

AIG, NON PIÙ SOLO GRANDI AZIENDE

di LAURA SERVIDIO

LA COMPAGNIA AMERICANA CAMBIA L'APPROCCIO AI RISCHI DI RCT, RCO E RC PRODOTTI, CHE DIVIENE TRASVERSALE A TUTTO IL MERCATO MANIFATTURIERO: DALLA PICCOLA IMPRESA ALLA MULTINAZIONALE. TUTTO QUESTO GRAZIE A SME LIABILITYGUARD, IL PRODOTTO MODULARE WEB BASED PER LA PMI CHE CONSENTIRÀ ALL'INTERMEDIARIO DI GESTIRE IN AUTONOMIA L'INTERO CICLO DI VITA DELLA POLIZZA

Sottoscrivere rischi estesi e complicati, mettendo a disposizione delle principali aziende italiane capacità finanziarie e tecniche, e il network assicurativo più grande al mondo. È da sempre questa la mission di **Aig** che, oggi, vuole rispondere a un mondo che cambia con una nuova strategia: offrire soluzioni di alto profilo e prodotti complessi anche a imprese medio piccole, che faticano a trovare risposte personalizzate sul mercato.

Questo è possibile grazie alla nuova compattata struttura Lfl (Liability & financial lines): un'unica regia per la coperture delle *responsabilità*, dove i team liability e financial si sono uniti per condividere best practice, strategie e modelli distributivi, in modo da offrire al cliente una visione completa.

“Vogliamo passare dallo schema tradizionale in cui l'assuntore era unico arbitro delle quotazioni – spiega **Simone Amati**, manager della multinazionale americana – a una proposta innovativa e tecnologica, sintesi di un'ampliata visione distributiva e di business mix, che ci consentirà di offrire la nostra capacità ed esperienza non solo ai clienti di grandi dimensioni, ma anche alle piccole e medie aziende, attraverso un pan-

nello molto ampio di prodotti: dalla D&O alla Rca della flotta aziendale, dalla Rc prodotti a quella professionale, fino alla tutela legale”.

SOLUZIONI SU MISURA ANCHE PER I PIÙ PICCOLI

L'obiettivo è portare il successo dell'esperienza capillare delle financial lines alla Rc più tradizionale, e dare una risposta alle esigenze delle realtà più piccole che non riescono a reperire sul mercato soluzioni personalizzate: pensiamo, per esempio, alle aziende che, pur non potendo essere equiparate (se non altro per dimensioni e organizzazione) alle grandi imprese, hanno deciso di operare anche all'estero, maturando esigenze diverse dal passato e richiedendo soluzioni su misura.

Per supportarle, Aig ha ideato *Sme LiabilityGuard*, una polizza agile, ma capace di coprire, in maniera completa e modulabile, i rischi di Rct/Rco e Rc prodotti delle aziende manifatturiere, sia domestiche che multinazionali, attraverso una piattaforma web che la compagnia metterà a disposizione, senza costi, ai propri intermediari. Con pochi click, agenti e broker potranno

ottenere quotazioni immediate; mettere direttamente in copertura i rischi; stampare la polizza ed eventuali certificati (anche in lingua inglese); gestire i rinnovi e tutta la documentazione correlata.

In questo modo, Aig si apre a un nuovo segmento di mercato a cui offrire soluzioni su misura, senza aggravio di lavoro per gli intermediari. I quali, lavorando in autonomia e con l'ausilio della tecnologia, riducono i tempi di attesa, prima sulle quotazioni, e poi sulla ricezione dei documenti, liberando tempo agli assuntori che dovranno solo supportarli in caso di necessità, e che potranno così continuare a focalizzarsi sui grandi clienti.

La polizza prevede tre diverse personalizzazioni, in funzione del profilo di copertura scelto dal cliente, con premi diversi, ma assolutamente competitivi. “Resta ferma la totale flessibilità, – sottolinea Amati – perché

LA PIATTAFORMA PER DIVENTARE AUTONOMI

Aig amplia la propria offerta assuntiva dai segmenti più tradizionali (grandi clienti e *middle market*) a quello delle piccola/media impresa che opera nel settore manifatturiero. Lo fa con Sme LiabilityGuard, una polizza nuova (il cui lancio avverrà in autunno) destinata a coprire in maniera completa e modulabile i rischi di Rct, Rco e Rc prodotti delle aziende manifatturiere con fatturato fino a 60 milioni di euro, attraverso una piattaforma web che Aig metterà gratuitamente a disposizione dei propri intermediari. Il tutto eliminando tempi di attesa e riducendo il carico amministrativo.

Il broker, o l'agente, potrà gestire in totale autonomia l'intero ciclo di vita di una polizza; ricevere informazioni sui titoli emessi; effettuare il download dei documenti di rinnovo; stampare certificati di assicurazione, attestazioni di vincolo e *vendor*, oppure aggiungere eventuali assicurati addizionali. Gli intermediari potranno scegliere in piena libertà se aderire o meno al progetto. In caso positivo, basterà comunicare ad Aig il proprio interesse: riceveranno le credenziali personali per poter accedere alla piattaforma, le istruzioni, i contatti di help desk e assistenza e, una volta scaricato e installato il certificato sul proprio motore di ricerca, potranno immediatamente iniziare a lavorare.



si potrà accedere alla consulenza dei nostri underwriter sia in fase assuntiva, sia al momento del sinistro: lo strumento informatico è solo un mezzo di supporto, non un vettore di spersonalizzazione”.

UNA RISPOSTA A CLIENTI E INTERMEDIARI

Questo cambiamento di strategia nasce da due considerazioni: la volontà di estendere il *modus operandi* delle financial lines (Rc professionali e D&O) al rinnovato reparto del *casualty* più tradizionale, e la consapevolezza che il broker non è focalizzato sulle piccole e medie aziende mentre, spesso, all'agente mancano gli strumenti necessari per rivolgersi a questo segmento. “Grazie a questo tool riusciamo a offrire, al cliente, soluzioni su misura e, al nostro partner, know how e uno strumento informatico a costo zero, senza alcun aggravio di oneri amministrativi ed economici”.

In Aig si sta lavorando senza sosta per riuscire a portare a compimento l'innovativo progetto entro l'autunno. Le prime evidenze mostrano che i passi fin qui compiuti vanno oltre gli standard di mercato e che la curiosità, da parte degli intermediari, è forte. “Lascерemo massima libertà sulla possibilità di aderire a questo progetto – sottolinea il manager – e tutti gli interessati saranno poi supportati con la formazione sul prodotto e sulla piattaforma”.

Il mondo cambia velocemente e nuove strategie sono necessarie. “Il riposizionamento della compagnia renderà i nostri partner autonomi nella costruzione delle soluzioni più adatte ai clienti, aiutati dalla tecnologia. Questo – conclude Amati – ci consentirà di mantenere il focus sulla grande azienda, ma allo stesso tempo di dialogare, insieme all'intermediario, con la piccola impresa”.