

# MASSIMIZZARE L'INCONTRO CON L'IMPRENDITORE

PER DARE NUOVO IMPULSO AL SEGMENTO DELLE PMI E AI SETTORI SPECIALISTICI, HELVETIA PUNTA SULL'INNOVAZIONE E ORIGINALITÀ DELL'OFFERTA, BASATA SU NUOVI PRODOTTI, FORMAZIONE, TEAM WORKER E PARTNERSHIP. PER ACCRESCERE IL VALORE CONSULENZIALE DEGLI INTERMEDIARI E MONETIZZARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE

Si chiama *Corporate corner*, il progetto di business che prevede uno specifico supporto per gli intermediari nello sviluppo del portafoglio del segmento aziende nei rami tradizionali e delle *Specialty lines*, *Trasporti*, *Arte*, *Rischi tecnologici* e *Cauzioni*.

La nuova direzione danni aziende di **Helvetia**, creata dopo l'acquisizione e integrazione di **Nationale Suisse**, ha operato per rispondere alle esigenze del mercato attuale, affiancando la capacità di sottoscrivere dei rischi tagliati su misura delle esigenze del cliente a un'offerta che consente di emettere contratti modulari direttamen-

te dall'intermediario, tramite meccanizzazione dei prodotti.

“Lo scopo di questa iniziativa di business – spiega **Massimo Fedeli**, direttore danni aziende Helvetia – è quello di favorire uno scambio di esperienze tra gli intermediari per accrescere la capacità di sviluppare gli affari in un segmento che richiede alta specializzazione e, quindi, una forte vicinanza e supporto della direzione”.

Il progetto *Corporate corner* consente agli intermediari, e a eventuali collaboratori appositamente selezionati, di partecipare ai corporate meetings periodici, in occasione dei quali vengono forniti strumenti per lo sviluppo e affrontati temi tecnici con l'erogazione di una preparazione specifica.

## ASSUNTORI A SUPPORTO

La struttura dei *market underwriter* è un'altra novità introdotta dalla nuova strategia di Helvetia. “Abbiamo messo a disposizione degli intermediari, maggiormente impegnati sul segmento delle Pmi – racconta Massimo Fedeli, direttore danni aziende Helvetia – un team di assuntori, con autonomie personali, che operano sul territorio a supporto tecnico commerciale. La struttura analizza eventuali criticità per i rinnovi dei clienti già in portafoglio, promuove le opportunità di up e cross selling, e si occupa di acquisizione di nuovi clienti affiancando la rete distributiva nelle visite in azienda ed espletando le attività di sopralluogo tecnico per definire la valutazione del rischio”.

## SICUREZZA A TUTTO TONDO

“Lavoriamo su formazione, case study e team working. E ci avvaliamo anche di partnership con società di stima dei cespiti, risk management, loss prevention e prevenzione salute e sicurezza, che permettono all'intermediario di fornire, ai nostri clienti, attività consulenziali, non solo sulle assicurazioni, ma anche sui rischi e la sicurezza a 360 gradi”.

Dai primi mesi di quest'anno è a disposizione della rete distributiva Helvetia la nuova soluzione dedicata alle Pmi, *InImpresa*, un prodotto completamente meccanizzato sui sistemi della compagnia con alta personalizzazione mediante una ricca scelta di garanzie, che offre un'ampia selezione di franchigie/scoperti e limiti assicurativi totalmente tariffati, oltre a sezioni previste per *d&o* e *cyber risk*.