

# LA CONOSCENZA DEL CLIENTE

UN NUOVO PROGRAMMA INTERATTIVO, MESSO A PUNTO DA PREVINET, CONSENTE AI POTENZIALI CLIENTI DI INDIVIDUARE LE PROPRIE ESIGENZE ASSICURATIVE CON UN CLICK. IN QUESTO MODO, ANCHE LE COMPAGNIE POTRANNO OFFRIRE SOLUZIONI SEMPRE PIÙ PERSONALIZZATE

Far comprendere a una platea di potenziali clienti sempre più razionali e consapevoli le proprie esigenze assicurative, attraverso una guida intelligente e interattiva: è questa la scommessa di **Previnet** (società che opera nel mercato dei servizi amministrativi e informatici), illustrata dal sales&marketing manager **Sonia Grieco** nel corso del convegno. “Troppo spesso il mondo assicurativo risulta *appartato* e lontano dalla vita delle persone – evidenzia Grieco – nonostante abbia per oggetto proprio ciò che maggiormente sta a cuore alle persone e attenga alla sicurezza della loro vita e dei loro beni”. Per questo, oltre a suggerire un approccio generale più consulenziale e meno commerciale, Previnet ha messo a punto un software capace di *ascoltare il cliente* e inquadrare le sue necessità assicurative.

## UN APPROCCIO INTERATTIVO

*Seguro* (è questo il nome del programma informatico consultabile sul pc come da tutti i *device* portatili) offre agli utenti, attraverso un accurato e rapido questionario su dati anagrafici, abitudini di acquisto, stili di vita, progetti e aspettative, la possibilità di individuare il proprio profilo assicurativo, conoscere il gap di copertura e le migliori soluzioni personalizzate. “Usando la logica inferenziale di simulazione e una rappresentazione grafica *game style* – spiega Grieco – cerchiamo di rendere l’analisi e i risultati più intuitibili e interpretabili per gli utenti”. Un approccio semplice che aiuta anche le compagnie a comprendere meglio il cliente, al fine di proporre soluzioni assicurative puntuali e personalizzate. L’approccio interattivo, del resto, è diffuso ormai in tutto il mondo: dalla Germania al Regno Unito passando per gli Stati Uniti e il Belgio, sono sempre più



**Sonia Grieco,**  
sales&marketing manager di Previnet

numerosi i tool di simulazione, quotazione e preventivazione rivolti ai clienti. Oltre a incontrare le esigenze di semplicità e immediatezza del pubblico, strumenti come *Seguro* consentono alle compagnie di arricchire il proprio database informativo, con lo scopo di organizzare modelli di business specifici e innovativi: “Questo è certamente uno degli aspetti più interessanti – conclude Grieco –. Attraverso i dati personali e comportamentali degli utenti, infatti, ogni compagnia potrà prendere decisioni di marketing più mirate, aumentando la produttività e realizzando servizi per i clienti concreti ed efficaci”. **G.R.**