

ADEGUARSI AL CAMBIAMENTO CON UN SERVIZIO EVOLUTO

METTERE A DISPOSIZIONE DEGLI INTERMEDIARI STRUMENTI PER INCREMENTARE LE PROPRIE COMPETENZE, MONITORANDO IN MODO ISTANTANEO IL PROPRIO PORTAFOGLIO E INTERCETTANDO IN TEMPO REALE I GAP ASSICURATIVI DELLA CLIENTELA: QUESTO L'OBIETTIVO DI IRIDE, LA SUITE DEDICATA AD AGENTI E BROKER NATA DALLA SINERGIA TRA PREVINET E IAMA CONSULTING

Stretti tra la difficoltà di stare al passo con l'evoluzione normativa e la necessità di cogliere i cambiamenti di una clientela sempre più esigente, gli intermediari italiani si trovano a operare in un contesto tutt'altro che semplice. Per agenti e broker è diventato di fondamentale importanza adeguarsi in modo repentino ai cambiamenti in atto e incrementare le proprie conoscenze e competenze. Dall'osservazione di questo scenario è nata la collaborazione tra **Previnet** e **Iama Consulting** che hanno sviluppato la *suite Iride*: uno strumento creato per intercettare una serie di bisogni della clientela, mettendo a disposizione degli intermediari alcuni servizi. "Questo strumento – spiega **Sonia Lupi**, senior consultant di Iama Consulting – vuole snellire l'operatività quotidiana dell'intermediario, semplificando e ottimizzando le sue capacità relazionali". La suite è stata messa a punto anche grazie all'ascolto sul territorio di agenti e broker, "per comprendere quali fossero

le loro effettive criticità operative". Dal quadro emerso spiccano l'esigenza di valorizzare il personale di *front office* e le difficoltà sia nell'ambito gestionale sia nella capacità di riuscire a monitorare al meglio la redditività di agenzia.

MONITORAGGIO QUOTIDIANO DEL PORTAFOGLIO

Iride si compone di vari moduli che vanno dalla *newsletter* trimestrale che monitora l'andamento del mercato assicurativo, ai simulatori fiscali per mettere in evidenza i vantaggi che possono derivare dalla sottoscrizione di alcuni prodotti, fino all'analisi dei bisogni dei clienti, attraverso un *check up* delle loro esigenze assicurative. "La suite – spiega **Sonia Grieco**, senior manager di Previnet – dispone di uno strumento già automatizzato con cui il front office può raccogliere in modo rapido le informazioni dai clienti, facendo emergere i loro principali gap assicurativi". Il cuore di Iride è la piattaforma, uno strumento che monitora l'operatività quotidiana nella gestione di portafoglio, sistema documentale e controllo redditività: "una riproduzione fedele – sottolinea Grieco – che mostra in tempo reale l'andamento evolutivo del proprio portafoglio, e di quello dei propri collaboratori". Iride è anche dotata di un comparatore auto che mette a confronto prezzi e garanzie: questo strumento è poi implementato da un *marketplace* per la gestione dei rapporti tra collaboratori nell'ambito Rca.

Da segnalare, infine, la parte dedicata alla formazione, offerta attraverso la piattaforma di *e-learning* di Iama, ed erogata con moduli formativi attraverso pillole suddivise in tre aree: l'area normativa, l'area tecnica e l'area comportamentale. **B.M.**



Da sinistra: **Sonia Grieco**, senior manager di Previnet e **Sonia Lupi**, senior consultant di Iama Consulting