

UNA RELAZIONE ALL'INSEGNA DELLA CONDIVISIONE

PER RILANCIARE E RINFORZARE IL PROPRIO IMPEGNO NEI CONFRONTI DEGLI ASSICURATI E DEI PARTNER DISTRIBUTIVI, IL GRUPPO ASSIMOCO LANCIA UN NUOVO SITO E UN'AREA RISERVATA CONCEPITA PER SENSIBILIZZARE I CLIENTI VERSO NUOVI BISOGNI ASSICURATIVI. CON LA GARANZIA DI UN SERVIZIO SEMPRE PIÙ TRASPARENTE E VELOCE

Nuovi servizi per clienti e intermediari. A conclusione di un triennio in cui il **gruppo Assimoco** ha rafforzato la propria solidità patrimoniale e finanziaria, ampliato l'offerta con una gamma aggiornata e competitiva e rinnovato i servizi per la rete dei partner intermediari. Per questi ultimi, in particolare, la compagnia ha sviluppato modelli di analisi personalizzati – veri e propri *check up* assicurativi – per il punto vendita; predisposto uno staff qualificato dedicato al servizio dei partner distributivi, per coloro che non sono assistiti da strutture di riferimento territoriale, fornendo assistenza nella sottoscrizione delle polizze standard, nelle richieste di quotazioni e post vendita sui rischi non standard e supporto su problematiche tecnico-informatiche. Il gruppo ha, inoltre, implementato un sistema di vendita semplificato *EasyAssimoco*, per lo sviluppo dell'assicurazione in banca; ideato strumenti efficienti, quali la formazione virtuale che affianca i programmi sui fondamentali assicurativi e i programmi di specializzazione erogati in aula; migliorato la qualità e la trasparen-

za nel servizio sinistri, grazie alla specializzazione dei liquidatori e all'ottimizzazione del processo di gestione dei sinistri; incrementato la trasparenza delle scelte allocative riguardanti un portafoglio finanziario che ha superato i 2 miliardi di euro, per la cui gestione la compagnia si avvale, oltre che dell'*expertise* del team italiano, del supporto degli oltre 200 professionisti di R+V, azionista di maggioranza.

QUANDO IL SITO È COMPLEMENTARE AL RAPPORTO PERSONALE

Per i clienti e gli intermediari, il gruppo Assimoco ha messo a punto un nuovo sito – completamente rinnovato nella grafica, nei contenuti e nella navigabilità – per fornire uno strumento di servizio semplificato e di informazione complementare alla relazione personale che si stabilisce tra il cliente e il partner intermediario sul territorio, con l'obiettivo di alimentare, con continuità e trasparenza, la fiducia che gli stessi partner intermediari vivono quotidianamente con i clienti.

Oltre ad una sezione riguardante il gruppo – contenente la storia, i valori, le persone che lo dirigono e la relazione di fiducia intrattenuta con oltre 350 banche di credito cooperativo, casse Raiffeisen, casse rurali e un centinaio di agenzie tradizionali e di cooperazione – vi è una sezione che riguarda l'offerta di Assimoco, suddivisa in tre macro aree di bisogno (auto, protezione persona casa e famiglia e protezione azienda e professione) e una terza area contenente guide e strumenti utili, dove è possibile trovare informazioni sui preventivi (auto, vita e previdenza), su cosa fare in caso di incidente, un archivio informativo, una pagina dedicata ai reclami, le *faq* (risposte alle domande frequenti) e un glossario.

L'AREA RISERVATA PER ARRICCHIRE LA CONNESIONE CON IL CLIENTE

La vera novità è l'area riservata, uno spazio personale online – disponibile in lingua italiana e tedesca per i clienti del gruppo Assimoco – che consente di avere una visione complessiva delle diverse coperture assicurative possedute; consultare con comodità le condizioni contrattuali facilmente scaricabili in formato elettronico; avere lo stato dettagliato dei pagamenti, le relative scadenze e conseguenti avvisi; conoscere le valorizzazioni aggiornate delle polizze vita; disporre dei contatti della banca e agenzia di fiducia.

Una particolarità dell'area riservata è la presenza,



nell'*home page* di ingresso, di *Easyyou*, una rappresentazione grafica immediata delle coperture/scoperture del cliente rispetto a un fabbisogno assicurativo teorico: una rappresentazione grafica, a disposizione anche dei partner distributivi, che consente a compagnia, cliente e intermediario di avere le stesse informazioni e parlare lo stesso linguaggio, con l'obiettivo di sensibilizzare il cliente verso la conoscenza di uno spettro di coperture più ampie e un'apertura al dialogo con il cliente, per approfondire i suoi reali bisogni assicurativi grazie alla professionalità costantemente alimentata attraverso la formazione dei partner.

In futuro, poi, l'area riservata sarà arricchita con nuovi servizi, attraverso meccanismi di dialogo e ascolto che prevedono una forte integrazione con i partner distributivi. La scorsa edizione dei *Circoli dell'Eccellenza* – workshop riservati ai migliori partner distributivi, strutturati su un *digital game* a squadre – ha riguardato la progettazione in comune dei futuri servizi che, attraverso la digitalizzazione e le potenzialità dell'area riservata, permetterà ai clienti di ricevere comunicazioni in forma digitale, per un rapporto più trasparente e veloce, anche grazie a informazioni utili sui sinistri, secondo la filosofia di condivisione delle informazioni tra compagnia, partner distributivo e cliente.

