

DUAL, LO SPECIALISTA DEL PROFESSIONISTA

L'APPROCCIO È ISPIRATO ALLA SPECIALIZZAZIONE SU TUTTA LA CATENA DEL VALORE DELL'OFFERTA. GRANDE CURA NELLE COPERTURE DI POLIZZA E NELLA GESTIONE PROATTIVA DEI SINISTRI E PROFESSIONALIZZAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE

“Dai primi annunci a oggi – esordisce **Maurizio Ghilosso**, amministratore delegato di **Dual Italia** – sono trascorsi più di tre anni e tuttavia sono molti i professionisti che ancora non hanno adempiuto l’obbligo. Fra i motivi, pare che gli assicuratori non abbiano appetito nella Rc professionale e che i costi della polizza siano alti, addirittura proibitivi. Non è così e lo abbiamo dimostrato attraverso un *survey*, che aggiorniamo con regolarità, e che indica una notevole competizione fra le imprese assicurative con differenze di prezzo in rapporto di uno a 10 fra la meno e la più costosa e con una notevole polarizzazione dell’offerta verso prezzi molto contenuti”.

Il mercato comunque cresce, anche se con ritmi meno vivaci di quelli attesi e ciò anche per il calo dei tassi che, se da un lato favorisce chi acquista per la prima volta, dall’altro inizia a erodere lo *stock di portafoglio*, complice anche la coda lunga della crisi economica che impatta sui fatturati dei professionisti. “In casa Dual – racconta Ghilosso – siamo soddisfatti sia dei volumi della Rc professionale (+27% lo scorso anno) sia dei risultati tecnici che premiano il nostro approccio al



Maurizio Ghilosso,
amministratore delegato di Dual Italia

mercato, fatto di eccellenza nelle coperture di polizza, grande cura nella gestione proattiva dei sinistri e professionalizzazione della rete commerciale. E, parlando di professionalità, nella nuova sede di Milano, le nostre aule di formazione registrano sempre il tutto esaurito: investiamo sui nostri intermediari, ai quali chiediamo di impegnarsi perché nell’attuale quadro competitivo e in una materia complessa come la Rc professionale, la conoscenza e l’esperienza sono un grande valore in chiave di consulenza”.

La strategia è quella di dare valore alle soluzioni, sia *tailor made* – per i rischi complessi e di grande dimensione – sia della linea *Dual Professioni* per i clienti che fatturano sino a 300 mila euro l’anno. “In questi incontri approfondiamo la genesi delle richieste di risarcimento e il significato delle garanzie assicurative che confrontiamo anche a livello di mercato. Insomma – conclude Ghilosso – il nostro approccio al mercato è ispirato alla specializzazione su tutta la catena del valore della nostra offerta. Un approccio che ben si riassume nel *claim* della nostra campagna pubblicitaria: *In caso di responsabilità chiedi allo specialista, chiedi a Dual. L.S.* 

LA FORMULA ALL RISK

Dual sottoscrive per conto di **Arch Insurance Company** (Europe), di cui è rappresentante per l’Italia. Propone polizze complete con retroattività illimitata, assenza di sottolimiti, assicurazione delle circostanze: soluzioni *all risks & all inclusive* con poche e chiare esclusioni. Tra i protagonisti del *Milano Finanza Insurance & Previdenza Awards 2014*, Dual si è aggiudicata il premio *Insurance & Previdenza Elite* per la categoria *La migliore Rc professionale*.