

Tutto Intermediari.it

9 gennaio 2015 14:34

RC AUTO: UNA PIATTAFORMA WEB DI COMPARAZIONE PER AGENTI E BROKER

L'iniziativa è di Assiclick, società di software specializzata nella creazione di strumenti web-based per il mercato della banca-assicurazione. Ecco come funziona.



Un sistema gestionale su piattaforma web, che ha al suo interno uno strumento di preventivazione per comparare le offerte Rc auto e le coperture aggiuntive (incendio, furto, collisione, kasko, tutela legale e altro) presenti sul mercato. L'iniziativa è di Assiclick, società di software specializzata nella creazione di strumenti web-based per il mercato della banca-assicurazione, che ha lanciato una suite assicurativa dedicata ad agenti e broker (ma in generale a tutti gli intermediari professionali iscritti al Rui) che intendono operare nel ramo auto.

Ecco 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 srl, 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 rispondente alle caratteristiche specifiche. La proposta può completarsi con ulteriori garanzie (assistenza, tutela legale, infortuni del conducente, perdita impiego e altro) che vengono visualizzate nella schermata. 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.



Il modello distributivo, fa sapere 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 preconcette dettate dalle varie compagnie e di divenire plurimandatario nelle scelte assicurative da offrire alla propria clientela, con una trasparenza assoluta*».

Luca Gianzini (*nella foto a destra*), socio fondatore di Assiclick srl, ha sottolineato come questo modello distributivo abbatta «*drasticamente i tempi e i costi legati all'emissione dei contratti auto, snellendo i processi amministrativi e aumentando fino al 30% la redditività agenziale*». (fs)

© RIPRODUZIONE RISERVATA