

PRIMA: CON CASA & FAMIGLIA CRESCIE L'OFFERTA PER GLI INTERMEDIARI

PRIMA ASSICURAZIONI CONTINUA IL SUO PERCORSO DI CRESCITA, CHIUDENDO IL PRIMO SEMESTRE DEL 2022 CON RISULTATI STRAORDINARI E ANNUNCIANDO NOVITÀ IMPORTANTI SUI PRODOTTI PER LA RETE DI AGENTI E BROKER

Sono stati oltre 450 gli intermediari che a giugno hanno partecipato alla convention di **Prima Assicurazioni**, durante la quale è stato presentato il nuovo prodotto *Casa & Famiglia* per il canale indiretto. In questa intervista il direttore commerciale **Andrea Balestrino** spiega le ultime novità per la rete.

Pensa che gli agenti e i broker che hanno partecipato alla convention siano tornati a casa soddisfatti?

Credo che sia proprio la soddisfazione da parte degli intermediari, che hanno ottenuto risultati significativi entrando a far parte della nostra rete, la leva che ha favorito un'adesione così importante. Nel primo semestre i volumi di Prima da agenti e broker sono aumentati di circa il 100% rispetto allo stesso periodo del 2021, e le nuove polizze da intermediari sono ormai oltre il 30% del totale. Considerando sia il canale diretto sia il canale indiretto, a giugno abbiamo superato i 2,5 milioni di polizze attive.

Tra le novità, oltre al rinnovo delle Cvt per la rete con nuovi massimali personalizzabili, avete lanciato il prodotto Casa & Famiglia per gli intermediari. Quali sono le caratteristiche?

Si tratta di un prodotto completo che si può modulare facilmente, tenendo conto anche delle richieste della clientela più sofisticata. Le garanzie coprono la protezione di locali, mobili e contenuto, i furti domestici, il furto di preziosi e scippi e rapine fuori casa, inoltre i danni a terzi, i danni da animali domestici, monopattini e bici elettriche, e gli infortuni nel tempo libero. Il nuovo prodotto Casa & Famiglia ha tutte le caratteristi-



Andrea Balestrino, direttore commerciale di Prima Assicurazioni

che che hanno portato al successo i prodotti di Prima, tra cui preventivazione ed emissione in pochi minuti e gestione semplice del post-vendita.

Perché un intermediario dovrebbe scegliere di entrare nella rete di Prima?

Diventare partner di Prima è vantaggioso per tante ragioni, non solo per le tariffe competitive o perché abbiamo alle spalle due grandi e affidabili gruppi come **Munich Re** e **Swisse Re**. Grazie alla nostra tecnologia, agenti e broker dispongono di una piattaforma veloce e intuitiva, unica nel suo genere, che ha ridefinito gli standard di mercato e permette di minimizzare la burocrazia e di gestire in modo semplice i subagenti, liberando tempo per la consulenza. Non è un caso che la rete, ormai diffusa su tutto il territorio nazionale, continui a registrare nuove candidature.

Per presentare la propria candidatura gli intermediari (A o B) possono consultare il sito www.prima.it/intermediari o scrivere all'indirizzo intermediari@prima.it.