



## SPECIALISTI DELL'INNOVAZIONE

UNA PIATTAFORMA E-LEARNING PER L'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE, UN SISTEMA DI PREVENTIVAZIONE PER LA COMPARAZIONE ED EMISSIONE POLIZZE E L'USO DI SOCIAL E APP. QUESTA LA SCELTA DI AEC PER CONIUGARE INNOVAZIONE E SPECIALIZZAZIONE

Un'offerta assicurativa specialistica condita di innovazione: è la formula **Aec** per i professionisti. “Sono tanti – spiega **Fabrizio Callarà**, Ceo di **Aec Wholesale Group** – gli strumenti messi in campo: una piattaforma *e-learning* per l'aggiornamento professionale specialistico e la formazione nei rischi professionali, che Aec mette gratuitamente a disposizione dei propri corrispondenti, in modalità Live e Fad (Formazione a distanza) 24 ore su 24; i siti tematici e organizzati per nicchie di mercato, con un portale (*Rischiprofessionali.it*), dedicato ai rischi e alle responsabilità professionali e un sito (*Aecpiccolicomuni.it*) che fornisce aiuto agli intermediari e ai consulenti assicurativi che prestano consulenza ai comuni d'Italia fino a 25mila abitanti, alle comunità montane e alle unioni di comuni; infine, un sistema di preventivazione innovativo e integrato con i sistemi gestionali dei nostri corrispondenti, che garantisce la completa copertura dei processi di comparazione, emissione e archiviazione documentale”.

### L'USO DI SOCIAL NETWORK E APP

Molto attiva anche sul piano social network, quali Facebook, Twitter, LinkedIn, SlideShare e Youtube. “Una scelta fatta più di due anni fa e che si è rivelata giusta sin dall'inizio: dall'arrivo di Aec su Facebook, in poche settimane, abbiamo raggiunto 3.000 fan, continuando a crescere quotidianamente. Consideriamo strategico perseguire uno stile di comunicazione al passo con i tempi, sempre più dinamico, veloce e giovane”. Analogo discorso per il mondo degli smartphone e dei tablet. “Aec ha lanciato l'anno scorso *Aec Risk App*, applicazione gratuita per iPad e iPhone in grado di deli-

neare la copertura assicurativa ideale per ogni profilo professionale: rispondendo a sei semplici domande, il professionista riceve un check-up completo, a seguito del quale vengono consigliate le coperture assicurative necessarie per svolgere serenamente la propria professione”.

Infine, tramite geolocalizzazione è possibile individuare il più vicino tra i 700 corrispondenti Aec in grado di fornire ogni tipo di assistenza e inserire i propri recapiti per essere prontamente ricontattati. “L'obiettivo di Aec – conclude Callarà – come grossista senza rapporti con clienti diretti, è quello di incrementare il numero di contatti che puntualmente vengono inoltrati ai propri corrispondenti, attualmente tra i 15 e i 40 a settimana”. **L.S.**



IN CONTINUA  
CRESCITA