

Crescere in tempi di crisi

CRESCITA DELLA RACCOLTA PREMI E DEL NUMERO DI POLIZZE EMESSE, INCREMENTO DEL BUSINESS NEL MERCATO DEGLI ENTI PUBBLICI, APERTURA A NUOVE PARTNERSHIP CON LE COMPAGNIE GENERALISTE, OFFERTA DI PRODOTTI SEMPRE PIÙ COMPETITIVI. MAURIZIO GHILOSSO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI DUAL ITALIA, ILLUSTRRA I RISULTATI DI UN ANNO POSITIVO, NONOSTANTE LA CRISI, E LE ASPETTATIVE PER IL 2010

Nel 2009 ha raccolto premi per oltre 12 milioni di euro, registrando una crescita del 10% rispetto all'anno precedente, e ha emesso 7.000 polizze, (+52%).

A registrare questo trend positivo (dati a settembre 2009) è DUAL Italia, agenzia di sottoscrizione specializzata nell'offerta di soluzioni assicurative per i piccoli e medi rischi, che, con questi risultati e con le sue prospettive di sviluppo anche per il 2010, sembra contrastare l'andamento generale del settore e il clima di pessimismo provocato dalla pesante crisi economica e finanziaria di questi ultimi mesi.

"In Italia offriamo polizze D&O ed Rc

Professionali garantite da Arch Europe,



multinazionale assicurativa con sede a Londra e parte di Arch Capital Group. DUAL fa capo a Hyperion Insurance Group, presente in 52 paesi del mondo, afferma Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di DUAL Italia. Dal 2000, anno di stabilimento, abbiamo sottoscritto premi per oltre 60 milioni di euro. La nostra rete di vendita è costituita da 400 intermediari, 85% broker e 15% agenti plurimandatari, ai quali offriamo prodotti ad elevata specializzazione, sia in formula 'da banco' all risks e all inclusive per i clienti di piccola dimensione, sia 'tailor made' per le realtà più complesse". Il 50% delle polizze e il 20% dei premi di DUAL Italia sono raccolti con prodotti da banco, mentre la diffusione dell'offerta è in generale suddivisa per il 56% da Rc Professionale, 23% da coperture per Enti Pubblici e 21% da polizze D&O.

"Ai risultati raggiunti in questi mesi, continua Ghilosso, ha contribuito senza dubbio la buona ripresa delle polizze per amministratori e dipendenti degli Enti Pubblici: il numero di polizze emesse nell'esercizio 2008/2009 (DUAL chiude l'esercizio a settembre) è aumentato del 136% anche se a fronte di un aumento dei premi sottoscritti dell'8%. In questo ambito abbiamo messo a segno un significativo sviluppo di coperture per i singoli dipendenti, superando le tante incongruenze e difficoltà interpretative che talune norme insite nella Legge Finanziaria 2008 in relazione all'assicurazione degli Enti Pubblici avevano generato rendendo di fatto rischioso il

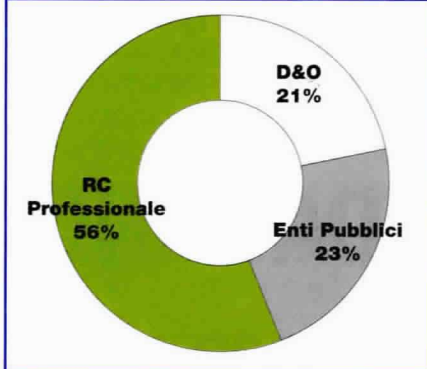
processo di sottoscrizione".

Qualità di servizio per intermediari e clienti

La capacità competitiva di DUAL, che in particolare negli Enti Pubblici deve fare i conti con un generale crollo dei premi medi di circa il 50%, risiede, secondo Ghilosso, non solo nella specializzazione della proposta assicurativa ma anche nelle modalità operative con cui la società è in grado di gestire le attività di vendita. Grazie alla piattaforma web IQE (Insurance Quotation Engine), infatti, DUAL Italia garantisce ai propri intermediari l'emissione e la stampa on line delle polizze da banco all risks e all inclusive per clienti di limitata dimensione (professionisti sino a 200 mila euro di fatturato annuo e imprese fino a 50 milioni di euro di asset). Ciò garantisce l'azzeramento dei tempi di quotazione ed emissione della polizza.

Questo approccio, che rende più efficiente il processo di vendita e al contempo riduce i costi gestionali, libera inoltre i senior underwriter da attività caratterizzate da margini bassi e li focalizza sui clienti di elevata dimensione e complessità, che rappresentano l'80% dei premi di DUAL Italia. E anche nell'area 'tailor made' DUAL si distingue per la capacità di quotazione entro 48 ore, conferma in 24 ore e invio della polizza entro 5 giorni.

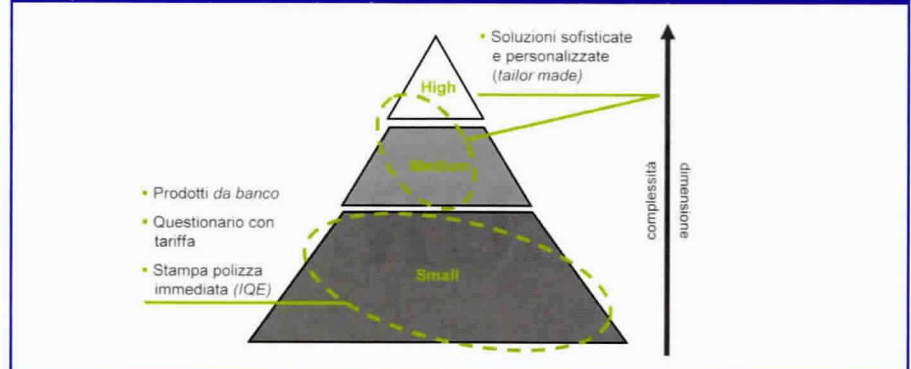
I sinistri vengono gestiti localmente dal Claims Department, al quale è affidato il compito di valorizzare, all'insegna della fidelizzazione e della qualità del servizio,

SPLIT PER BUSINESS LINE


un momento determinante nella relazione con il cliente.

Le prospettive di sviluppo per il 2010

Nonostante i venti di crisi, DUAL Italia confida nella crescita del business anche per il prossimo anno. "Le prospettive positive, rivela Ghilosso, continuano a fondarsi sullo sviluppo di partnership con i broker e gli agenti, sull'innovazione nei prodotti e sulla qualità del servizio. Il

LA FLESSIBILITA' DELL'OFFERTA


nostro obiettivo quest'anno è di passare da 400 a 500 intermediari, con una distribuzione ben radicata nelle zone d'Italia a maggior spesa assicurativa".

"In parallelo proprio di recente con un road show che ha fatto tappa in diverse città italiane abbiamo presentato la nostra nuova polizza D&O, *DUAL Business Protection*, una polizza di responsabilità civile che può essere offerta alle aziende fino a 50 milioni di euro di asset, che assicura i sindaci, oltre che gli amministra-

tori e i dirigenti, nelle loro responsabilità personali, coprendo allo stesso tempo la responsabilità patrimoniale della società". La polizza indennizza la Società dalle richieste di risarcimento di natura non contrattuale e da quelle avanzate dai dipendenti riguardo a controversie in materia di diritto del lavoro (vedi box).

"Inoltre abbiamo presentato ai nostri intermediari la nuova versione di *DUAL Professioni* - ora disponibile anche per clienti con fatturato sino a 200 mila euro - e il nuovo testo di polizza per assicurare la cosiddetta 'colpa lieve' degli Enti pubblici. Infine ha riscosso molti consensi la possibilità, unica nel nostro mercato, di quotare ed emettere immediatamente le coperture ex lege Merloni direttamente dalla nostra piattaforma IQE. Oltre a queste attività strutturali stiamo puntando a nuove partnership che ci consentono di capitalizzare la nostra specializzazione in aree di business critiche come le RC professionali e le D&O. DUAL Italia infatti ha iniziato a proporsi come partner esperto e affidabile delle compagnie di assicurazione per la gestione chiavi in mano del ciclo di business in tali aree: dalla sottoscrizione, alla gestione dei sinistri sino all'offerta della copertura riassicurativa".

In particolare, recentemente, la compagnia RSA - Sun Insurance Office Ltd, si è affidata a DUAL Italia per la gestione dei due propri prodotti di RC Professionale denominati Professional Indemnity.

PIÙ PROTEZIONE PER IMPRESE E AMMINISTRATORI

Il nuovo prodotto proposto da DUAL Italia si chiama **DUAL Business Protection**, sostituisce DUAL Executive Protection e presenta alcune novità che puntano a rendere l'offerta particolarmente competitiva sul mercato, come sottolinea Maurizio Ghilosso, amministratore delegato della società. Tra i vantaggi di DUAL Business Protection:

- è una polizza di Rc che assicura gli amministratori, i dirigenti, i sindaci delle società e comprende coperture di Rc patrimoniale anche per la società contraente;
- si rivolge a società con asset fino a 50 milioni di euro;
- include automaticamente i membri del consiglio di sorveglianza, del consiglio di gestione, i revisori contabili e gli eventuali amministratori di fatto;
- mette in sicurezza il patrimonio personale delle persone assicurate proteggendolo sia dai costi e spese legali per difendersi da richieste di risarcimento avanzate da terzi, sia dall'eventuale danno patrimoniale vero e proprio;
- indennizza la società dalle richieste di risarcimento di natura non contrattuale nonché in caso di controversie in materia di diritto del lavoro, quali il pagamento dell'indennità sostitutiva della reintegrazione nel posto di lavoro, il demansionamento, il mobbing;
- offre massimali da 500 mila a 5 milioni di euro;
- garantisce possibilità stampa locale immediata del certificato di polizza con il sistema web IQE.

M.R.A.