

LA RETE DI AGENTI E BROKER È SEMPRE PIÙ FORTE ED ESTESA

PRIMA ASSICURAZIONI SFONDA QUOTA 1,5 MILIONI DI CLIENTI E CONTINUA LA SELEZIONE DI INTERMEDIARI DA TUTTA ITALIA. DOPO IL FRAZIONAMENTO SEMESTRALE DEL PREMIO SONO IN ARRIVO ULTERIORI NOVITÀ

Aumentano ancora i clienti che si affidano a **Prima Assicurazioni**, che taglia nuovi traguardi con una crescita rapida e solida. La società che ha rivoluzionato il mondo delle polizze auto e moto e dal 2021 specializzata anche in polizze casa, famiglia e infortuni, supera la soglia di 1,5 milioni di clienti attivi alla fine del primo semestre di quest'anno.

Merito anche dell'apporto fondamentale del canale intermediato, su cui la società punta a lungo termine. Da agenti e broker arriva, infatti, una grande fetta dei nuovi rischi, pari a oltre il 30% del totale.

OBIETTIVO: CONSOLIDARE IL NETWORK NAZIONALE

La rete è cresciuta velocemente da quando, a inizio 2020, Prima ha lanciato il progetto *Intermediari*. Ne fanno parte oltre 500 agenti e broker e le candidature per entrare nel network continuano ad arrivare quotidianamente da tutto il territorio nazionale. Prima sta lavorando per selezionare gli intermediari migliori e consolidare



Andrea Balestrino, direttore commerciale di Prima Assicurazioni

le relazioni con loro per renderli un punto di riferimento sul territorio.

Gli agenti e i broker partner continuano intanto a beneficiare della tecnologia con cui Prima semplifica e velocizza il lavoro della rete, lasciando spazio alla consulenza. La società ha rivisto i processi di sottoscrizione per permettere più autonomia e velocità nella gestione delle pratiche, e quindi un miglior servizio per il cliente.

STRUMENTI TECNOLOGICI FINALIZZATI ALL'AUTONOMIA

La tecnologia permette anche di sviluppare prodotti estremamente competitivi. Su questo fronte, Prima ha introdotto due novità, che hanno ricevuto da subito un ottimo riscontro di vendite tra agenti e broker.

In particolare, si tratta di un prodotto *Rc Famiglia* e di un prodotto *Infortuni Famiglia*, due innovative soluzioni abbinabili in cross-selling all'*Rc* auto, il tutto con un semplice click. È stato poi introdotto il frazionamento del premio su base semestrale, pensato per andare incontro alle esigenze operative di agenti e broker. Sono inoltre in arrivo ulteriori novità. Prima sta lavorando per potenziare l'offerta sulle garanzie accessorie e rendere il prodotto *Casa & Famiglia* disponibile per gli intermediari.

“Continuiamo a investire risorse ingenti sulla nostra rete di intermediari, perché siamo convinti che la loro capacità di presidiare il territorio sia un aspetto fondamentale”, dichiara il direttore commerciale, **Andrea Balestrino**. “Il mio invito agli intermediari – aggiunge – è quello di scoprire i benefici di lavorare fianco a fianco con una società ad alto tasso tecnologico”.

Per presentare la propria candidatura a Prima Assicurazioni gli intermediari iscritti in A o B possono consultare il sito www.prima.it/intermediari.