

**Forum della  
Distribuzione  
Assicurativa  
2009**

**SPECIALE  
FORUM  
INTERMEDIARI  
WORKSHOP**

“La missione di Dual Italia è indirizzata a semplificare la vita a broker e agenti, afferma l'a.d. **Maurizio Ghilosso**. Siamo una agenzia di sottoscrizione, assicurativa e riassicurativa, a ciclo completo: dalla sottoscrizione al pagamento dei sinistri”.

Nata a Milano nel 2000, Dual Italia opera in diverse aree di specializzazione: Rc professionale, Rc degli amministratori di società (D&O), Rc patrimoniale di amministratori, dirigenti e dipendenti della pubblica amministrazione.

“Dual Italia opera con circa 400 intermediari assicurativi, afferma Ghilosso, e siamo in grado di supportare le compagnie di assicurazione nella sottoscrizione, gestione e liquidazione dei sinistri e nella riassicurazione”. Dal 2000 Dual Italia ha sottoscritto premi

## SEMPLIFICARE LA VITA ALLA RETE

*E' possibile lavorare in modo semplice in un mondo complesso? Secondo Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia, è possibile: “basta metter le reti di intermediari nelle condizioni di offrire i prodotti”.*

per oltre 60 milioni di euro, di cui 12 nel 2009.

### Prodotti di business protection

“In Dual Italia, i piccoli rischi sono il 50% delle polizze, afferma **Mauro Semenza**, responsabile sottoscrizione della società, e hanno un premio medio di circa 1.000 euro: i rischi medio/grandi, invece valgono l'80% dei premi totali. Nel mercato italiano sono largamente prevalenti i piccoli rischi. In questo contesto l'efficienza è il punto chiave: per i piccoli rischi servono prodotti da banco all inclusive, con una proposta snella, emissione diretta e tacito rinnovo, mentre per i rischi medio grandi servono soluzioni tailor made, frutto di un questionario analitico, di esperienza del sottoscrittore con una valutazione accu-

rata e flessibile”.

Dual Italia propone una serie di prodotti, tra cui Business Protection, polizza di Rc che assicura gli Amministratori, i Dirigenti, i Sindaci di Società e comprende coperture di Rc patrimoniale anche per la Società Contraente. Si rivolge a Società con Attivo (Asset) fino a 50 milioni di Euro e massimali da 500 mila a 5 milioni di Euro. Dual Professioni assicura la Rc professionale con una accessibilità molto ampia: sino a 200 mila euro di fatturato annuo.

Dual Italia inoltre realizza coperture ex Lege Merloni per piccoli e grandi progetti sia per chi è già cliente con polizza di Rc Professionale sia per nuovi Contraenti.

## TUTELA LEGALE QUOTIDIANA

*La copertura legale è un prodotto che l'intermediario può offrire al proprio cliente per aumentarne il senso di sicurezza e per fidelizzare il rapporto*

“Il canale degli intermediari sta attraversando un momento difficile, afferma **Francesca Breda**, responsabile unità agenzie di Arag Assicurazioni, i ricavi diminuiscono, i costi generali aumentano, la redditività è schiacciata. Il 50% delle agenzie ha un incasso infe-

riore ai 2 milioni di euro, per cui è arrivato il momento di pensare qualcosa di nuovo sul piano dell'offerta”.

La tutela legale proposta da Arag è una soluzione che potrebbe aiutare le agenzie ad aumentare la propria redditività: “le agenzie che hanno adottato le no-

stre soluzioni hanno un incasso medio superiore del 10%, perché la tutela legale è il tassello che completa il puzzle dell'offerta al cliente”.

La tutela legale copre diversi aspetti della vita privata e professionale, a partire da situazioni limite, come la chia-

Da sinistra:

*Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia;  
Mauro Semenza, responsabile sottoscrizione di Dual Italia*



mata in causa di una compagnia rispetto ad una mancata copertura o più semplicemente dalla richiesta di risarcimento di terzi.

“Offrire la tutela legale è un servizio al cliente, vuol dire sollevarlo da eventuali problemi di natura giuridica, è fonte di rassicurazione per la sua professione e la vita quotidiana”.

Il cliente è libero di scegliere l'avvocato di fiducia, oppure di farsi consigliare da Arag con uno degli studi convenzionati nella sua zona.

#### Servizi per gli intermediari assicurativi

“La copertura offre una serie di servizi molto interessanti come ad esempio la

possibilità, tramite nostri legali di capire i contenuti di documenti, oppure di avere a disposizione dei massimali per spese peritali”.

La copertura offerta serve all'agenzia per fidelizzare il rapporto con il cliente, in una attività di cross selling: la tutela diventa un mattone nella costruzione di un rapporto di lunga durata.

“Fidelizzare significa non solo mettere a disposizione prodotti tradizionali, ma anche qualcosa che il cliente generalmente non conosce”.

Con Arag si diventa subito plurimandatari, senza peraltro oneri di gestione o alcun tipo di investimento. La società mette a disposizione degli intermediari una serie di strumenti come Arag2web,

Facile Arag, Arag Risolve e tecnologia web.

Arag2Web è lo strumento Internet di collegamento con la rete degli intermediari. Facile Arag aiuta gli intermediari nella compilazione delle polizze. Arag Risolve è il contact center che risponde al telefono al posto dell'intermediario nel caso sia fuori sede o presso un cliente. Arag inoltre offre la tecnologia necessaria per realizzare una struttura di intermediazione efficiente, con collegamento web e quant'altro. Infine ma non da ultimo offre alla rete di vendita formazione sia in aula che presso la sede dell'agente o del broker.

## CAMBIANO LE REGOLE

*Dall'Aiba le indicazioni sulle nuove regole in tema di Rc Auto, prescrizione nel diritto delle assicurazioni, durata poliennale dei contratti di assicurazione e criteri di classificazione dei rischi dei rami vita e dei rami danni.*

Il 2009 è stato un anno di forti novità in ambito di tecnica assicurativa: la modifica dei termini di prescrizione e le regole per le polizze vita dormienti, la regolamentazione per il recesso dalle polizze pluriennali, il Regolamento Isvap sulla classificazione dei rami assicurativi, la sentenza su procedura di risarcimento diretto e sua applicazione facoltativa.

Danilo Ariagno, responsabile formazione di Aiba, ha presentato nel corso del suo intervento alla sesta edizione del Forum della distribuzione assicurativa un complesso schema di modifiche e novità che hanno interessato diversi ambiti. Per una visione completa dell'intervento di Ariano vi invitiamo a scaricare il documento sul sito di Assicura.

Nello specifico il responsabile della formazione di Aiba ha affrontato il tema delle interpretazioni sulle procedure liquidative nel ramo Rc Auto, la prescrizione nel diritto delle assicura-



zioni (gazzetta ufficiale n. 252 del 27 ottobre 2008), all'interno della conversione in legge del decreto-legge 28 agosto 2008, n. 134, recante disposizioni urgenti in materia di ristrutturazione di grandi imprese in crisi, la durata poliennale dei contratti di assicurazione con il nuovo testo dell'art. 1899 del codice civile (dopo la data

del 15 agosto 2009) e il regolamento n. 29 Isvap sui rami assicurativi con criteri di classificazione dei rischi dei rami vita e dei rami danni.

Francesca Breda, responsabile unità agenzie di Arag Assicurazioni;  
Danilo Ariagno, responsabile formazione di Aiba

