

# PRIMA RADDOPPIA I CLIENTI ANCHE NEL 2021

LA SOCIETÀ CHIUDE L'ESERCIZIO CON 2 MILIONI DI POLIZZE ATTIVE E SI PREPARA A UN ALTRO ANNO DI SORPRESE PER AGENTI E BROKER DELLA SUA RETE

**Prima Assicurazioni** taglia un altro importante traguardo e chiude il 2021 con due milioni di clienti attivi. Come già accaduto nell'anno precedente, la società raddoppia di nuovo la base dei clienti rispetto a dodici mesi prima, un risultato raggiunto anche grazie al lavoro di squadra con la sua rete di agenti e broker. Da loro arriva infatti un apporto cruciale: il canale intermediato rappresenta circa il 30% delle nuove polizze vendute da Prima e i suoi volumi mostrano una crescita di tre volte superiore rispetto all'andamento del 2020.

“Gli obiettivi per il 2021 che avevamo annunciato nella prima convention degli intermediari lo scorso giugno – commenta il direttore commerciale, **Andrea Balestrino** – sono stati brillantemente raggiunti, possiamo guardare all'anno appena cominciato con grande ottimismo perché siamo sulla strada giusta. Il 2021 – prosegue – è stato un anno di grandi novità, frutto di un lavoro continuo e meticoloso per lo sviluppo di un prodotto estremamente competitivo e apprezzato dai clienti, e stiamo già lavorando affinché anche il 2022 sia ricco di sorprese”.



**Andrea Balestrino**, direttore commerciale di Prima Assicurazioni

Prima punta a dare agli intermediari un vantaggio competitivo con la piattaforma, che è stata sviluppata *ad hoc* sulla base dei feedback, e dunque delle reali esigenze di agenti e broker: è uno strumento completamente digitale, accessibile da desktop, mobile e tablet, che permette la quotazione e l'emissione della polizza in pochi minuti, e la gestione di tutte le funzionalità in pochi click. La piattaforma, inoltre, permette di svolgere in autonomia, h24, sette giorni su sette, tutte le operazioni di vendita e post vendita, oltre che di gestire i subagenti e renderli immediatamente autonomi e produttivi.

## TRA GLI OBIETTIVI LA CRESCITA DELLA RETE

Prima ha lanciato nel 2021 anche due prodotti a taglio fisso dedicati alla famiglia – un prodotto infortuni famiglia e un prodotto Rc famiglia – vendibili in maniera semplice e veloce in abbinamento alla polizza veicoli per i clienti che vogliono estendere la copertura anche alla vita di tutti i giorni. Anche il prodotto auto, moto e furgone ha continuato a evolvere per adattarsi alle esigenze degli intermediari, ed è stato introdotto il frazionamento semestrale del premio. Nei prossimi mesi verrà inserita sulla piattaforma intermediari una polizza multirischio abitazione, già disponibile sul sito web, ma a cui saranno apportate alcune modifiche *ad hoc* per adattarla al meglio alle richieste della rete. Intanto, Prima Assicurazioni continua a scegliere i migliori intermediari, i partner ideali sui territori per andare avanti insieme a lungo termine e portare a compimento una rivoluzione del settore assicurativo. Per presentare la propria candidatura gli intermediari iscritti in categoria A o B del registro Rui possono consultare il sito [www.prima.it/intermediari](http://www.prima.it/intermediari).