

APRIRSI A NUOVI MERCATI

IN QUESTI MOMENTI DI CRISI GLI AGENTI POSSONO E DEVONO VIVERE RICERCANDO NUOVE SOLUZIONI OLTRE L'RC AUTO. L'AD DI DUAL ITALIA, MAURIZIO GHILOSSO, HA PRESENTATO I VANTAGGI DI UN'OFFERTA ASSICURATIVA BASATA SU PRODOTTI SPECIALISTICI COME D&O E RC PROFESSIONALE



Maurizio Ghiloso
ad Dual Italia

Per superare la difficile congiuntura economica, non basta che il tempo scorra. Perché è vero che dopo una salita c'è sempre una discesa, ma molti in cima non ci arrivano e il gruppo si sfilaccia e il mercato lascia indietro chi non è stato capace di impegnarsi a trovare nuovi modi per arrivare alla fine del tunnel.

“Con intelligenza, visione e senso pratico è possibile separare le difficoltà da elementi che in realtà ci danno nuovo spazio e nuove opportunità”. La pensa così **Maurizio Ghiloso**, ad e direttore generale di **Dual Italia**, realtà specializzata nel comparto *financial line* (Rc professionale, D&O), che è intervenuto durante il convegno di Insurance Connect, con l'intento di suggerire nuovi mercati e nuovi strumenti a disposizione degli intermediari. A condizione che questi sappiano esaltare la loro professionalità e cercare, prima di tutto tra i loro clienti, nuove strade che diano valore.

PIAZZE MOLTO O POCO AFFOLLATE

Ghiloso ha parlato di due settori: il mercato “poco affollato” delle polizze D&O per gli amministratori, e quello “molto affollato” dell'Rc professionale. “In Italia

– ha rivelato – ci sono 300 mila manager che possono aver bisogno di un'assicurazione e meno del 13% delle imprese ha manager assicurati, mentre i sinistri negli ultimi anni stanno aumentando”. Ma il dato sconcertante è che il 70% delle imprese non è mai stato contattato da un nuovo assicuratore. “Si tratta di un'area di business sostanzialmente vergine”, ha commentato Ghiloso.

Per aggredire questa fetta di mercato, l'agenzia di sottoscrizione ha lanciato un'iniziativa tra i propri intermediari, denominata *D&O for sale*, individuando alcune migliaia di aziende target già in portafoglio. Dual ha chiesto ai suoi canali di vendita di impegnarsi, quindi, nella vendita di un prodotto costruito *ad hoc*: *Dual Corporate Protection*. Non una D&O tradizionale che assicura solo i manager, ha spiegato Ghiloso, “ma una copertura per l'azienda che contiene l'Rc extra contrattuale, la copertura per le cause di lavoro dei dipendenti, l'infedeltà dei dipendenti, gli accertamenti dell'agenzia delle entrate e, ovviamente anche le garanzie per gli amministratori. Sostenuti da tariffa e provvigioni dedicate in sei mesi il 64% degli intermediari ha venduto almeno una polizza; il 31% fino a tre, il 4% fino a cinque, e due oltre 10”.

Anche in un mercato come l'Rc professionale, il 40% delle categorie non è assicurata, mentre tra quelli già coperti, l'80% paga meno di 1000 euro di premio. I sinistri, poi, sono molto comuni e riguardano spesso le basi della professione.

Questo è un settore che Dual aggredisce con polizze *all risks e all inclusive* rivolte ai clienti di piccola dimensione e ai rischi grandi complessi anche già colpiti da sinistro. “Lavorando così – ha concluso Ghiloso – la nostra rete ha visto crescere assicurati e ricavi rispettivamente del 25% e del 12% anno su anno negli ultimi cinque anni”.

F.A. 