

2021: CONTINUA LA CRESCITA DELLA RETE INTERMEDIARI

LO SCORSO ANNO CLIENTI E PREMI DI PRIMA ASSICURAZIONI SONO PIÙ CHE RADDOPPIATI, MERITO ANCHE DEL CONTRIBUTO DI AGENTI E BROKER AI QUALI VA ATTRIBUITO OLTRE IL 25% DEL NUOVO PORTAFOGLIO

Prima Assicurazioni continua la sua crescita nel 2021, dopo i forti risultati del 2020, con un nuovo prodotto *Casa & Famiglia* e puntando ancora sulla rete degli Intermediari. La *tech company* – che ha alle spalle due partner internazionali come **Great Lakes Insurance (Munich Re)** e **IptiQ (Swiss Re)** – ha chiuso lo scorso anno con 1,1 milioni di clienti attivi, pari a una crescita del 110% rispetto all'anno precedente.

Alla forte crescita ha contribuito la rete di agenti e broker, che ha apportato oltre il 25% delle nuove polizze. Prima ha infatti avviato il programma *intermediari* a inizio 2020 e sono già diverse centinaia le agenzie, su tutto il territorio nazionale, che hanno aderito alla sua rete in continua crescita.

FOCUS SU TECNOLOGIE E PRODOTTI

Merito di prezzi competitivi e provvigioni remunerative, ma anche di *Prima Black* – prodotto esclusivo per gli agenti – e della piattaforma tecnologica, veloce e intuitiva, che continua a evolvere per rispondere in maniera sempre più completa alle esigenze della rete e rendere più semplice e veloce il lavoro degli intermediari.

“Siamo soddisfatti dei risultati, ma non vogliamo fermarci: puntiamo a lungo termine su agenti e broker, che rappresentano un elemento cardine della strategia distributiva di Prima Assicurazioni”, commenta il direttore commerciale di Prima Assicurazioni, **Andrea Balestrino**. “Per venire incontro alle esigenze degli in-

termediari – aggiunge Balestrino – lavoriamo quotidianamente al miglioramento della piattaforma e dell'offerta prodotto: ad esempio introdurremo a breve il frazionamento del premio su base semestrale, misura che sta molto a cuore alla nostra rete”.

NUOVE SOLUZIONI DEDICATE ALLE AGENZIE

A inizio anno Prima Assicurazioni ha lanciato con IptiQ un nuovo prodotto, oggi disponibile sul sito pubblico, per assicurare casa, famiglia e infortuni in modo integrato e con livelli incrementali di protezione. Grazie al coinvolgimento diretto di agenti e broker per adattare l'offerta commerciale, il nuovo prodotto è pronto per essere distribuito anche dagli intermediari.

In particolare, dalle prossime settimane saranno disponibili per la rete intermediari due innovative soluzioni abbinabili all'Rc auto, caratterizzate da un processo di vendita veloce e digitale: una copertura infortuni e una Rc capofamiglia. A seguire verrà reso disponibile anche il pacchetto completo *Casa & Famiglia*, con livelli di copertura crescenti e modulabili per adattarsi al meglio alle esigenze della clientela più sofisticata.

Agenti e broker sono ormai un pilastro della crescita di Prima, e rappresentano una priorità strategica per il futuro dell'azienda. Per presentare la propria candidatura gli intermediari iscritti in A o B possono consultare il sito www.prima.it/intermediari.