



UNA NUOVA SOLUZIONE PER I CONCESSIONARI AUTO

di ANDREA BARBIERI, direttore commerciale di Acrisure Italia

IN UN MERCATO AUTOMOTIVE CHE EVOLVE RAPIDAMENTE, TRA NOVITÀ NORMATIVE E SPINTE ALLA TRANSIZIONE ECOLOGICA, LE ESIGENZE DI PROTEZIONE PER I DEALER AUTOMOBILISTICI SI FANNO SEMPRE PIÙ SPECIFICHE. PER QUESTO ACRISURE HA DECISO DI CREARE UN TEAM COMMERCIALE SPECIALIZZATO PER IL SEGMENTO

Acrisure Italia, dopo aver maturato una solida esperienza nel mondo *automotive* affiancando costruttori, banche captive e società di noleggio nella definizione e distribuzione di prodotti assicurativi per i clienti delle concessionarie auto, ha deciso di creare un team commerciale a supporto delle stesse concessionarie.

Il perché di questa decisione si trova proprio all'interno del mondo *automotive*; risulta evidente come questo settore stia affrontando un cambiamento epocale legato a una serie di fattori che, certamente, influiranno in modo sempre più marcato sulle modalità di vendita e sulla capacità dei dealer di creare valore. Quali?

In primis la nuova regolamentazione europea che permette ai costruttori di avere una rete commerciale, incentrata non più sulla figura del concessionario tradizionale ma sulla possibilità di istituire delle reti agenziali con scarso potere decisionale sulle politiche commerciali e sul prezzo praticato al cliente finale.

Aggiungiamo poi la transizione energetica, necessaria certamente, ma che mette le concessionarie e i loro clienti in contrapposizione con un Paese carente di infrastrutture, con tecnologie che nel volgere di un anno diventano obsolete e con il prospetto di altre che sostituiscono quelle attuali.

A queste si aggiungono la corsa dei tassi di interesse, l'incertezza sui valori residui futuri delle auto, proprio in

virtù della transizione energetica che stiamo affrontando, e tante altre questioni. Qui si inserisce Acrisure e il suo progetto commerciale. L'obiettivo è di rispondere al continuo e frenetico cambiamento del mondo *automotive* diventando un solido partner delle concessionarie, affiancandole e supportandole nella creazione di valore, di margini e di opportunità di crescita, grazie a una solida e continua consulenza, attraverso prodotti e servizi tradizionali e soprattutto innovativi per il cliente finale e per le concessionarie medesime.

Il team commerciale che Acrisure ha selezionato si compone di figure che provengono da diversi settori, avendo maturato esperienze di tipo assicurativo, di tipo bancario captive, oppure esperienze commerciali all'interno di costruttori o direttamente all'interno di concessionarie auto. Ciò ha favorito la possibilità di interscambio culturale e ha permesso a ciascun membro del team di avere una visione completa di quali siano le dinamiche all'interno dei dealer, quali le loro esigenze e quali opportunità sia possibile cogliere.

FORMULE INNOVATIVE PER PRODOTTI E SERVIZI

Veniamo al capitolo prodotti. Acrisure dispone di una gamma di soluzioni, proposte da primarie compagnie assicurative, destinate al cliente finale, ma anche alla

concessionaria per minimizzare i rischi relativi alla conduzione del business.

La conoscenza dei mercati e delle dinamiche relative ai sinistri ha permesso ad Acrisure di sviluppare un programma Cvt molto ben posizionato in termini di prezzo per il cliente finale e, soprattutto, pieno di contenuti. Non è stato tralasciato l'aspetto economico del prodotto, prevedendo un livello commissionale competitivo con tutti gli operatori di settore.

Il prodotto Cvt è integrabile con altri servizi per facilitare la vendita e l'esperienza di acquisto del cliente. Parliamo del programma *Gap*, del programma di *Assistenza stradale* e del servizio satellitare leggero in grado di ridurre il rischio di perdita del veicolo in caso di furto.

Questa è l'offerta con la quale Acrisure intende partire, ma sarà rapidamente integrata da una serie di altri prodotti, tra i quali la Responsabilità civile, e soluzioni destinate esclusivamente ai veicoli elettrici, in grado di rispondere a tutte le esigenze del cliente e della concessionaria. Il tutto nel rispetto di due principi cardine dell'offerta Acrisure: la facilità di proposizione e il posizionamento in termini di rapporto qualità/prezzo.

ESIGENZE SPECIFICHE DEI DEALER

Abbiamo detto che Acrisure vuole essere un solido partner dei concessionari auto. Per questo motivo non è stata trascurata l'esigenza del dealer di mettere al sicuro il suo business e la conduzione dello stesso. Acrisure, in questo senso, ha sviluppato un robusto libro matricola all'interno del quale il dealer può, scegliendo il tipo di copertura più idonea, inserire tutte le vetture del suo parco auto per il periodo di effettivo utilizzo e per qualunque destinazione d'uso.

A questa soluzione viene aggiunta anche la possibilità di quotare e attivare una polizza *All risk* in grado di proteggere la concessionaria da tutti gli eventi legati al business, includendo anche la copertura grandine che ormai rappresenta una rarità o quasi nelle proposte dei competitor.

In questo senso, Acrisure sottolinea il suo ruolo consulenziale: non vuole solo far sottoscrivere o far vendere polizze, ma vuole adattare le stesse nel tempo alle esigenze del mercato, del dealer, dei clienti. È, infatti, nota la quantità di danni generati negli ultimi anni dalla gran-

dine all'interno dei *compound* dei dealer; molto spesso le coperture non si sono rivelate adeguate alle capacità degli stessi mettendo in serio pericolo i conti economici delle concessionarie. Acrisure vuole prevenire questo genere di situazioni cercando di consigliare al meglio i dealer su come proteggere la propria attività e rendendo progressivamente le coperture adeguate alle dimensioni reali del business.

LA PROPOSTA NELLA GESTIONE DEI SINISTRI

Ovviamente, parlando di consulenza, non possiamo trascurare il mondo dei sinistri che oggi rappresenta una voce con segno positivo sul conto economico del concessionario. Acrisure vuol mettere in campo l'esperienza maturata nella valutazione dei sinistri sulla flotta gestita per supportare i concessionari che aderiranno al progetto. Si vuol favorire la canalizzazione di tutti i sinistri presso le strutture dei concessionari facilitando le attività di valutazione del danno, riparazione e pagamento del sinistro attraverso processi semplici e chiari.

L'aspetto delle attività di post vendita è fondamentale per tutti gli attori: il cliente per poter ripristinare la vettura e averla in piena efficienza, il dealer per generare profitti in un'area che parla di margini pari al 35% del prezzo di riparazione del veicolo, il broker con l'obiettivo di erogare un servizio in grado di minimizzare i tempi di esecuzione dei lavori. Proprio in quest'ottica Acrisure ha richiesto l'implementazione di un servizio di gestione sinistri specifico per il progetto, attraverso il quale vuol supportare al meglio il cliente finale e la concessionaria riparatrice.

In conclusione, Acrisure si affaccia sul mercato delle concessionarie con l'etichetta di essere un nuovo player ma con l'esperienza, la capacità assicurativa e la conoscenza del business di un operatore presente sul mercato da tempo, che ha vissuto e conosciuto tutti i mutamenti e le criticità del settore automobilistico e che è in grado di proporre soluzioni d'acquisto efficaci e moderne. Non un semplice nuovo operatore, dunque, ma un operatore con un approccio nuovo al mondo automotive affiancando e supportando la rete dei dealer con la veste del consulente piuttosto che con quella del semplice *venditore di polizze*.

