

# STRUMENTI PER L'INTERMEDIARIO DI DOMANI

di REANTO AGALLIU

UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER LA GESTIONE DEL BUSINESS DELL'AGENTE, DALLA SOTTOSCRIZIONE DELLA POLIZZA ALLA GESTIONE DEL SINISTRO. IL COORDINATORE COMMERCIALE DELLA RETE AGENZIALE DI AEC, ANDREA COSTA, SVELA IL VALORE DEL PROGETTO PAD PER LA VENDITA DEL FUTURO

Il *modus operandi* dell'industry assicurativa è chiamato a rispondere celermente ai nuovi modelli distributivi. Le strategie chiave in questa direzione sono multi-canalità, integrazione tra reti, presidio sul territorio e ricorso ai nuovi strumenti tecnologici. In un momento come quello attuale, la ricerca della redditività passa per la specializzazione, con gli intermediari assicurativi che devono intercettare prima del tempo i cambiamenti in atto. Una mano in questa direzione è proposta dal gruppo **Aec** che, di recente, ha ideato *Pad* (*progetto agenzie dirette*) per supportare l'intera attività dell'agente, a partire dalla sottoscrizione dei premi sino ad arrivare alla gestione dei sinistri.

A spiegare nel dettaglio l'iniziativa è **Andrea Costa**, coordinatore commerciale della rete agenziale di Aec. Il progetto si articola seguendo due diverse modalità operative. La prima, denominata *Self made standard*, ossia *fai da te*, consente all'intermediario di avere a portata di mano un contenitore economico-giuridico con testi e tariffe. In pratica, l'agente avrà a disposizione una linea di prodotti con soluzioni assicurative sull'Rc professionale: la copertura potrà essere emessa automaticamente e autonomamente. "Si tratta – ha sottolineato Costa – di un'operazione semplice e rapida, a portata di *click*. Con pochi passaggi da pc, tablet o smartphone, attraverso la nostra piattaforma on line, si potrà emettere la polizza in autonomia". In sintesi, il servizio, sempre attivo e riduce nettamente le tempistiche della trattativa con il cliente, fornisce all'agente soluzioni standardizzate e la stampa diretta della polizza.



**Andrea Costa**, coordinatore commerciale della rete agenziale di Aec

## QUOTAZIONI TAILOR MADE

La seconda declinazione del progetto si riferisce, invece, a una sorta di *self made* avanzato. In questo caso, al di là dei prodotti standardizzati, l'agente facendo affidamento ai sottoscrittori Aec ad alto livello di specializzazione potrà avere a disposizione quotazioni *tailor made*.

"Abbiamo pensato – ha spiegato ancora Costa – di preparare e di creare dei prodotti tagliati su misura molto veloci". E sui progetti in cantiere da parte del gruppo, Costa annuncia alcune novità: "stiamo piazzando altri tipi di rischi integrando il *self made* con altre soluzioni e professioni quali: consulenti del lavoro, mediatori creditizi, periti assicurativi, periti industriali, geometri. Parallelamente ci sarà anche una *self made standard D&O*, la patrimoniale dirigenti e dipendenti pubblici e, infine, una polizza infortuni di fine carriera".