



Assiclick, un nuovo modello di business “per aumentare il valore degli intermediari”

- 40 mins ago



La suite della società di software specializzata in strumenti web per il mercato bancassicurativo intende conciliare “gli elementi favorevoli del modello distributivo tradizionale” con quelli delle assicurazioni dirette per sviluppare il business auto: “Redditività in crescita fino al 30% in tempi brevi; costi gestionali delle agenzie abbattuti, portafoglio in equilibrio e risparmi per i clienti”

Assiclick s.r.l. – società di software specializzata nella creazione di strumenti web-based per il mercato della banca-assicurazione – lancia una suite assicurativa dedicata ad agenti e broker di assicurazioni “che vogliono tornare a guadagnare con la Rc Auto”.

“Stipulare oggi una polizza Rc Auto – si legge in una nota – richiede a un intermediario almeno 30 Euro di costi fissi. Se si considera il tempo che serve per cercare nuove soluzioni e la costante diminuzione delle provvigioni il gioco è fatto: con le polizze auto non si guadagna. Serve un’idea, uno strumento che

unisca gli elementi vantaggiosi della distribuzione tradizionale a quelli del canale online, permettendo agli agenti e ai broker assicurativi di recuperare la redditività perduta negli ultimi anni e ai clienti di risparmiare sulle polizze”.

Sono queste le direttrici del nuovo modello di business proposto da Assiclick attraverso l’omonima suite assicurativa: Assiclick *“è un sofisticato sistema gestionale su piattaforma web, comprendente uno strumento di preventivazione superveloce”*, che permette di comparare le migliori offerte Rc Auto e le coperture aggiuntive (Incendio, Furto, Collisione, Kasko, Tutela Legale, ecc.), presenti sul mercato.

Con questa formula – prosegue la nota – *“il cliente acquista dall’intermediario la polizza Rc Auto in linea con le proprie esigenze sia in termini economici che in termini di coperture, con risparmi medi di circa il 20% sul prezzo della polizza. In fase di preventivazione, le coperture aggiuntive possono essere inserite o rimosse all’interno della polizza, in modo da osservare sullo schermo del PC la contemporanea variazione del premio finale da pagare. I vantaggi garantiti da Assiclick sono evidenti sia in fase di prevendita, di emissione e pagamento del premio, sia nell’attività di postvendita (gestione sinistri, variazioni polizza)”*.

“La sfida è stata quella di creare uno strumento professionale affidabile ed efficace, in grado di conciliare i vantaggi garantiti dalle reti tradizionali con quelli delle compagnie dirette (telefoniche e internet), in un mix di competenze tecniche, consulenza professionale, innovazione tecnologica e tariffe competitive”, afferma **Luca Gianzini**(nella foto), socio fondatore di Assiclick. *“Volevamo realizzare uno schema diverso che permettesse agli intermediari di tornare a guadagnare con l’Rc Auto, ma anche di ridurre i costi gestionali e amministrativi, di ottimizzare l’organizzazione aziendale, migliorando allo stesso tempo la qualità del servizio al cliente. A giudicare dai riscontri positivi della fase sperimentale di attività, pensiamo di esserci riusciti: i 60 intermediari che lo utilizzano hanno effettuato 24mila preventivi in meno di 2 anni, con una redemption/conversione in polizza del 14%”*.

“Grazie al software di gestione del contratto web-based – continua Gianzini – il modello distributivo Assiclick abbatte drasticamente i tempi e i costi legati all’emissione dei contratti auto, snellisce i processi amministrativi e aumenta in maniera significativa (fino al 30%) la redditività aziendale. Con questa formula gli intermediari utilizzano uno strumento di preventivazione veloce e completo, con check-up assicurativo del cliente, anche potenziale, al quale proporre soluzioni per le aree di rischio ancora scoperte, trasferendo semplicemente parte di quanto risparmiato sulla Rc Auto”.

La suite Assiclick può essere utilizzata esclusivamente dagli intermediari professionali iscritti al RUI (Registro Unico degli Intermediari), attraverso un mandato dal broker grossista **Hi-Lab Insurance Broker**. Non dispone quindi di un portafoglio assicurativo diretto *“e non ha contatti diretti con i clienti, che rimangono sempre “proprietà” dell’intermediario”*.

“Il modello distributivo ‘powered by Assiclick’ – sottolinea la società – prevede sia provvigioni direttamente generate dai contratti sia una Fee di consulenza (emessa dal broker) che viene pagata dal cliente finale. Questo permette all’intermediario di essere libero da scelte preconcrete dettate dalle varie compagnie e di divenire plurimandatario nelle scelte assicurative da offrire alla propria clientela, con una trasparenza assoluta”.

COME FUNZIONA

Per accedere alla piattaforma si deve richiedere e ottenere un mandato dal broker grossista Hi-Lab Insurance Broker (broker wholesale), firmare il contratto di manutenzione e assistenza ad Assiclick, inserire login e password e si ha accesso alla suite informatica “*assiclick.com*”.

Inseriti i dati del cliente, il sistema elabora una schermata con la situazione assicurativa aggiornata del cliente e propone un preventivo Rc Auto, con la ricerca della compagnia più adatta alle caratteristiche specifiche.

La proposta *“può essere poi migliorata dall’intermediario con ulteriori garanzie (assistenza, tutela legale, infortuni del conducente, perdita impiego, ecc.) che vengono visualizzate nella schermata, al fine di rendere il preventivo appetibile e personalizzato secondo i bisogni del singolo cliente”*.

Le coperture aggiuntive possono essere inserite o rimosse in fase di preventivazione, in modo da osservare la contemporanea variazione del premio finale da pagare. L’operatore ha possibilità di accordare sconti che verranno dedotti dalla fattura.

Intermedia Channel