POLIZZE TAILOR MADE

ANALIZZARE I RISCHI SINGOLARMENTE PER FORMULARE POLIZZE DISEGNATE SUL PROFILO DI OGNI PROFESSIONISTA. QUESTO L'APPROCCIO DI BLUE UNDERWRITING, COSTOLA DI AIG, NATA PER OFFRIRE LA CAPACITÀ E L'ESPERIENZA DELLA COMPAGNIA AMERICANA AL SEGMENTO DEI PROFESSIONISTI E ALLE PMI

Fare underwriting per sottoscrivere tecnicamente. Questa la *mission* di **Blue Underwriting**, la società, nata alla fine del 2012 come agenzia di sottoscrizione **Aig**, che ha come core business l'offerta di coperture di responsabilità professionale e di D&O per le Pmi.

"Il nostro approccio – racconta **Camilla Bassi**, amministratore di Blue Underwriting – sta nel quotare ogni rischio singolarmente, per definire un premio congruo e condizioni calate sul profilo di rischio dei nostri assicurati. Crediamo nella necessità di personalizzare la quotazione, perché in un momento in cui non sono ancora chiari i requisiti minimi previsti dalla legge, la standardizzazione dei prodotti non può che portare a un disservizio.

I professionisti stanno diversificando la loro attività, oltre il 50% dei nostri commercialisti ha chiesto estensioni particolari (relative, per esempio, all'attività di sindaco o di amministratore di condominio) o ha dovuto costruire la polizza su misura per le nuove associazioni tra professionisti che si stanno costituendo".

Blue Underwriting utilizza l'enorme potenzialità di Aig garantendo, anche al piccolo professionista, un servizio *tailor made*. "I nostri assicurati beneficiano della capacità di Aig offrendo al segmento medio-piccolo una copertura tarata sulle reali esigenze e la massima professionalità post sinistro, grazie al più importante pool italiano di liquidatori, con sede a Milano, che ci permette di non dover ricorrere a sconosciuti *experts* inglesi. Insieme alla Rc professionale possiamo proporre ai nostri clienti, un pacchetto di prodotti dedicati, come una polizza infortuni, studiata *ad hoc* per studi professionali e Pmi".

Va poi sottolineato il concetto della *continuità*: "la copertura non va rinegoziata di anno in anno, passando da un *binder* anglosassone a un altro sconosciuto assuntore britannico. Stesso numero di polizza, anno dopo anno, per far valere la propria storia assicurativa".

L'attenzione al cliente e alle sue esigenze è garantita da una costante attività di formazione dedicata al proprio network di agenti e broker. "Bisogna investire sulla formazione – conclude Bassi – per far conoscere questi prodotti anche ai professionisti che non abbiano ancora stipulato la polizza, così come a quelle categorie non regolamentate, per le quali l'obbligo non è stato ancora previsto". ***L.S.***

NATA DA AIG

Costola di **Aig** specializzata in Rc professionali e D&O, **Blue Underwriting** ha sottoscritto, dal 2012, 2.300 polizze singole per i professionisti regolamentati, che fatturano mediamente 100 mila euro all'anno, con 1.400 polizze per i soli avvocati. Il portafoglio commercialisti ammonta a 1.500.000 euro, con fatturato medio di 300 mila euro. A oggi Blue collabora con 206 agenti e broker.

I NUMERI