

UNA CONSULENZA TAILOR MADE

MEGLIO UNA POLIZZA STANDARD O UNA “CUCITA SU MISURA”? CIÒ CHE CONTA, SPIEGA L'AD DI DUAL ITALIA, MAURIZIO GHILOSSO, È CHE LA CONSULENZA SIA SU MISURA. PER QUESTO, NELLO SPIEGARE LE CARATTERISTICHE DI QUALSIASI TIPO DI PRODOTTO, L'INTERMEDIARIO DEVE SEMPRE CONSIDERARE L'OTTICA DEL CLIENTE

Da un lato ci sono le esigenze del cliente e le peculiarità della sua esposizione al rischio; dall'altro, affinate dalla specializzazione e dall'esperienza dell'assicuratore, ci sono le soluzioni assicurative e le specifiche del contratto: limitazioni, esclusioni, *claims made* e, ovviamente, la variabile del costo. Per garantire l'incontro di queste due dimensioni, in un campo complesso come quello delle *financial line*, è preferibile un approccio standard o *tailor made*? “Non si tratta di una scelta pregiudiziale”, spiega **Maurizio Ghiloso**, amministratore delegato di **Dual Italia**, agenzia di sottoscrizione specializzata nell'offerta di coperture D&O, Rc professionale ed Enti pubblici per conto di **Arch Insurance**. “Un prodotto *all risk & all inclusive* in cui sia facile leggere cosa si va o meno ad assicurare, che abbia una retroattività illimitata, che contenga l'assicurazione delle circostanze, senza sottolimiti e – precisa Ghiloso – con poche e chiare esclusioni, quando offerta al cliente giusto, è perfettamente adeguata così come potrebbe esserlo una polizza costruita su misu-



Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia

ra”. Una copertura di questo tipo si costruisce attraverso “l'esperienza globale e locale di un assicuratore specialista nella valutazione del rischio, proposta e gestita – sottolinea ancora Ghiloso – da un intermediario preparato, aggiornato e attento alla gestione del cliente. Prima, durante e dopo l'acquisto della polizza”.

COSTRUIRE RELAZIONI DI VALORE

In Italia, Dual mette a disposizione massimali che vanno dai cinque ai 20 milioni di euro. “Ciò nonostante – chiarisce Ghiloso – il 98% di chi stipula con noi una polizza Rc professionale, il 73% di chi sottoscrive una Enti pubblici e il 78% di chi acquista una D&O sceglie un massimale fino a due milioni”. Perché? “È un dato coerente con la struttura economica del nostro Paese, dove l'80% dei clienti è un piccolo professionista che tende ad acquistare massimali più bassi per spendere meno”. Se la situazione è questa, vale ancora la pena lavorare con polizze *cucite su misura*? La risposta è nei numeri: “Sebbene solo il 15% dei nostri clienti acquisti una polizza *tailor made*, questo target rappresenta circa il 50% dei nostri premi”, mentre l'altro 50% è invece generato dalla grande massa (85%) di polizze standard. “Quello che conta – osserva Ghiloso – non è tanto che una polizza sia *tailor made* oppure standard. È la consulenza che deve essere sempre *tailor made*. Anche su un prodotto standard. L'importante è il lavoro svolto dagli intermediari nella relazione con il cliente, per aiutarlo a capire le proprie esigenze, a comprendere come funziona la copertura e ad assisterlo in caso di sinistro. È questo – conclude Ghiloso – l'elemento chiave che aggiunge valore al contenuto della polizza”. **B.M.**