L'ambizione è quella di continuare a rappresentare un punto di eccellenza nelle nicchie nelle quali siamo specializzati, e a diventare il punto di riferimento primario per gli assicuratori internazionali che intendano affacciarsi o incrementare la presenza sul mercato italiano, senza i costi di una struttura sul territorio.