

IL VALORE PER IL CLIENTE È PREMIANTE PER L'INTERMEDIARIO

di MARIA MORO

PUR AVENDO UNA VOCAZIONE TECNOLOGICA, FACILE.IT PARTNER GUARDA ALLA RETE DISTRIBUTIVA COME IL TRAMITE QUALIFICATO VERSO IL MERCATO. LA COMPAGNIA OPERA OFFRENDO AI COLLABORATORI UNA PIATTAFORMA CON 19 PLAYER DEL SETTORE PER LA PROPOSTA, STRUMENTI E FIGURE COMMERCIALI A SUPPORTO

Facile.it Partner conta oggi in Italia circa 3.400 accordi di distribuzione, un numero che ne fa una delle reti indipendenti più diffuse. Intervenendo al convegno organizzato da Insurance Connect *Gli intermediari tra equilibrio economico e ricerca di competitività*, **Igor Tunesi**, direttore di Facile.it Partner, ha descritto un modello di business che vuole mettere al centro il cliente fornendo all'intermediario tutti gli strumenti e i supporti utili a una proposta che incontri le esigenze dell'assicurato, nel pieno rispetto dell'azione indipendente della rete verso il cliente. Tre i principali strumenti che Facile.it Partner propone ai suoi intermediari: la piattaforma tecnologica *Shark*, una rete commerciale capillare e un sistema premiante di provvigioni e servizi che presenta delle novità a partire da fine anno.

La piattaforma ospita l'offerta di 19 compagnie assicurative e "costituisce un ambiente nel quale l'intermediario può comparare le proposte, preventivare e

acquistare; può anche realizzare quello che definiamo il pacchetto assicurativo, cioè associare alla polizza di Rc auto di una compagnia garanzie accessorie di altre, come ad esempio la tutela legale o l'assistenza stradale. Il nostro partner può avere sotto controllo tutte le pratiche, le scadenze e i rinnovi, ha la supervisione delle proprie provvigioni in relazione al portafoglio, e può visualizzare il processo dei sinistri per dare assistenza al cliente", ha spiegato Tunesi.

UN MODELLO PROVVISORIO CHE PREMIA IL SERVIZIO AL CLIENTE

I servizi che Facile.it Partner mette a disposizione sono finalizzati alla soddisfazione del cliente, che nel modello della compagnia è gestito completamente dagli intermediari. Una ricerca recente commissionata dalla società evidenzia che quasi il 60% degli assicurati si rivolge a un unico interlocutore, il 30% consulta più intermediari e il 10% si occupa in autonomia di alcuni prodotti; i motivi principali che portano alla scelta di un unico interlocutore fisico sono la fiducia (56,4%), l'assistenza in caso di sinistro (34,5%) e la maggiore sicurezza (32,4%), tutti elementi che orientano la scelta di Facile.it Partner di sostenere la propria rete per qualificare il rapporto con il cliente.

"Maggiore è l'impegno dei partner nel curare le esigenze assicurative dei propri clienti, più completi saranno i servizi a loro disposizione e i pacchetti provvigionali", ha spiegato Tunesi, che ha inoltre anticipato che con l'accordo commerciale operativo da fine anno, Facile.it Partner lancerà *FP - Fidelity Program*, che mira a premiare le collaborazioni in proporzione alla loro durata nel tempo.



Igor Tunesi, direttore di Facile.it Partner