

FARAD INTERNATIONAL

Una polizza per i collezionisti

Il broker lussemburghese, in collaborazione con Luxinvest, ha lanciato sul mercato italiano *PassionProtect*, gamma di prodotti destinati a chi possiede oggetti d'arte o di valore in generale.

Il broker Farad international e la boutique di wealth advisory Luxinvest capital advisors (entrambi con sede in Lussemburgo) lanciano in Italia *PassionProtect*, una gamma di prodotti per i collezionisti d'arte e di oggetti di valore in genere. Le due società, comunicano una nota di Farad international, ha puntato su un settore che riscuote l'interesse crescente degli investitori: «la con-

servazione dei patrimoni di famiglia sta assumendo un'importanza sempre maggiore», recita il comunicato del broker, «e l'arte in particolare si sta rivelando un'ottima alternativa di investimento rispetto ad asset finanziari più tradizionali con una crescente richiesta di protezione». L'intervento di Farad nella gamma di soluzioni si verifica nella polizza *AssurArte*, con cui il broker

lussemburghese punta a fornire uno strumento di wealth management flessibile *tailor made* per i collezionisti, anche in vista di un passaggio generazionale. L'obiettivo, dice il country manager per l'Italia **Lorenzo Stipulante**, è di offrire un servizio «nell'ambito del mercato assicurativo vita italiano e cross border, sia alla clientela privata che a quella istituzionale».



La sede di Farad international

ASSICLICK

Finisce la fase test per il nuovo preventivatore Rca

Assiclick lancia una nuova suite assicurativa dedicata a broker e agenti. Il servizio, che ha lo stesso nome della società, è un sistema gestionale su piattaforma web, con un preventivatore per la comparazione delle polizze Rc auto e delle coperture aggiuntive (incendio, furto, collisione, kasko, tutela legale e via dicendo) presenti sul mercato.

Obiettivo del prodotto è trarre vantaggio di un profilo assicurativo del cliente, e proporgli coperture per le aree di rischio non ancora utilizzate. Copre-

ture da sottoscrivere utilizzando i soldi risparmiati grazie alla scelta di polizze Rc auto più convenienti.

Il prodotto entra sul mercato dopo una lunga fase di test durata quasi due anni: durante il periodo di gestazione, dice **Luca Gianzini**, socio fondatore di Assiclick, la suite è stata utilizzata da 60 intermediari, che «hanno effettuato 24 mila preventivi, con una redemption del 14%». Durante la preventivazione, le varie coperture possono essere inserite o cancellate dalla polizza: a ogni varia-



Luca Gianzini

ne, il broker visualizza la tariffa aggiornata. Assiclick è riservata agli intermediari iscritti al Rui, ed è utilizzata tramite un mandato del broker grossista Hi-Lab Insurance Broker. Assiclick, quindi, non dispone di un portafoglio assicurativo diretto e non ha rapporti con gli assicurati, che si riferiscono solo all'intermediario.

ARTHUR J. GALLAGHER

Acquisita nuova società

Arthur J. Gallagher & Co, società di brokerraggio e risk management con sede a Itasca (Illinois), acquista l'australiana Instrat Insurance Brokers, specializzata nei rami property & casualty e nei servizi per le medie imprese. Il broker guidato dal chairman, presidente e ceo **J. Patrick Gallagher jr** opera, direttamente o tramite controllate, in 30 paesi del mondo, e offre servizi in 140 mercati circa tramite il suo network di brokerraggio.



J. Patrick Gallagher jr

LIBRI

Un manuale per gli intermediari "digital"

La rivoluzione digitale e le nuove normative impongono a broker e agenti di diventare multimediali. In che modo? Prova a rispondere *L'intermediario assicurativo moderno*, volume scritto da Salvatore

Infantino e Andrea Caligaris, manuale che si è posto il compito di spiegare a broker e agenti le basi del mondo digitale e come entrarci. Il volume vuole forni-



re alle reti una panoramica dei più importanti social network, approfondire il loro utilizzo nel mondo assicurativo e offrire le tecniche per farne uso. Il libro mostra anche alcuni casi di settore.