

PLAYER STRANIERI AUMENTA IL BUSINESS, ORA SI CERCANO ALTRI PARTNER

A tutto broker

In Italia da 17 anni, Qbe insurance group è una realtà in forte crescita con una raccolta salita a 7,5 miliardi nel 2008 e utili superiori al miliardo

Nata nel 1886 in Australia, Qbe insurance group è tra i primi 25 gruppi assicurativi mondiali, presente in 45 Paesi con oltre 13 mila dipendenti. I dati 2008 indicano un utile netto di 1.070 milioni di euro e 7,5 miliardi di premi lordi totali sottoscritti (+6% rispetto al 2007). Opera in Italia dai primi anni '90 e dal 2007 ha aperto la rappresentanza generale di Milano (Qbe Italia), guidata da Piero Asso.

D. In che cosa siete specializzati nel nostro Paese?

R. Ci rivolgiamo a imprese di medie e grandi dimensioni, enti pubblici, municipalizzate e Asl. Copriamo i rami Rc verso terzi e prestatori di lavoro, incendio e fur-

to, altri danni ai beni, danni da interruzione di esercizio, con particolare attenzione a progetti integrati casualty e property per specifici settori. Siamo tra i leader nell'assicurazione delle aziende sanitarie e ospedaliere (20% la quota di mercato).

D. Quali sono i canali distributivi?

R. Privilegiamo i broker ben introdotti sul mercato e specializzati, ma cerchiamo anche broker regionali che desiderino collaborare in stretta partnership.

D. Quali aree di attività stanno risentendo di più della crisi?



Piero Asso

R. Le imprese sono pressate dalla necessità di ridurre i costi e questo influenza la spesa assicurativa. Quanto a Qbe, i numeri 2008 sono stati eccellenti: la raccolta mondiale è cresciuta a 7,5 miliardi di euro, con utili superiori al miliardo.

D. Due anni fa avete aperto una rappresentanza generale. Perché?

R. In Italia, negli ultimi anni, l'attività è cresciuta. Nel 2008 l'offerta è stata estesa al property e alla riassicurazione attiva facoltativa in tutti i rami, escluso il vita.

D. Che cosa vi distingue dalle altre compagnie?

R. L'impegno a trovare soluzioni promuovendo l'innovazione, che sintetizziamo nell'espressione *Can do people*. Il nostro orientamento è la personalizzazione. Che significa sviluppare un dialogo e una partnership di lungo periodo con i broker.