

# CHIARA E I SUOI PARTNER

di LAURA SERVIDIO

MODELLI CHIAVI IN MANO PERSONALIZZATI, VELOCI DA IMPLEMENTARE E NELLA FORMULA ZERO COSTI. QUESTA LA STRATEGIA DI CHIARA ASSICURAZIONI, DA SEMPRE INDIRIZZATA VERSO FORME DI PROTEZIONE, NON NECESSARIAMENTE COLLEGATE AL CREDITO. PRODOTTI STAND ALONE, IN RISPOSTA AI BISOGNI DELLA CLIENTELA

“Da principio – racconta **Rosalba Granieri**, direttore generale di Chiara Assicurazioni – abbiamo rivolto la nostra attenzione al target **famiglia**, in coerenza con il crescente bisogno di assistenza e di protezione e della persona e dei propri asset: quali la **casa** e il **patrimonio**. E, proprio per la famiglia, abbiamo costruito soluzioni assicurative *ad hoc* sempre accompagnate con un pacchetto di servizi di assistenza e di tutela legale. Filosofia che permette di soddisfare il cliente in caso di bisogno. Si pensi, ad esempio, a un danno all’abitazione e alla necessità di un idraulico o di un legale per eventuale controversia con i vicini.

Successivamente, abbiamo esteso la nostra attenzione al target delle **Pmi** e dei **professionisti** per i quali riteniamo strategico coordinare con il mondo assicurativo la gestione dei propri rischi, anche finanziari, legati alle attività produttive o professionali. Pensiamo agli importanti vantaggi legati al miglioramento del proprio merito di credito, da un lato, e la propria solidità, dall’altro”.

## CONDIVISIONE CON I PARTNER

Fedele al proprio Dna bancario – siamo nati e viviamo in banca – Chiara Assicurazioni condivide e costruisce, da sempre insieme ai propri partner, la proposizione dei prodotti assicurativi. “La nostra caratteristica principale – conferma Granieri – è la capacità di ascolto del partner, per garantire la coerenza dell’offerta e dei processi alle esigenze dell’intermediario, la cui fidelizzazione comporta da parte della compagnia un elevato grado di attenzione e flessibilità, unitamente alla rapidità di risposta di fronte a un contesto, quello dell’offerta finanziaria, che evolve con estrema rapidità e che esige un approccio *taylor made*”.

In sintesi, modelli chiavi in mano personalizzati, ve-

loci da implementare e nella formula zero costi per il partner. “Basti pensare alla piattaforma operativa che abbiamo sviluppato, fortemente integrata con i sistemi banca, facile e veloce nell’utilizzo, orientata alla vendita, ma coerente con l’esigenza di forte attenzione all’efficienza e al controllo dei processi”.

## INTEGRAZIONE E PROCESSI

E per il 2013, sono molte le novità in serbo per Chiara. “Crediamo molto nello sviluppo e nel potenziale del canale bancario soprattutto nel mondo delle **polizze danni**. In particolare – conclude il direttore generale – ci stiamo avvicinando al mondo

**auto**, stiamo per iniziare la distribuzione di polizze per la linea cauzioni e Rc professionale e presto presenteremo novità per il settore sanitario, ampliando anche l’offerta per il mondo Pmi. Con la filosofia: modelli *lean* integrati in banca, focus sulla vendita e attenzione ai processi”.

**Rosalba Granieri**  
direttore generale  
Chiara Assicurazioni

