

PRIMO PIANO

Auto storiche, alternative all'Rca

Per i veicoli d'epoca e di interesse storico c'è la possibilità di adempiere all'obbligo assicurativo anche con schemi diversi dalla Rc auto. È una delle novità introdotte da un decreto legislativo, approvato in esame preliminare dal Consiglio dei ministri, in materia di assicurazione della responsabilità civile.

Proposto dal ministro per gli Affari europei, Tommaso Foti, e da quello delle Imprese e del made in Italy Adolfo Urso, il provvedimento, spiega il comunicato di Palazzo Chigi al termine della riunione, "interviene per chiarire il perimetro di applicazione dell'obbligatorietà dell'assicurazione. In particolare, viene introdotta una specificazione della deroga all'obbligo assicurativo per i veicoli non idonei all'uso, includendo l'ipotesi in cui il veicolo sia privo di parti essenziali che lo rendano, in maniera stabile, inadatto per il suo utilizzo".

Per i mezzi a utilizzo stagionale, si legge nel comunicato, "viene prevista la facoltà di stipulare polizze di durata inferiore all'anno (cosiddette polizze infrannuali). Infine, per le gare e le competizioni sportive di qualsiasi genere, l'organizzatore potrà contrarre, in alternativa all'assicurazione Rc auto, un'assicurazione generale per la responsabilità civile. Si interviene anche per ripristinare il compito dell'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni (Ivass) di vigilare sulla corretta alimentazione e gestione della banca dati elettronica contenente le informazioni sull'attestazione del rischio, con la facoltà di determinare le indicazioni aggiuntive rispetto a quelle previste dal modello europeo".

Beniamino Musto



GLOSSARIO

Mga (o Mgu)

Le managing general agent (o managing general underwriting) vantano poteri che gli intermediari tradizionali non posseggono: l'idea è di riuscire a presidiare nicchie di mercato anche piuttosto complesse muovendosi con più agilità che attraverso i canali di tradizionali

Le Mga (managing general agent) assicurative sono intermediari specializzati che, per conto delle compagnie, hanno l'autorità di sottoscrivere e gestire polizze assicurative in nicchie di mercato specifiche. Esistono anche Mga in campi che non hanno nulla a che vedere con le assicurazioni, come le Mga nel vino, ad esempio, che indicano aree di produzione di qualità superiore, come nel caso del Chianti o del Barolo.

Il ruolo delle Mga assicurative (anche dette Mgu, managing general underwriting) è quello di agire come intermediari specializzati, dotati di particolari deleghe, concesse dalle compagnie assicurative. In genere, hanno poteri di sottoscrizione dei rischi (o Underwriting Authorities), di emissione delle polizze e spesso anche di gestione dei sinistri, operando con maggiore autonomia, rispetto a quanto accade per un agente o un broker tradizionale. In ciò, le Mga vantano poteri che gli intermediari tradizionali non posseggono. L'idea è di riuscire a presidiare nicchie di mercato anche piuttosto complesse, senza bisogno di avere una filiale nel mercato di riferimento, muovendosi con maggiore agilità, che attraverso i canali di distribuzione tradizionali. Una Mga può operare come distributore di prodotti, usufruendo delle licenze e autorizzazioni d'una compagnia con alcuni vantaggi speciali, come quello di non dover sottostare ai requisiti di capitale sociale e di solvibilità richiesti dalla normativa Solvency II.



© Guilherme Rossi - Pexels

UNA FORMA PARTICOLARE DI INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

Si tratta quindi di una particolare forma di intermediazione assicurativa (o anche riassicurativa) dotata di deleghe speciali, che nasce per rispondere alla necessità di una maggiore flessibilità, rispetto ai carrier tradizionali, che, per molte ragioni, possono essere costretti a una politica più rigida, all'interno di un determinato mercato.

Ma vi è anche la necessità di offrire un prodotto più specializzato. Ad esempio, vi sono particolari rami che richiedono competenze specifiche, sia sul piano della sottoscrizione, sia su quello della gestione dei sinistri: pensiamo al cyber risk, alla D&O o a certi tipi di responsabilità professionale.

Le grandi compagnie possono avere difficoltà a reperire e formare per-

sonale dotato della necessaria specializzazione in tempi stretti, e spesso non sono certe che valga la pena investire su determinati rischi, prima di essere sicure di come il mercato potrebbe rispondere. Sotto questo profilo, una piccola entità, come una Mga, può agire come un vero e proprio partner strategico, offrendo una soluzione rapida per tale esigenza.

LE AUTHORITIES E LA GOVERNANCE

Il ruolo di queste strutture è definito da un documento definito *Accordo di delega di Autorità* o *Binding Authority*. Tale delega operativa conferisce alle Mga i loro poteri, come quello di definire il prezzo dei prodotti, o pricing, (sempre entro i limiti della delega loro concessa), di valutare e accettare i rischi, in base ai criteri concordati con il carrier, e di emettere le polizze (spesso, attraverso piattaforme su portali web o infrastrutture digitali specializzate).

La polizza è emessa in nome e per conto del carrier e la responsabilità tecnica del portafoglio così sottoscritto ricade sulla Mga, che si assume l'onere della selezione del portafoglio stesso. È un punto molto importante, perché indica che l'*underwriting risk* ricade sulla Mga stessa.

Il rischio finanziario (o *financial risk*), invece, che prevede il peso del pagamento degli eventuali sinistri e il loro impatto sul bilancio, resta interamente sulle spalle del carrier.

È quindi riposta grande fiducia, da parte di quest'ultimo, sulla Mga, il che presuppone che vi sia un controllo continuo su quest'ultima, effettuato attraverso specifici audit, grazie ai quali sia possibile verificare la qualità della sottoscrizione, soprattutto ai fini della compliance e delle altre deleghe concesse (come quella della gestione dei sinistri, ad esempio).

Per questo motivo le Mga possono ricevere, oltre alle commissioni commisurate all'attività svolta, anche una *profit commission*, che determina la loro partecipazione all'utile tecnico prodotto. La *profit commission*, allineando la remunerazione della Mga all'*underwriting result*, ovvero alla *loss ratio* del portafoglio intermediato, serve ad allineare l'interesse di quest'ultima a quello del carrier. In pratica, ci si assicura che queste strutture confezionino, sottoscrivano e vendano il prodotto, ma si sforzino di farlo al meglio.

La commissione extra sarebbe quindi giustificata dalla garanzia che la Mga offre al carrier di garantire un risparmio sul costo dei sinistri, grazie alla sua specializzazione e alla tecnologia applicata.



© Polina Zimmerman - Pexels



© Pavel Danilyuk - Pexels

Festa dell'Immacolata

Insurance Connect si prende una piccola pausa in occasione della Festa dell'Immacolata. La redazione resterà pertanto chiusa lunedì 8 dicembre.

Il sito www.insurancetrade.it sarà aggiornato nuovamente martedì 9 dicembre. Lo stesso giorno *Insurance Daily* tornerà a essere recapitato nelle vostre caselle e-mail. Tutti i contenuti, gli articoli, le interviste e gli approfondimenti dei portali di Insurance Connect e della web-tv www.insuranceconnect.tv, compresi i video della serata di gala degli **Insurance Connect Awards 2025** che si è svolta recentemente al Fabrique di Milano, saranno sempre disponibili.

La redazione augura a tutti i lettori buona Festa dell'Immacolata.



© John Andrew Nollia Blazo - Pexels

LE PRINCIPALI DIFFERENZE CON GLI INTERMEDIARI TRADIZIONALI

Riepilogando, il carrier è la compagnia che sostiene il rischio finanziario del portafoglio sottoscritto e intermedio dalla Mga, che funge da ufficio tecnico esterno, fissa i prezzi, valuta ed emette le polizze e gestisce i sinistri, sempre in base all'underwriting authority ricevuta.

Gli intermediari classici, che si tratti di broker o agenti, sono esclusivamente canali distributivi, che forniscono servizio e consulenza sul territorio, ma non sostengono il peso dell'underwriting result o, se lo fanno, lo sostengono molto indirettamente. Perché la polizza appartiene al carrier, ma il suo confezionamento, sotto il profilo tecnico, spetta alla Mga. È quindi abbastanza plausibile che le Mga siano percepite dagli intermediari tradizionali come una vera e propria minaccia, in particolare gli agenti monomandatari potrebbero sentirsi particolarmente svantaggiati, perché relegati al ruolo di venditori puri, all'interno del mercato.

C'è però da dire che molti agenti o broker hanno imparato a usufruire dei vantaggi offerti dalla presenza di Mga nei loro territori, contribuendo all'espansione dei loro portafogli e intermediando rischi a loro favore. Accade dunque che strutture di intermediazione tradizionale e Mga coesistano e anzi agiscano come traino per l'espansione di portafogli su rischi particolari, che altrimenti farebbero fatica a essere sottoscritti per il tramite dei carrier classici. Questa è la ragione per cui la presenza di Mga è vista con grande favore nei mercati, perché rappresenta una spinta verso l'innovazione (grazie all'uso che queste strutture fanno delle più recenti tecnologie, ad esempio) e verso l'espansione di portafogli di nicchia, che rivestono grande importanza sul piano tecnico e sociale, come la responsabilità medica, ad esempio.

UNO SGUARDO VERSO IL FUTURO

A testimoniare quanto le Mga giochino un ruolo importante nella sottoscrizione di rischi particolarmente complessi, è da poco nata la **Fase** (Fédération des Agences de Souscription Européennes) ossia, la federazione europea delle Mga, che accoglie le strutture esistenti nel mercato da più di un anno e che sottoscrivono premi

annuali per oltre 500mila euro. La Fase ammette anche la partecipazione di compagnie di assicurazione e riassicurazione e società di servizi, che cerchino nuovi partner nel settore delle agenzie di sottoscrizione, con lo scopo di spingere i carrier a diversificare sempre più le loro reti di distribuzione.

Nel mercato statunitense, secondo **AM Best**, i premi generati dalle Mga e dalle altre entità dotate di poteri di sottoscrizione, avrebbero raggiunto quasi 90 miliardi di dollari nel 2024, con un aumento del 15% rispetto all'anno precedente. Secondo le stime, sempre nel 2024, le Mga avrebbero raggiunto il 57% dei premi diretti del ramo property/casualty, con una crescita esponenziale rispetto al 2017, quando il segmento valeva circa il 33% del mercato.

La tendenza indica quanto le compagnie di assicurazione tengano a una distribuzione sempre più diversificata, sfruttando reti più ampie per espandere la portata del mercato, e non solamente nei rami di nicchia. Secondo un report di **Conning** intitolato *Managing General Agents: Built for What's Next*, il settore delle Mga ha beneficiato della convergenza di dinamiche di mercato particolarmente favorevoli. Tra queste, la forte migrazione di sottoscrittori di talento, provenienti da compagnie e broker, il maggiore utilizzo delle tecnologie più recenti, tra cui l'intelligenza artificiale, e un costante flusso di premi nel mercato dei rischi speciali e più volatili.

Come sappiamo, la maggior parte di queste strutture si concentra su mercati di nicchia, attingendo a competenze specialistiche in materia di rischi e a solide relazioni di distribuzione. Per le compagnie di assicurazione e riassicurazione e per i fornitori di capitale alternativo, le Mga offrono una soluzione *plug-and-play* per accedere al segmento dei rischi più complessi, come cyber o alcune linee della responsabilità civile, senza dover investire ingenti risorse in sottoscrittori e infrastrutture operative.

Attrahendo talenti e investendo nelle tecnologie più avanzate, le Mga continuano ad affermarsi, dimostrando che, nel panorama assicurativo odierno, la capacità di essere agili risulta fortemente premiante.

Cinzia Altomare



ISCRIVITI

Iscriviti alla nostra newsletter
e rimani aggiornato



Clicca qui

Uno sguardo sul

Notizie tratte da *Business Insurance*, *Commercial Risk*, *Global Risk Manager* (London),
WorkCompCentral, *Asia Insurance Review* e *Middle East Insurance Review* (Amman)
a cura della redazione

Aub, stop alle trattative

Si interrompono le trattative per l'acquisizione del broker australiano **Aub Group** da parte del [consorzio che si era venuto a creare](#) nelle scorse settimane fra il fondo svedese **Eqt** e **Cvc Asia Pacific Limited**. Lo ha annunciato lo stesso gruppo assicurativo con un comunicato stampa, in cui si specifica che il consorzio "non intende procedere all'offerta vincolante di 45 dollari per azione". Per questo motivo, prosegue la nota, "le due parti hanno concordato di interrompere le trattative". Il consiglio di amministrazione del broker ha tenuto a evidenziare che "un prezzo di 45 dollari per azione esprime in maniera adeguata il valore di Aub Group nel contesto attuale di mercato". La proposta di acquisizione del 100% del capitale sociale del broker era stata avanzata inizialmente dal solo fondo Eqt, a cui poi si era aggiunta anche la divisione del fondo **Cvc Capital Partners** per la regione dell'Asia e del Pacifico. A un prezzo di 45 dollari per azione, l'operazione avrebbe avuto un controvalore complessivo di oltre cinque miliardi di dollari.

"Aub Group continua a registrare performance solide, sostenute da una strategia chiara e da un'operatività orientata alla disciplina di business", ha commentato **Michael Emmett**, ceo e managing director del broker. Ora che le trattative si sono interrotte, ha proseguito, "il board e il management team possono tornare a concentrarsi pienamente sulle iniziative per la crescita organica del portafoglio e sulle eventuali possibilità di future acquisizioni".

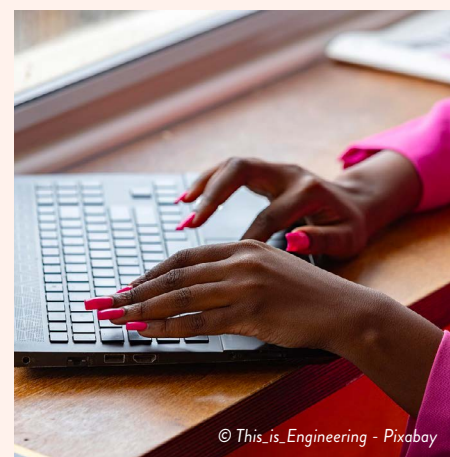
Baldwin acquisisce Cac

Baldwin Insurance Group ha annunciato di aver raggiunto un accordo per acquisire **Cac Group**, broker assicurativo focalizzato nei rischi specialistici per le medie imprese negli Stati Uniti. L'operazione avrà un valore complessivo di poco più di un miliardo di dollari e, stando a quanto comunicato in una nota congiunta, dovrebbe consentire di creare una delle principali piattaforme indipendenti di consulenza e distribuzione assicurativa degli Stati Uniti: secondo le stime, la combinazione fra le due realtà dovrebbe generare nel 2026 oltre due miliardi di dollari in ricavi lordi e circa 500 milioni di dollari in profitti normalizzati. Il closing è atteso per il primo trimestre del prossimo anno. L'operazione dovrebbe consentire a Baldwin di ampliare le proprie capacità di distribuzione e consulenza in ambiti come real estate, private equity, financial lines e fidejussioni. "Questa operazione mette insieme due società altamente complementari, allineate per cultura e valori, ma distinte per competenze, business mix e presenza geografica", ha commentato il ceo **Trevor Baldwin**. In una recente intervista il top manager aveva annunciato che la società avrebbe presto ripreso le operazioni di M&A con l'obiettivo di diventare uno dei primi dieci broker assicurativi degli Stati Uniti entro il 2029. Il gruppo, dopo la quotazione in borsa nel 2019, aveva realizzato 35 acquisizioni in appena due anni e mezzo, salvo poi prendersi una piccola pausa dopo l'acquisto di **Westwood Insurance Agency** nel 2022 per 385 milioni di dollari.

Asr, polizze cyber in Africa

Africa Specialty Risks (Asr), gruppo assicurativo specializzato nei mercati in via di sviluppo, ha annunciato il suo ingresso nel settore delle polizze informatiche con il lancio di un'offerta dedicata alle imprese in Africa. La soluzione sarà disponibile su Asr 24-7, la piattaforma automatizzata di sottoscrizione del gruppo, e consentirà ai broker autorizzati di ricevere un preventivo senza la necessità di alcun intervento manuale di un underwriter. La polizza garantisce coperture fino a un massimo di cinque milioni di euro alle imprese che possano vantare profitti uguali o inferiori a 100 milioni di dollari in Africa. Previsti anche servizi di assistenza informatica.

La soluzione sarà inizialmente disponibile in Sudafrica, Namibia e Mauritius, per poi essere estesa in altri paesi africani in maniera graduale: l'obiettivo del gruppo è raggiungere progressivamente l'intero continente con la propria offerta.



© This_is_Engineering - Pixabay

Indonesia, una polizza per la pesca

Il governo indonesiano ha annunciato il lancio di un nuovo schema assicurativo per i piccoli pescatori. La copertura sarà gestita dal ministero degli Affari marittimi e della Pesca e garantirà un indennizzo economico in caso di incidenti in mare. Si stima che i piccoli pescatori del paese generino il 90% della produzione ittica dell'Indonesia.

Il nuovo schema assicurativo rientra nel *Red-and-White Fishing Village Program*, iniziativa lanciata pochi mesi fa dal governo indonesiano per modernizzare le infrastrutture, migliorare la produttività e incrementare l'occupazione di 1.100 villaggi di pescatori entro il 2027. Per il 2025 che si avvia alla conclusione, l'obiettivo è fissato a 100 villaggi: stando a quanto comunicato dall'esecutivo, sarebbero stati già conclusi interventi in 65 comunità di pescatori e sarebbe stato recentemente presentato il budget per raggiungere il target stabilito per la fine dell'anno.



© Kanenori - Pixabay

Gallagher si espande in Sudafrica

Gallagher Re, la divisione riassicurativa del broker **Arthur J. Gallagher**, si espande in Sudafrica. La società ha infatti annunciato di aver raggiunto un accordo per rilevare le attività di **Resilea**: si tratta del più grande broker riassicurativo indipendente del paese. I termini della transazione non sono stati resi noti. Con sede a Johannesburg, Resilea offre servizi personalizzati di consulenza riassicurativa su un'ampia gamma di linee di prodotto, così come strumenti di analisi e approfondimento su una molteplicità di settori diversi: l'offerta riguarda ambiti di business come engineering, marine, aviation, cyber risk, fine art, employee benefits e molto altro ancora. Gallagher Re si aspetta l'acquisizione possa consentire alla società di incrementare le capacità, le competenze e le prestazioni offerte ai propri clienti, ampliando al contempo il proprio portafoglio di business. "Questa acquisizione rappresenta un'opportunità strategica di consolidare il nostro posizionamento di mercato, diversificare l'offerta ai nostri clienti e allargare le nostre capacità di business in tutto il Sudafrica", ha commentato **Hamish Dowlen**, ceo di Gallagher Re per l'Europa, il Medio Oriente e l'Africa.

L'acquisizione sarà accompagnata da una sostanziale revisione del management team di Resilea. **Iain Macindoe**, finora ceo della società, assumerà l'incarico di presidente. **Mathew Macindoe**, che aveva ricoperto la carica di managing director, sarà invece nominato ceo e direttore generale delle attività in Sudafrica.

Attenzione ai rischi secondari

I cosiddetti rischi secondari rappresentano spesso un rischio sottovalutato dalle imprese a livello globale. Lo afferma **Hdi Global**, secondo cui fenomeni come grandine, alluvioni e incendi boschivi sono tenuti in degna considerazione dalle aziende. Eppure, evidenzia la compagnia, eventi climatici estremi di questo genere possono generare ingenti danni ai beni e innescare lunghe interruzioni delle attività. La sottovalutazione del rischio risulta particolarmente preoccupante soprattutto perché diffusa anche fra imprese che si occupano di infrastrutture critiche, come produttori e fornitori di energia.

Secondo **Wiebke Cundill**, team lead della business unit dedicata ai rischi naturali e climatici, sono molte le misure che possono essere adottate per prevenire e mitigare il rischio. Investimenti in questo ambito, ha detto, posso consentire di "evitare spese significative e tempi di inattività operativa quando si verifica un incidente".



a partner of



INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 5 dicembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577