

POLIZZE ALLE IMPRESE

Le garanzie  
per i professionisti

TECNOLOGIA  
& INFORMATICA

I sistemi elettronici  
per lo scambio dei dati

Giornale delle

# Assicurazioni

N. 3 - MARZO 2007 - € 5,00

RIFORMA DEGLI ORGANI  
DI CONTROLLO E VIA LIBERA  
AL PLURIMANDATO  
PER TUTTI I RAMI DANNI.  
PER LE LIBERALIZZAZIONI IL  
GOVERNO SCEGLIE  
LA VIA AUTORITARIA.  
E LE COMPAGNIE...

**ANIA:**  
**«Non si liberalizza  
con i divieti»**

Giampaolo Galli



9 771120 510007

# Polizze alle Imprese



Luciano Chillemi,  
responsabile  
divisione  
marketing  
di Vittoria  
Assicurazioni

## **SONDAGGIO**

### **QUANTO (E COME) SI ASSICURANO LE AZIENDE ITALIANE**

L'ammontare dei premi pagati per l'assicurazione contro i danni è in media pari a 24.000 euro. Ma varia molto in relazione alle dimensioni. È quanto emerge da un'indagine Ania. Da cui risulta che...

## **RESPONSABILITÀ CIVILE**

### **COSTI E CONDIZIONI DELLE POLIZZE PER I PROFESSIONISTI**

Per alcune categorie professionali sono obbligatorie. Per altre sono consigliate dalle stesse associazioni. E l'offerta delle compagnie...

**VITTORIA ASSICURAZIONI**

**Per le pmi prodotti standard  
con garanzie aggiuntive**

VITTORIA ASSICURAZIONI LE STRATEGIE COMMERCIALI

# Per le pmi prodotti standard con garanzie aggiuntive

L'azienda assicurativa della famiglia Acutis punta, per il segmento corporate su un'offerta modulare. Con coperture ad hoc per i rischi industriali.

LUCA SILVESTRINI

Raccolta 2006 stimata a 583 milioni di euro (+5,5 rispetto al 2005), la composizione del portafoglio in cui gli altri rami danni superano di poco la vita (23% contro 22% del portafoglio premi, comunque dominato al 55% dall'auto). Questi i principali numeri di Vittoria Assicurazioni, compagnia assicurativa della famiglia Acutis, che per distribuire le proprie polizze si affida a 250 agenti, concentrati soprattutto al Nord (60%) e al Centro (quasi il 25%). La rete, potenziata anche dagli attuali 290 subagenti, nel giro di due anni prevede di arrivare a quota 290 con l'obiettivo di conquistare un ruolo essenziale in tutti i campi del business incluso quello delle coperture dei rischi delle piccole e medie imprese. Lo conferma Luciano Chillemi, responsabile divisione marketing di Vittoria, che in questa intervista parla anche delle strategie della compagnia per il target corporate, delle polizze specifiche per le piccole e medie imprese e dei loro prezzi.

**Domanda.** Il mercato delle polizze per coprire i rischi delle imprese sembra essere un segmento con scarse capacità di crescita. La pensa così anche lei oppure ritiene che sia un settore che può offrire sviluppi interessanti per le compagnie?

**Risposta.** Certamente si tratta di un settore che è strettamente legato all'andamento generale dell'economia

e quindi il suo livello di attrattività e di redditività cresce proporzionalmente alla ripresa economica. Rientra in un ambito assicurativo, quello dei rami danni, che in generale, secondo gli ultimi dati di mercato Ania, presenta buoni margini di redditività per le compagnie. Le potenzialità di crescita ci sono, soprattutto in settori, come l'alimentare, il metalmeccanico o i servizi, che presentano un indice di rischiosità non elevato. Consideriamo poi il notevole potenziale rappresentato dalle migliaia di aziende che nascono ogni anno...

**D.** Negli ultimi anni, c'è una maggiore domanda di sicurezza negli imprenditori?

**R.** La richiesta degli imprenditori tende a ottenere il massimo delle coperture, in grado di proteggere la totalità dei rischi. E ciò mette in evidenza una crescente attenzione al livello di adeguatezza delle garanzie. Di conseguenza, cresce l'esigenza di trovare un supporto nell'individuazione delle aree di rischio e del migliore strumento per affrontarle. In altre parole, si sente sempre più il bisogno, soprattutto nelle pmi, di avere un professionista in grado di indicare il giusto mix che permetta di far fronte alle necessità con il giusto equilibrio qualità-prezzo.

**D.** Il mondo industriale cambia velocemente i sistemi produttivi, anche a causa delle innovazioni tec-



## ESTENSIONI DI GARANZIA

«La polizza Formula Azienda prevede varie estensioni di garanzia, in funzione della tipologia di impresa», afferma Luciano Chillemi, responsabile divisione marketing di Vittoria Assicurazioni.

nologiche che consentono maggior efficienza dei processi. In parallelo si sviluppano anche aree di rischio prima sconosciute. La domanda assicurativa delle pmi è cambiata per adeguarsi alla nuova realtà?

**R.** Oltre alla copertura dei rischi tradizionali (elettronica, incendio, furto, responsabilità civile verso terzi e verso i prestatori di lavoro) sembra crescere l'attenzione per le coperture relative ai cosiddetti danni indiretti, ossia alle conseguenze economiche che derivano dal fermo dell'attività dell'impresa, e per i servizi di assistenza, che hanno la prerogativa di fornire prestazioni dirette in



luogo del risarcimento, anche queste con la finalità di consentire il proseguimento dell'attività lavorativa. Garanzie importanti, sicuramente utili anche per finalità finanziarie, legate alla capacità di accesso al credito, se si fa riferimento a Basilea 2, che prevede una considerazione positiva in termini di rating se l'impresa dimostra di avere coperture in grado di garantire la solvibilità degli impegni.

**D. Quali sono le soluzioni di Vittoria per il sistema imprenditoriale? Avete prodotti standard o sono su misura?**



**R.** Vittoria dispone sia di prodotti standard, sia di prodotti da costruire su misura. Questi ultimi si utilizzano per i rischi industriali, cioè per le grandi imprese. Il prodotto standard di Vittoria, *Formula Azienda*, è studiato specificamente per la protezione delle piccole e medie imprese e delle attività di tipo artigianale, e intende soddisfare le esigenze più svariate, dal settore dell'alimentazione al tessile, dalla trasformazione del

metallo ai mobilifici e via dicendo. Le coperture sono prestate secondo le necessità e le tipologie del settore e sono dirette alla tutela dei beni che compongono l'azienda: fabbricati; merci (finite, semilavorati, materie prime e ingredienti); attrezzature; arredamento; elaboratori elettronici. Le principali garanzie prestate sono: incendio e rischi accessori; eventi socio-politici e atmosferici, furto e rapina; responsabilità civile verso terzi; responsabilità civile verso i prestatori d'opera; elettronica; vetri e cristalli. Sono previste poi estensioni di garanzia particolari secondo la tipologia di impresa. Per esempio: danni da cedimento o franamento del terreno; danni a veicoli in consegna nelle officine meccaniche e nelle carrozzerie; danni da inquinamento dell'acqua, dell'aria; portavalori; merci presso terzi e via dicendo.

**D. Quali costi medi hanno le vostre soluzioni assicurative per le pmi? È possibile fare qualche esempio concreto?**

**R.** Il costo medio di una polizza *Formula Azienda* è di circa 900 euro. Esempi concreti e significativi è praticamente impossibile farne, perché le variabili da prendere in considerazione sono troppo numerose.

**D. I prodotti standardizzati sono davvero in grado di soddisfare la domanda di copertura dei rischi delle pmi?**

**R.** *Formula Azienda* è standardizzata, ma è anche possibile inserire delle deroghe che permettono di modellare la copertura secondo le esigenze. Nel caso in cui le variazioni richieste uscissero completamente dagli schemi della polizza, si può sempre ricorrere a polizze ad hoc, magari in aggiunta alla polizza standard, che integrano dove necessario.

**D. Vittoria ha una struttura specializzata che segue il segmento aziende?**

**R.** Contiamo sulla rete agenziale. In più, da qualche anno, operano sul territorio unità composte da specialisti (gli ispettori tecnici) che intervengono nei casi più qualificati e che richiedono competenze specifiche, allo scopo di garantire la corretta valutazione dei rischi complessi proposti alla compagnia e fornire supporto tecnico alle agenzie. Esiste inoltre l'unità *Grandi clienti* deputata a sviluppare e gestire le relazioni commerciali con la clientela corporate.