

INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA: *gli intermediari oltre la crisi*

3 ottobre 2013 – Milano

**Opportunità in tempi difficili.
Per ritrovarci oltre la crisi.**

relatore: Maurizio Ghilosso



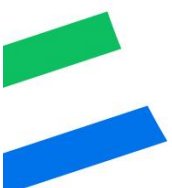


**Opportunità
in tempi difficili.**

**Per ritrovarci
oltre la crisi.**

Maurizio Ghiloso
Amministratore Delegato
Direttore Generale

Milano, 3 ottobre 2013
Convegno Insurance Connect



DUAL

making relationships count

AGENDA

- ◎ **Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL**
- ◎ **Crisi? Opportunità? Decidete voi...**
 - Il progetto *D&O4Sale*
 - La responsabilità civile professionale obbligatoria
- ◎ **Conclusioni**

AGENDA

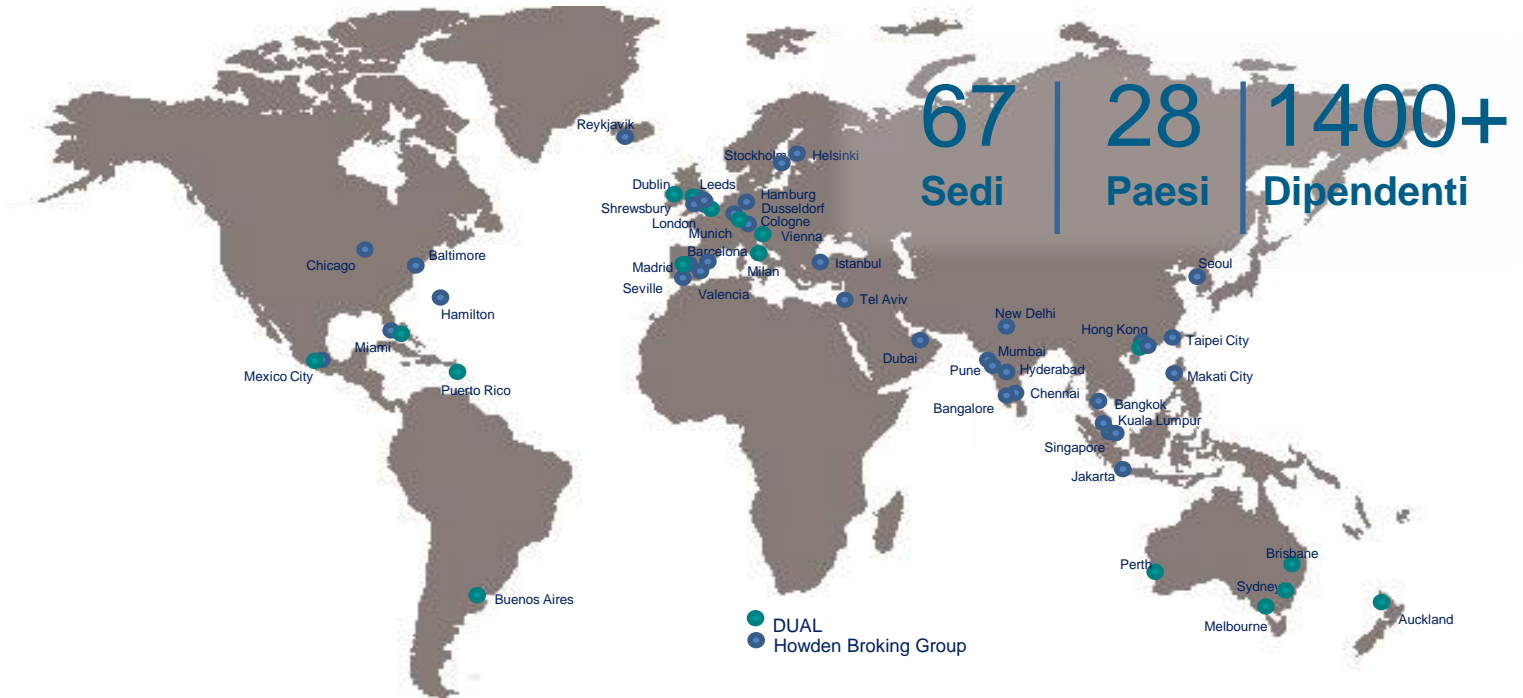
◎ Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL

◎ Crisi? Opportunità? Decidete voi...

- Il progetto *D&O4Sale*
- La responsabilità civile professionale obbligatoria

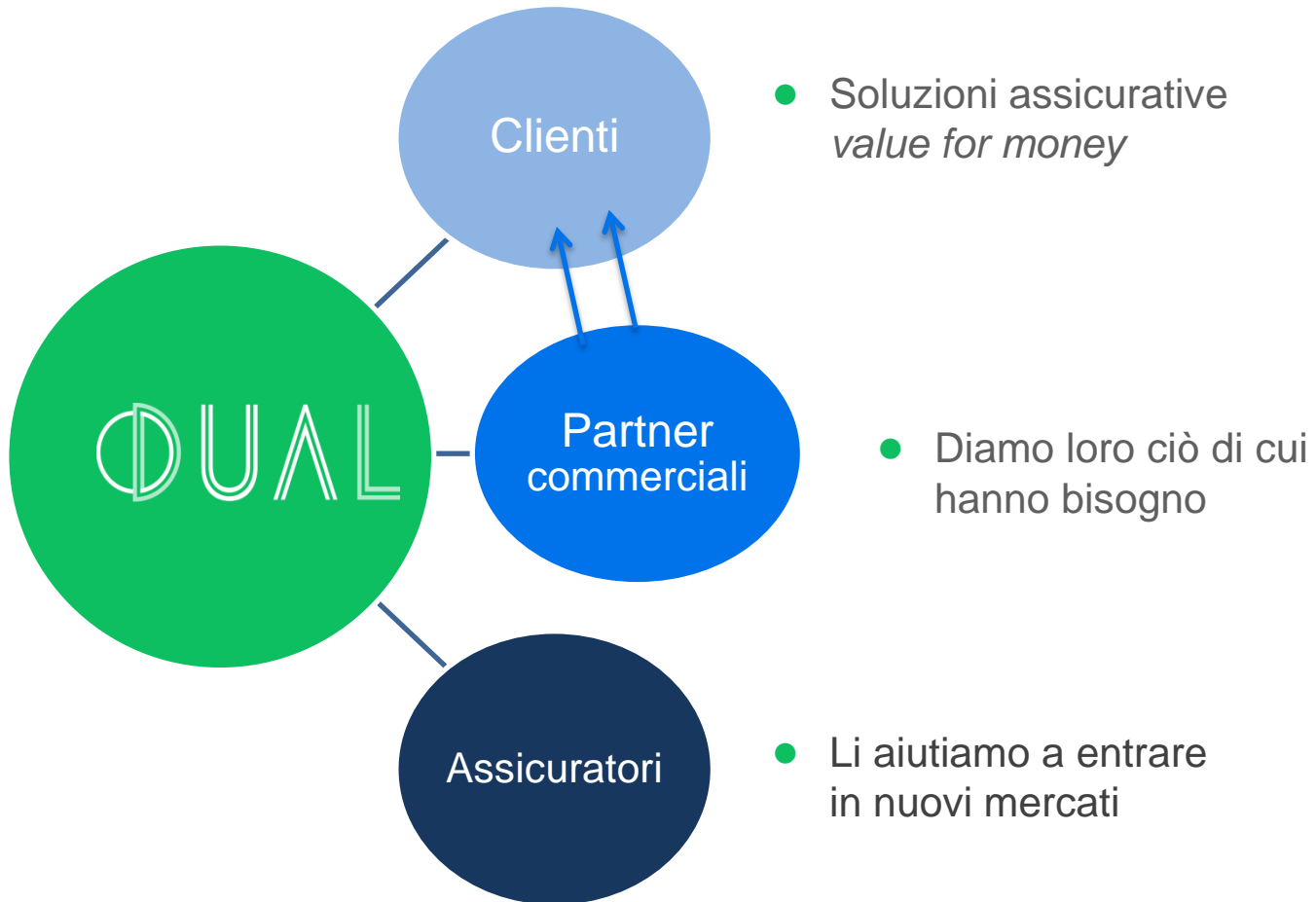
◎ Conclusioni

DUAL è parte di un grande Gruppo multinazionale



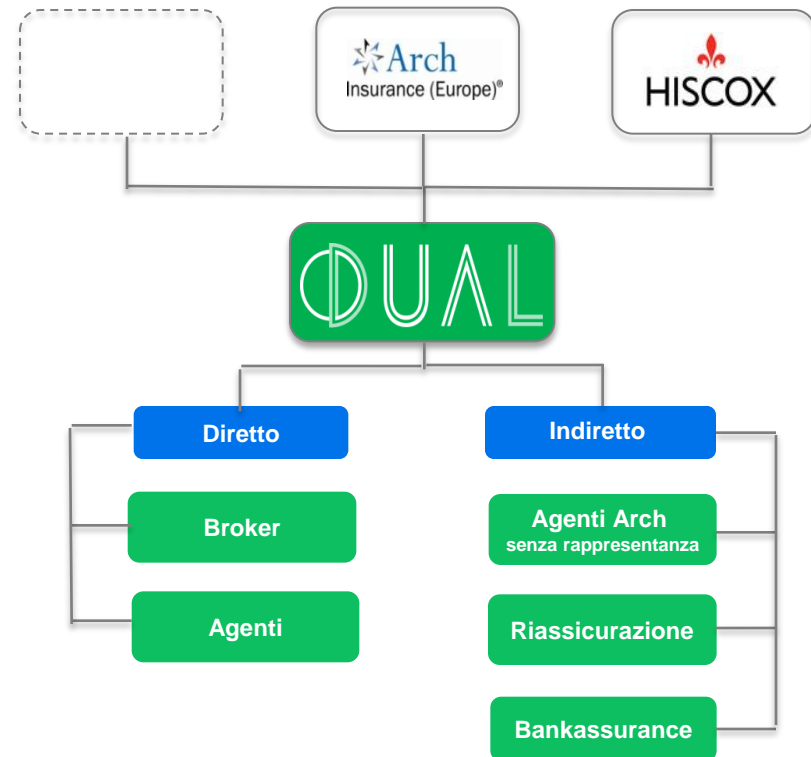
HYPERION INSURANCE GROUP
Our best investment is the investment we make in people

Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL

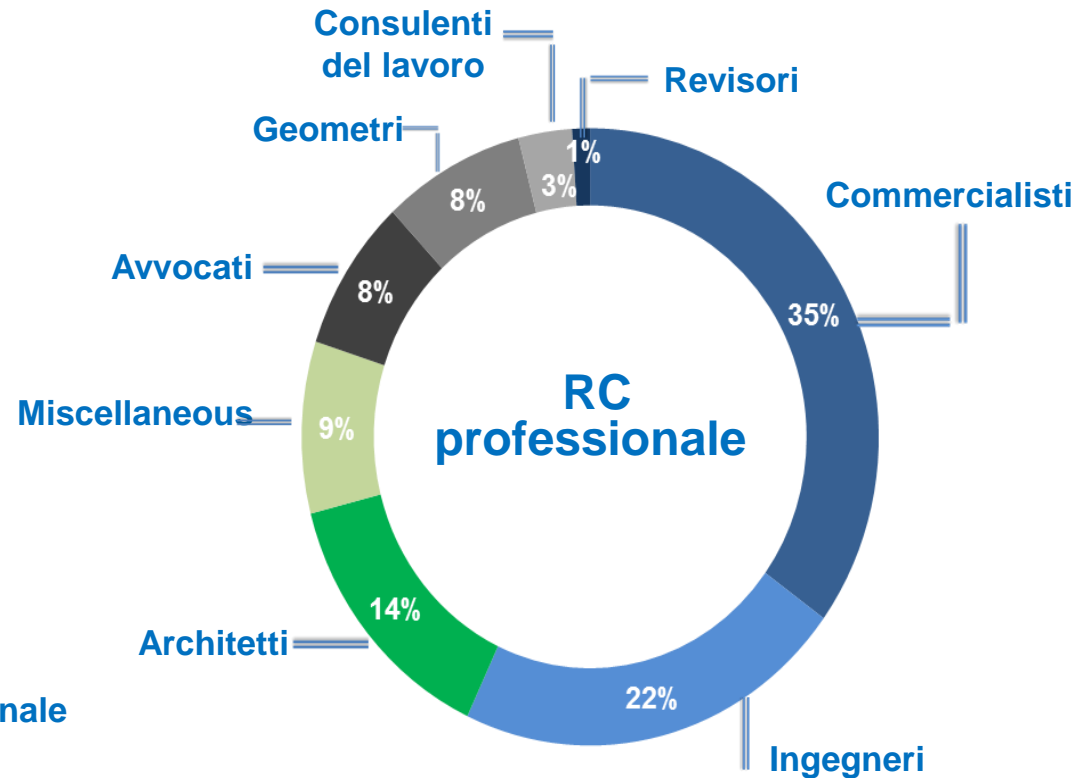
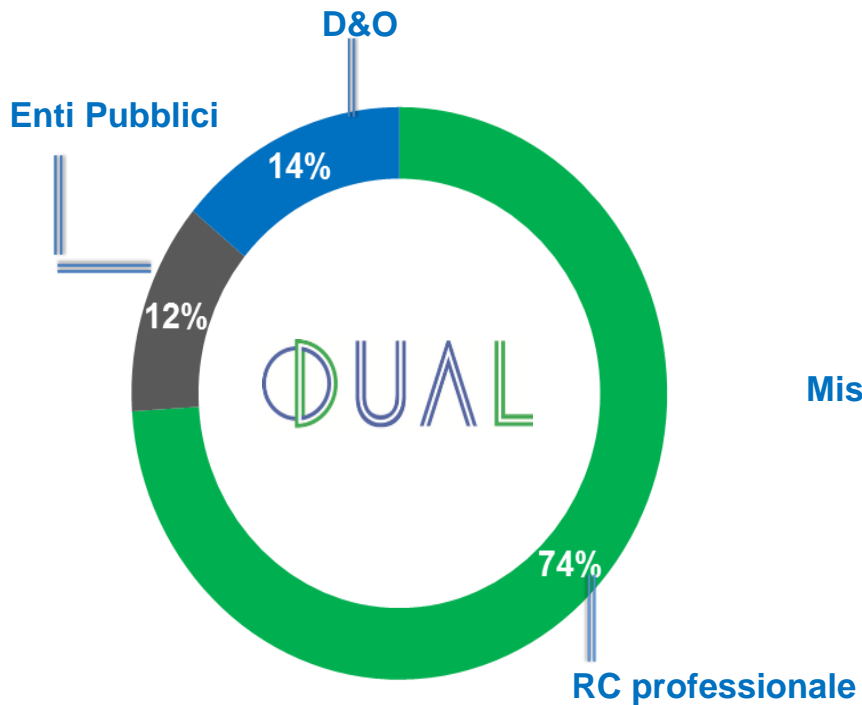


Il modello di business

- DUAL Italia è una *underwriting agency*, di assicurazione e riassicurazione
- Aree di specializzazione:
 - RC professionale
 - RC degli amministratori di società (D&O)
 - RC patrimoniale di amministratori, dirigenti e dipendenti della P.A.
- In Italia dal gennaio 2000
- Opera a *ciclo completo*: dalla sottoscrizione dei rischi alla gestione e liquidazione *in house* dei sinistri
- Agente rappresentante per l'Italia di Arch Insurance (Europe)
- Lloyd's Coverholder per Hiscox Syndicate 3624



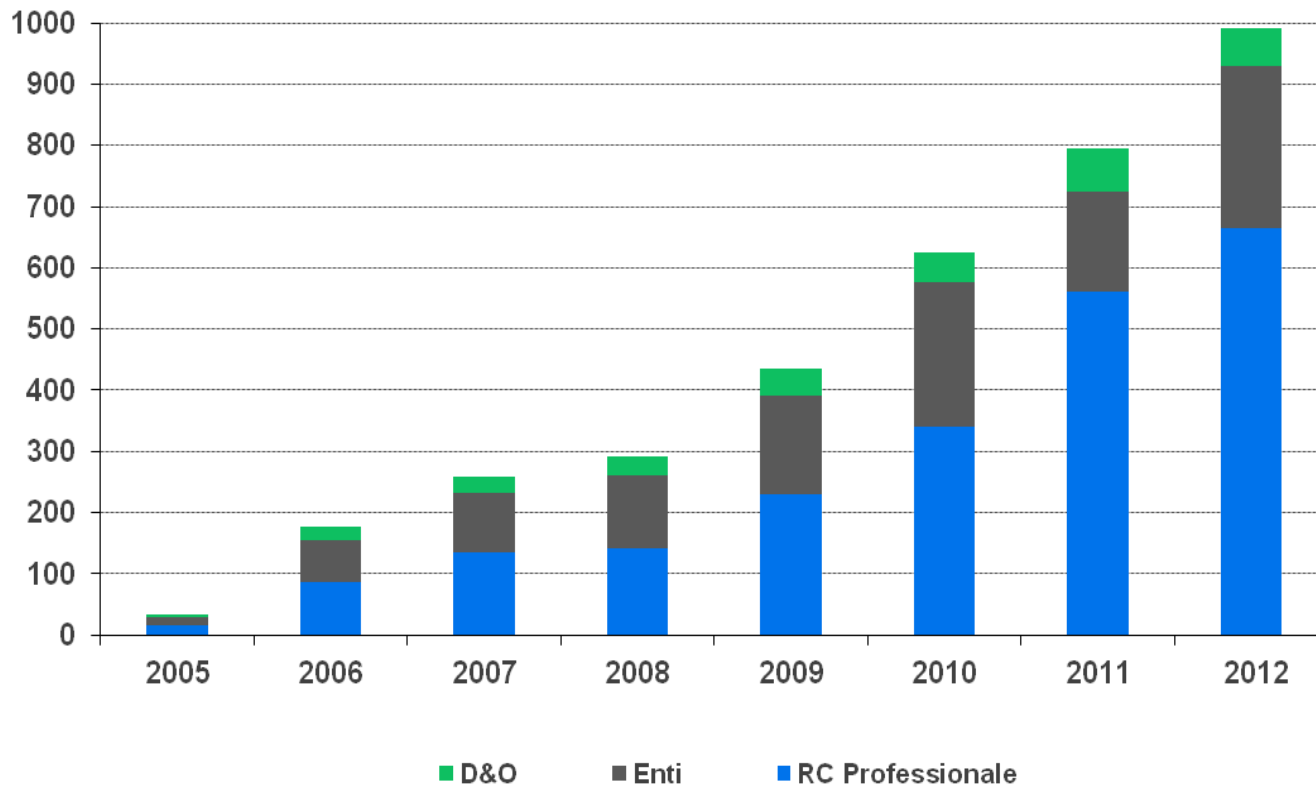
La specializzazione



- Dal 2000 abbiamo sottoscritto **premi** per oltre **165 milioni di Euro**.

La gestione dei sinistri...

Oltre 3600 sinistri gestiti negli ultimi 8 anni



AGENDA

© Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL

© **Crisi? Opportunità? Decidete voi...**

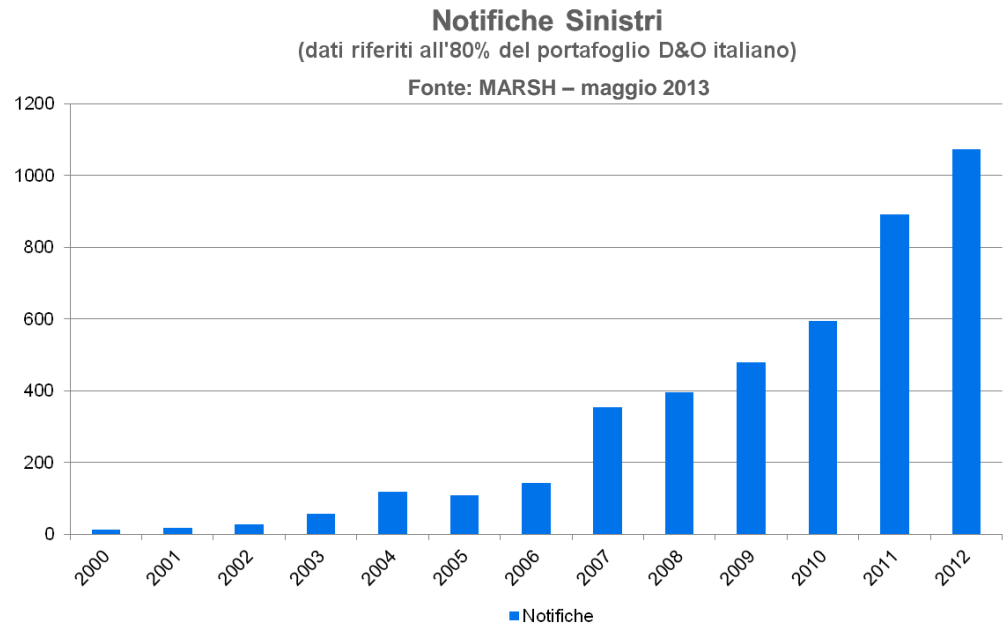
- Il progetto *D&O4Sale*
- La responsabilità civile professionale obbligatoria

© **Conclusioni**

DUAL

Il mercato D&O in Italia

- 1,3 milioni di imprese target
- 4,5% sono piccole
 - fino a 50 dipendenti
- 95% delle imprese sono micro
 - fino a 10 dipendenti
- Scarsa capitalizzazione/liquidità
- 300 mila manager
- € 100 milioni di premi D&O
- Penetrazione D&O <13%



Piccole imprese e assicurazioni

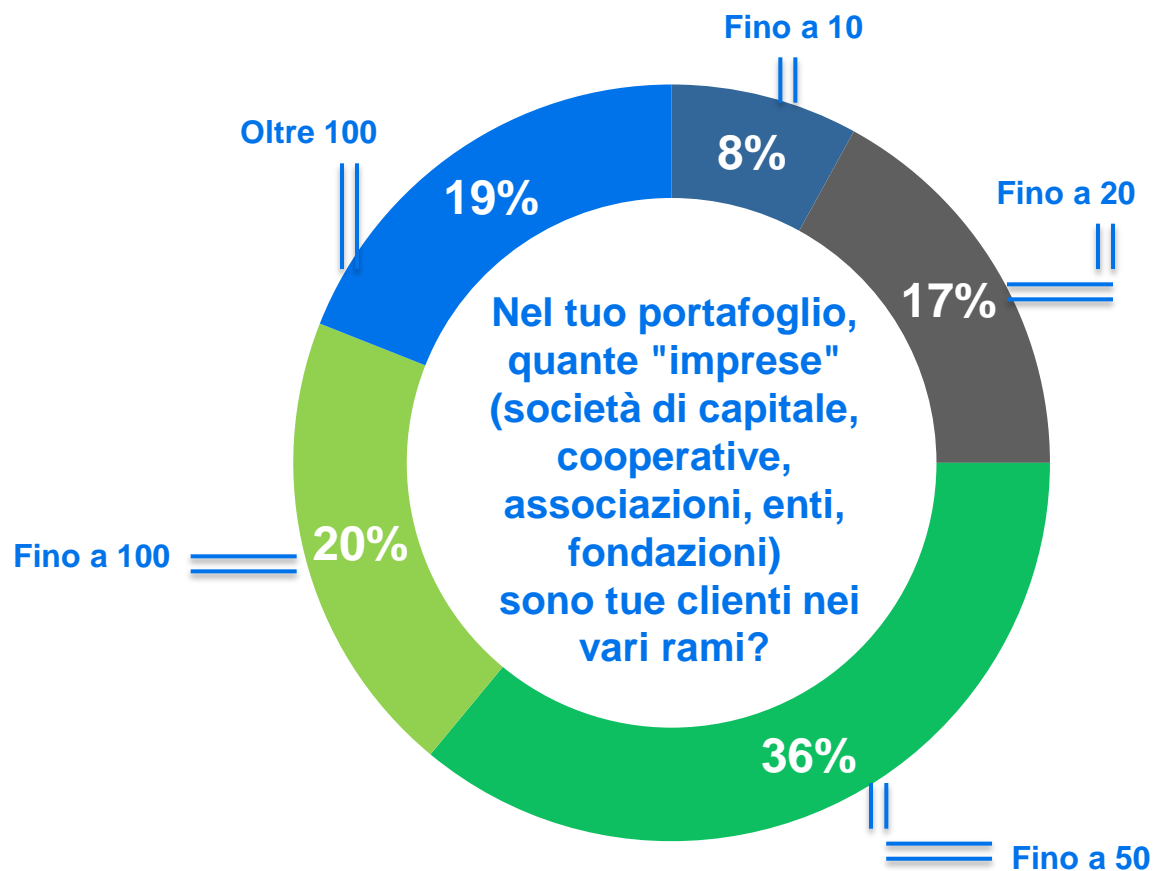
- Il canale d'acquisto è per il 60% il Broker, per il 20% l'Agente
- La spesa media per assicurazioni è fra 3 e 10 mila Euro l'anno
- Il 60% è insoddisfatto della consulenza ricevuta e il 47% cambierebbe consulente assicurativo

E ...l'avreste mai detto...??

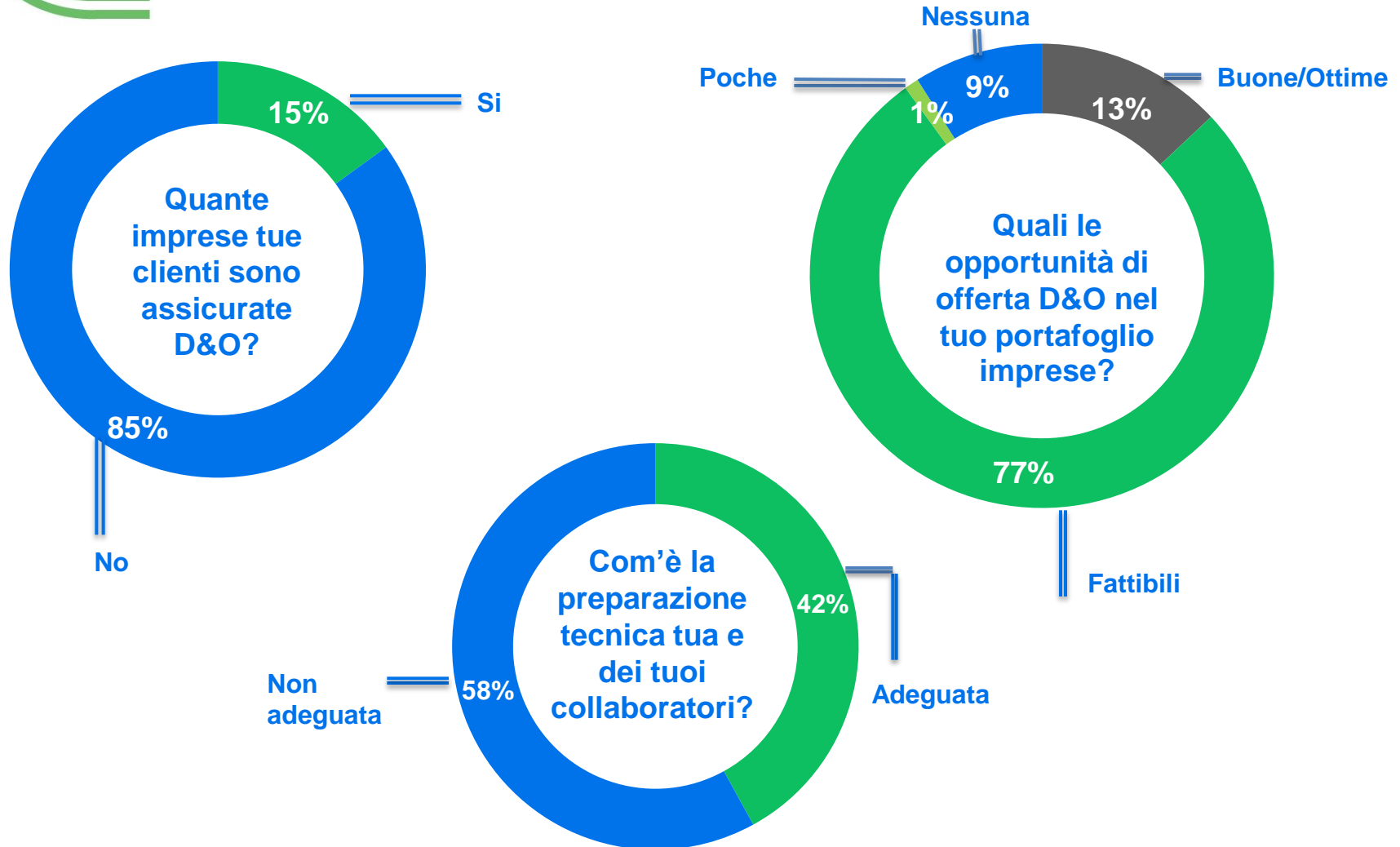
- **Il 69% non è mai stato contattato da un nuovo assicuratore**
- **Il 65% ignora l'esistenza di coperture come la D&O**

Fonte: Elaborazione DUAL su dati NMG Financial Service Consulting - ricerca condotta nell'aprile 2010 su 500 PMI italiane

Il survey DUAL per verificare l'esistenza di opportunità nel business D&O



Il survey DUAL per verificare l'esistenza di opportunità nel business D&O



Opportunità!!

Il progetto DUAL D&O4Sale

- Individuare le opportunità di sviluppo nel segmento delle polizze D&O esistenti all'interno della rete distributiva DUAL/Arch
- Verificare l'adeguatezza delle competenze tecnico/commerciali funzionali alla attività di prospezione/offerta
- Integrare con formazione/addestramento le competenze della rete
- Promuovere DUAL *Corporate Protection*, una D&O veramente innovativa
 - Coperture per l'azienda - RC extracontrattuale, Cause di lavoro, Crime, Accertamenti Agenzia delle Entrate -
 - RC amministratori
- Tariffa dedicata
- Emissione diretta con IQE
- Provvigioni di campagna

I risultati per la rete commerciale

- In sei mesi dal lancio gli Intermediari che si sono impegnati ad attivare il piano di azione commerciale hanno realizzato i seguenti risultati:
 - Il 64% ha venduto almeno 1 nuova polizza D&O
 - Il 31% ha venduto fino a 3 nuove polizze D&O
 - Il 4% ha venduto fino a 5 nuove polizze D&O
 - 2 intermediari hanno superato quota 10 nuove polizze D&O
- I vantaggi per gli intermediari che si sono attivati:
 - più clienti protetti perché meglio assicurati
 - più clienti protetti dall'attacco dei concorrenti
 - più polizze vendute
 - più provvigioni guadagnate

AGENDA

© Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL

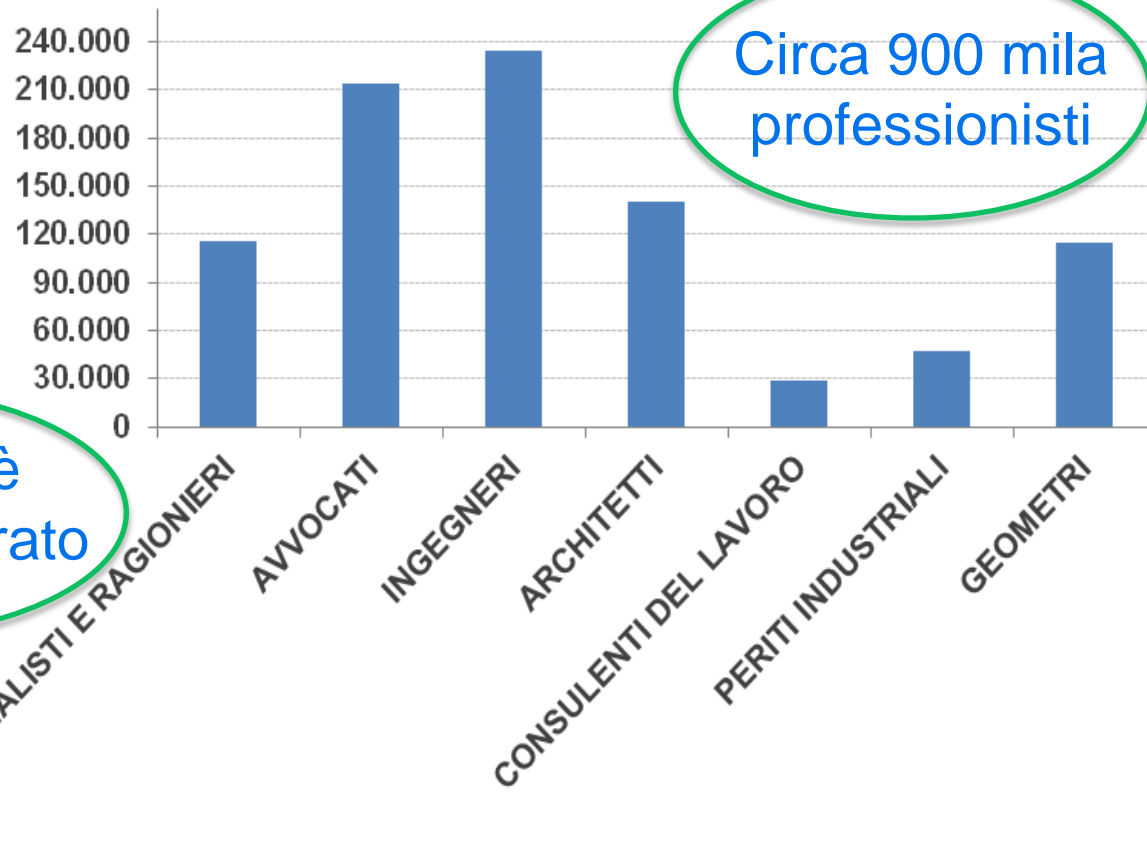
© **Crisi? Opportunità? Decidete voi...**

- Il progetto *D&O4Sale*
- La responsabilità civile professionale obbligatoria

© Conclusioni

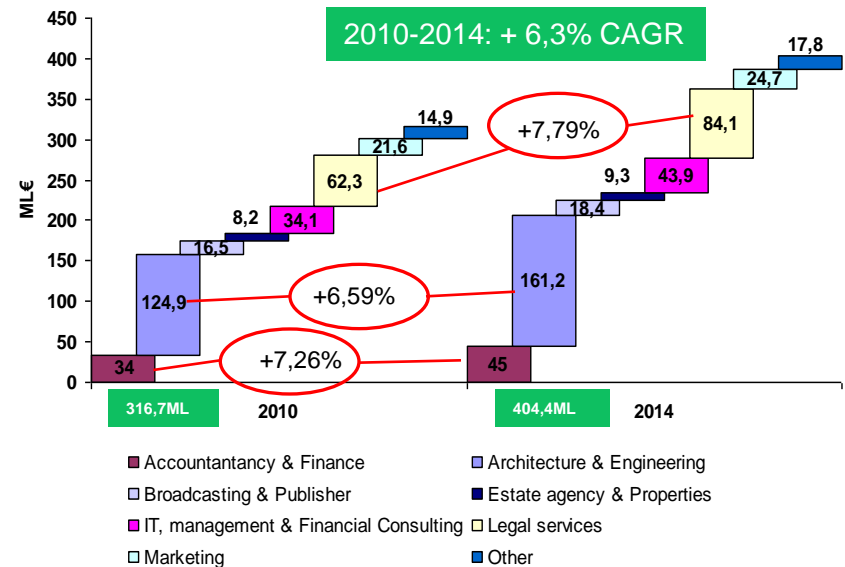
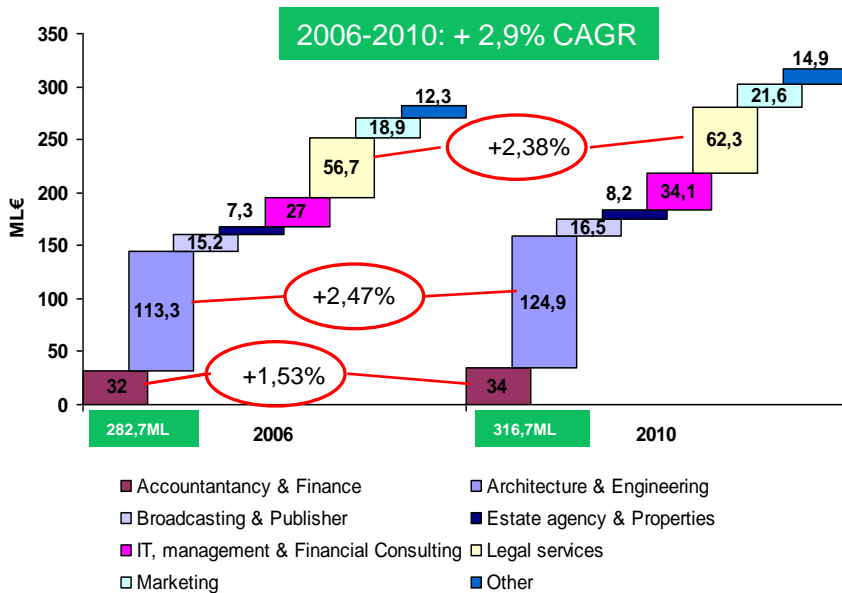
DUAL

I professionisti in Italia: le categorie più numerose (sanità esclusa)



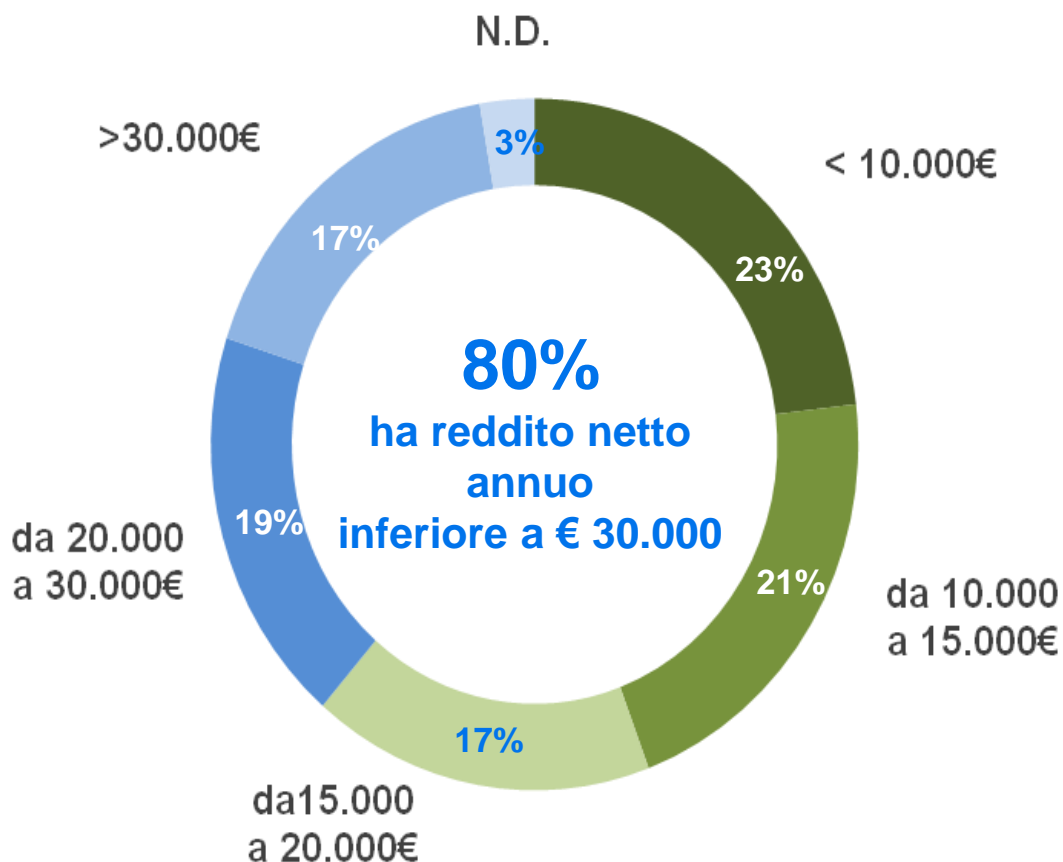
Il 40% non è ancora assicurato

Il mercato RC professionale (ex medmal)



Source - Finaccord Professional Indemnity Insurance in Europe (Italy)

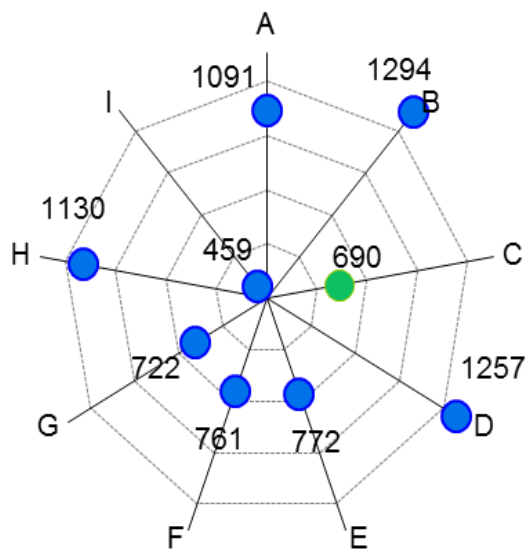
I professionisti in Italia: reddito netto 2009



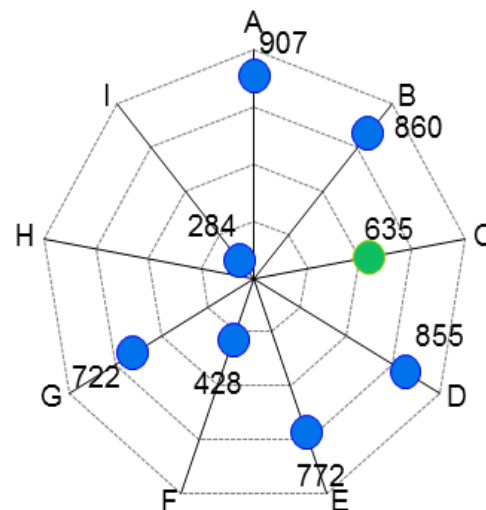
Fonte: Elaborazione DUAL Italia su dati IRES/II Sole 24 Ore

I premi di una polizza RC professionale

COMMERCIALISTI - FATTURATO €50K
NO SIND/REV - LIMIT €500K



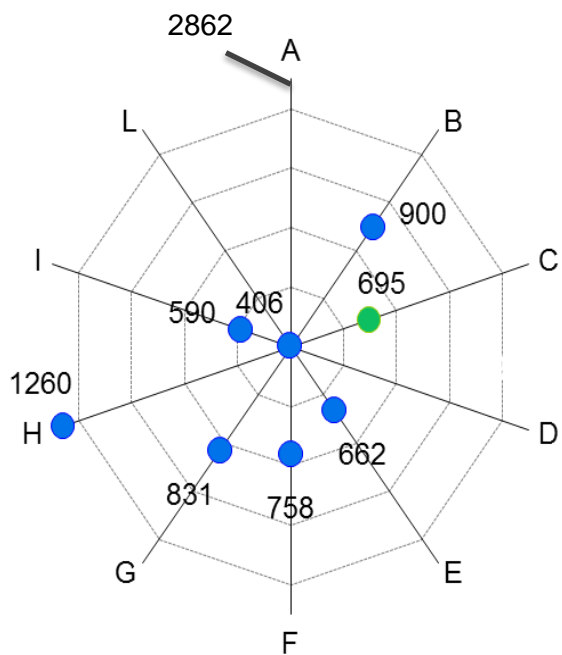
AVVOCATI - FATTURATO €50K
NO SIND/REV - LIMIT €500K



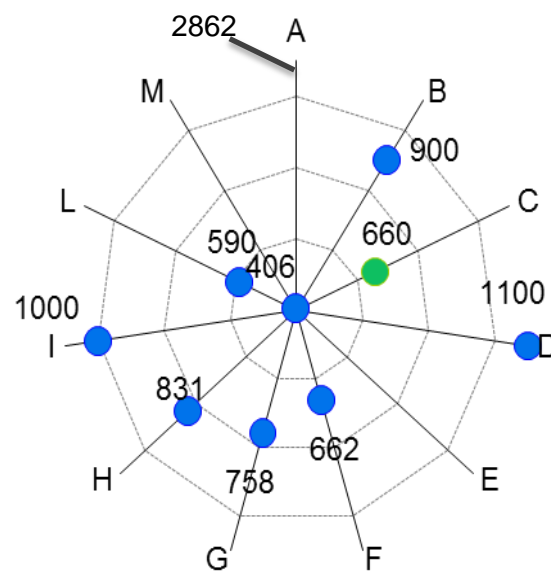
Fonte: Ricerca DUAL Italia su campione di 9 Compagnie Italiane/Estere/Specializzate – Dicembre 2012

I premi di una polizza RC professionale

**INGEGNERI - FATTURATO €50K
LIMIT €500K**

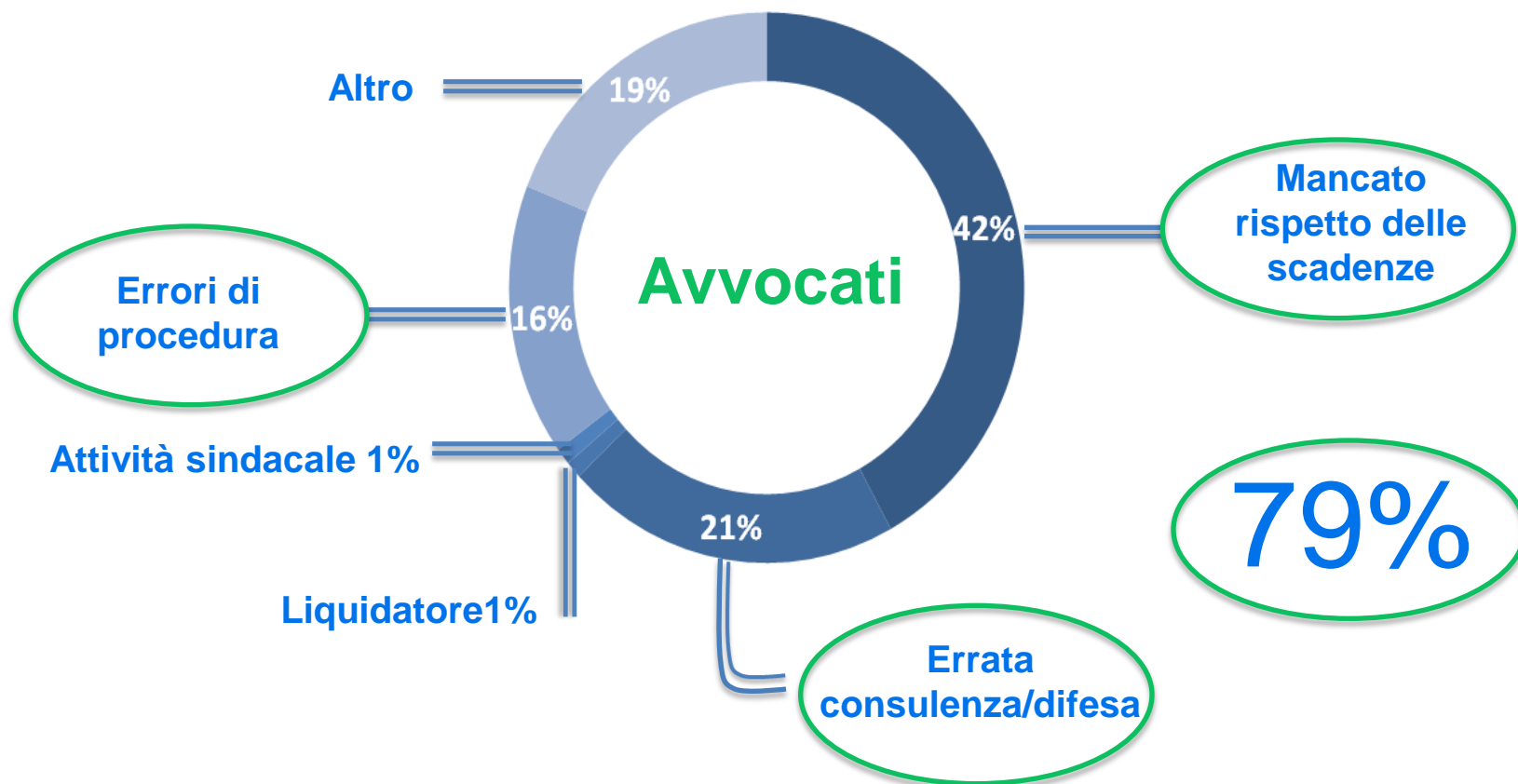


**ARCHITETTI - FATTURATO €50K
LIMIT €500K**



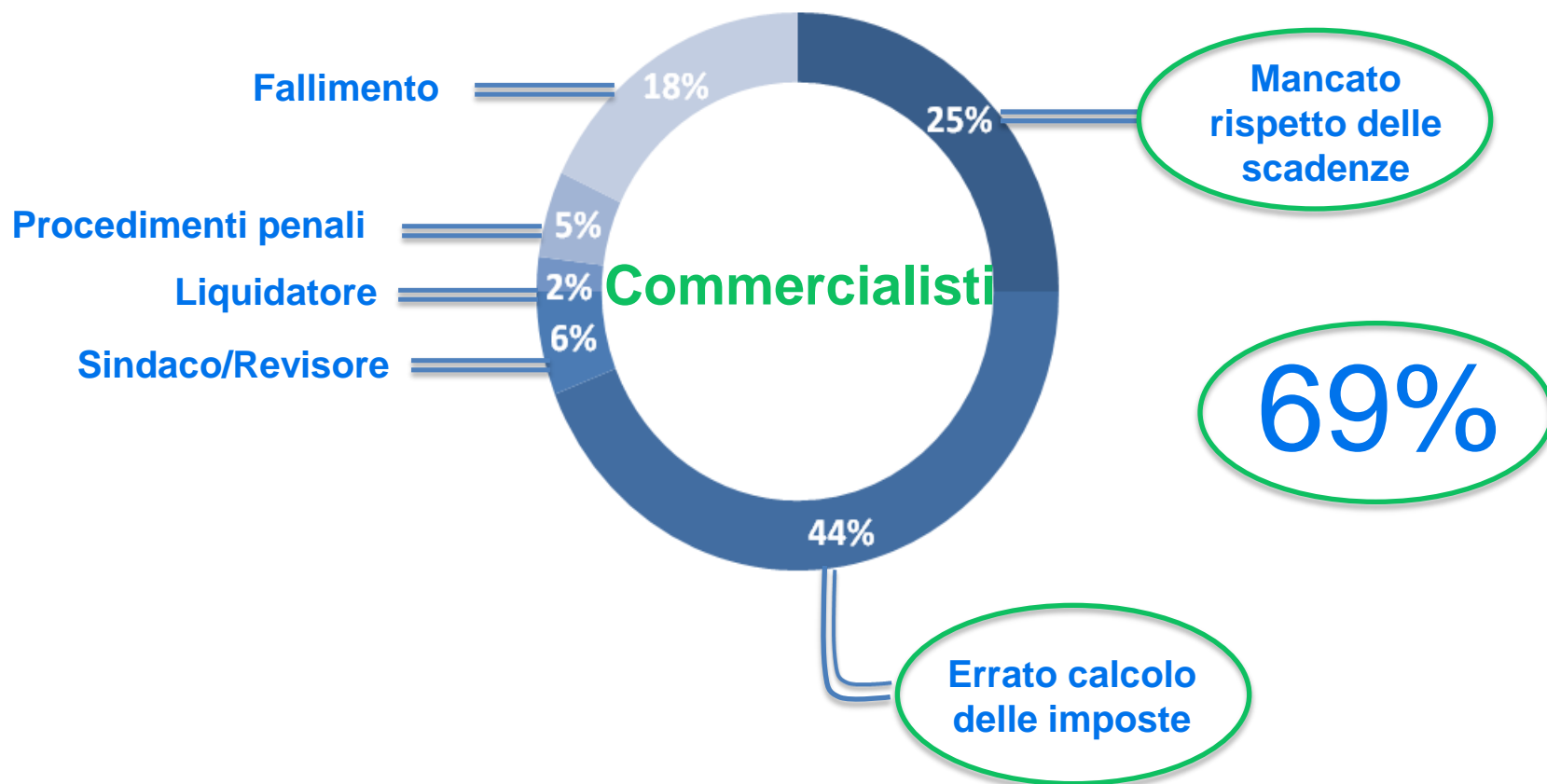
Fonte: Ricerca DUAL Italia su campione di 10 Compagnie Italiane/Estere/Specializzate – Dicembre 2012

Split sinistri per richieste di risarcimento



Fonte: Claims Department - Dati al 30/4/2013

Split sinistri per richieste di risarcimento




Fonte: Claims Department - Dati al 30/4/2013

Split sinistri per richieste di risarcimento



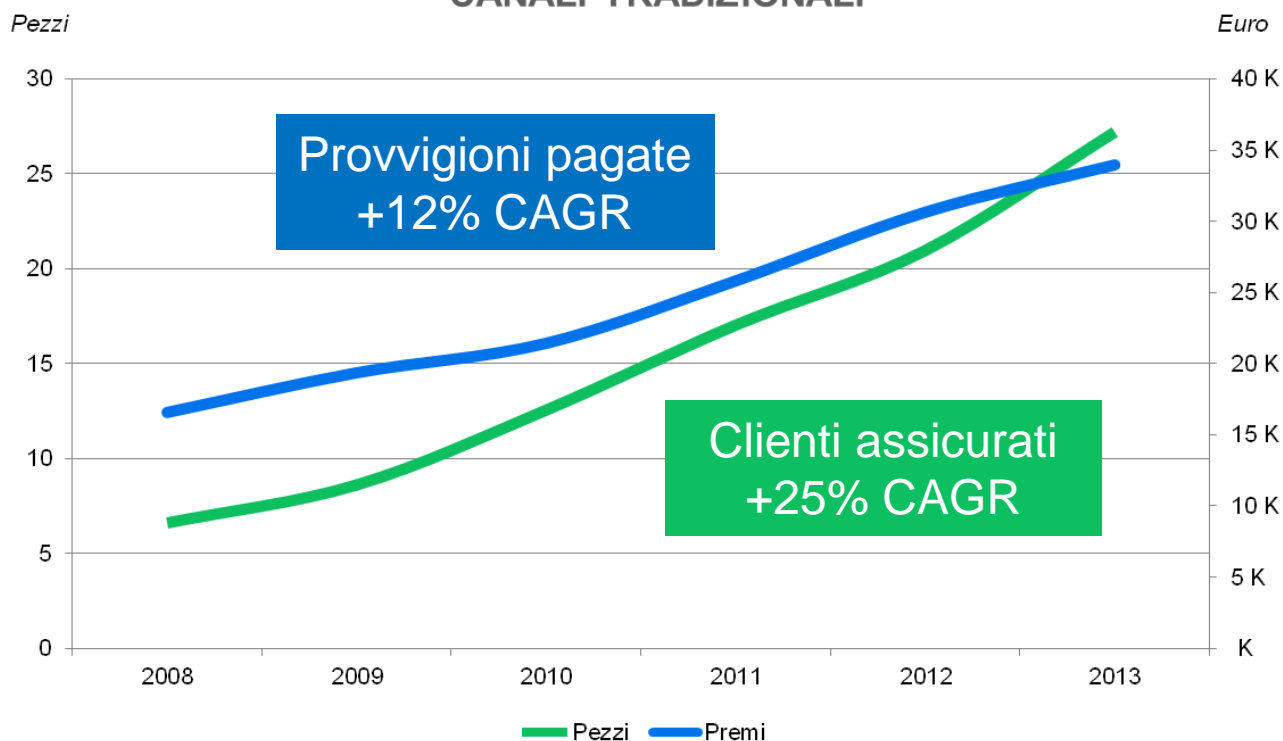
Fonte: Claims Department - Dati al 30/4/2013

Opportunità! L'esperienza DUAL nel mercato dell'RC professionale obbligatoria

- Da sempre specialista su rischi *retail* piccoli, medi, grandi e *affinity*
- Polizze *all risks & all inclusive*
- Prezzo *value for money*:
 - l'esperienza *glocal* dello specialista
 - nella sottoscrizione
 - nella gestione delle richieste di risarcimento/circostanze
 - la consulenza - pre e post vendita - professionale, competente ed esperta dell'Intermediario
- Convenzioni a livello locale con forte presidio dell'Intermediario
-  Piattaforma e-commerce dedicata all'intermediario e alla convenzione
- Appetito nella sottoscrizione con competenza e... molto buon senso
 - la tariffa non è un *taboo* ...quando il rischio è di buona qualità
 - anche un rischio sinistrato può comunque essere un buon rischio in prospettiva
 - non c'è sovrappremio che tenga quando un rischio è cattivo

I risultati per la rete commerciale

PRODUTTIVITA' MEDIA INDIVIDUALE CANALI TRADIZIONALI



AGENDA

- ◎ **Specializzazione e semplicità: benvenuti in DUAL**
- ◎ **Crisi? Opportunità? Decidete voi...**
 - Il progetto *D&O4Sale*
 - La responsabilità civile professionale obbligatoria

◎ **Conclusioni**

DUAL

Conclusioni

危机

wēijī CRISI

“Scritta in cinese la parola crisi è composta di due caratteri.

Uno rappresenta il pericolo e l'altro rappresenta l'opportunità”

John F. Kennedy - Indianapolis 12 aprile 1959

Conclusioni

In realtà le parole “crisi” e “opportunità” hanno solo un carattere in comune...
il cui significato è peraltro molto discusso dai linguisti

危机
机会

wēijī CRISI

jīhuì OPPORTUNITA'

Conclusioni

- La fortuna di questa citazione (falsa) è nella sua veridicità: è incontestabile che nei tempi di crisi - anche i più duri - i pericoli convivano con le opportunità
- I tempi che viviamo sono difficili, ma con intelligenza e visione possiamo riconoscere e separare i pericoli dalle opportunità
- Occorre mettersi in gioco e, forse, cambiare approccio con coraggio e anticonformismo
- In DUAL diamo ai nostri Partner commerciali ciò di cui hanno bisogno...
 - Specializzazione
 - Competenza
 - Servizio
 - Redditività
 - Rispetto per i loro Clienti
- ... li aiutiamo nei fatti a cogliere le opportunità nei mercati ad alto potenziale....
- ... per andare, insieme, oltre la crisi!

Contatto

mghilosso@dualitalia.com

Maurizio Ghilosso



making relationships count

Il presente documento ed i suoi contenuti sono di proprietà di DUAL Italia S.p.A. Non è consentita la riproduzione e/o diffusione, anche parziale, in qualunque modo e con qualunque mezzo salvo espressa autorizzazione scritta di DUAL Italia S.p.A.

DUAL Italia S.p.A.
Via Santa Maria Fulcorina, 20
20123 Milano – Italy
Tel. 02.72.080.597 Fax 02.72.080.592
www.dualitalia.com
reception@dualitalia.com

DUAL Italia S.p.A., Società parte del Gruppo DUAL International Ltd., è una società mandataria per la sottoscrizione di rischi assicurativi, nonché agente iscritto nel Registro Unico Intermediari – Sezione A - in forza del mandato / Binding Authority ricevuto dagli assicuratori indicati nel seguito:

- **Arch Insurance Company (Europe) Ltd.** Rappresentanza Generale per l'Italia, con sede in Londra, 6th Floor, Plantation Place South, 60 Great Tower Street, EC3R5AZ, è una compagnia di assicurazioni autorizzata ad operare in Italia in regime di libertà di stabilimento (aut. n. 1905-600964 del 16 febbraio 2005, Cod. ISVAP D851R) ed è soggetta al controllo della F.S.A. del Regno Unito. La sede della Rappresentanza Generale in Italia di Arch Insurance Company (Europe) Ltd. si trova in Via Gabrio Casati n. 1, Milano;
- **Lloyd's of London**, Rappresentanza Generale per l'Italia con sede in Milano, Corso G. Garibaldi, 86 - Sindacato Hiscox 3624 - Binding Authority numero HUL/3430/10/4.

In forza dei predetti contratti, a DUAL Italia S.p.A. sono stati conferiti in via esclusiva (tra gli altri) i poteri di sottoscrivere e gestire le polizze di assicurazione, di gestire le eventuali richieste di risarcimento degli assicurati nonché, più in generale, i rapporti con gli assicurati, i broker, i professionisti incaricati ed i periti, il tutto per conto di Arch Insurance Company (Europe) Ltd. e del Sindacato Hiscox 3624.

