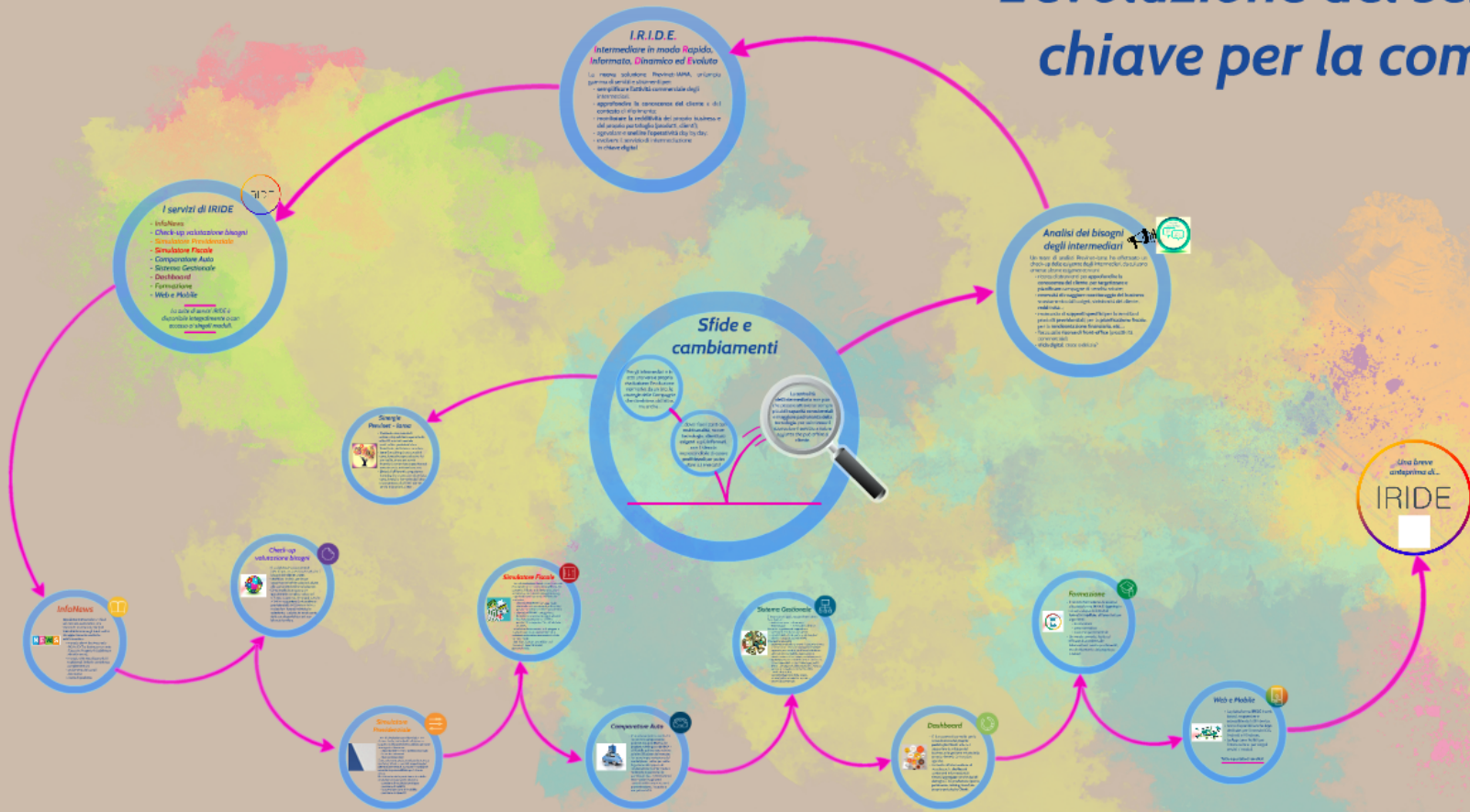
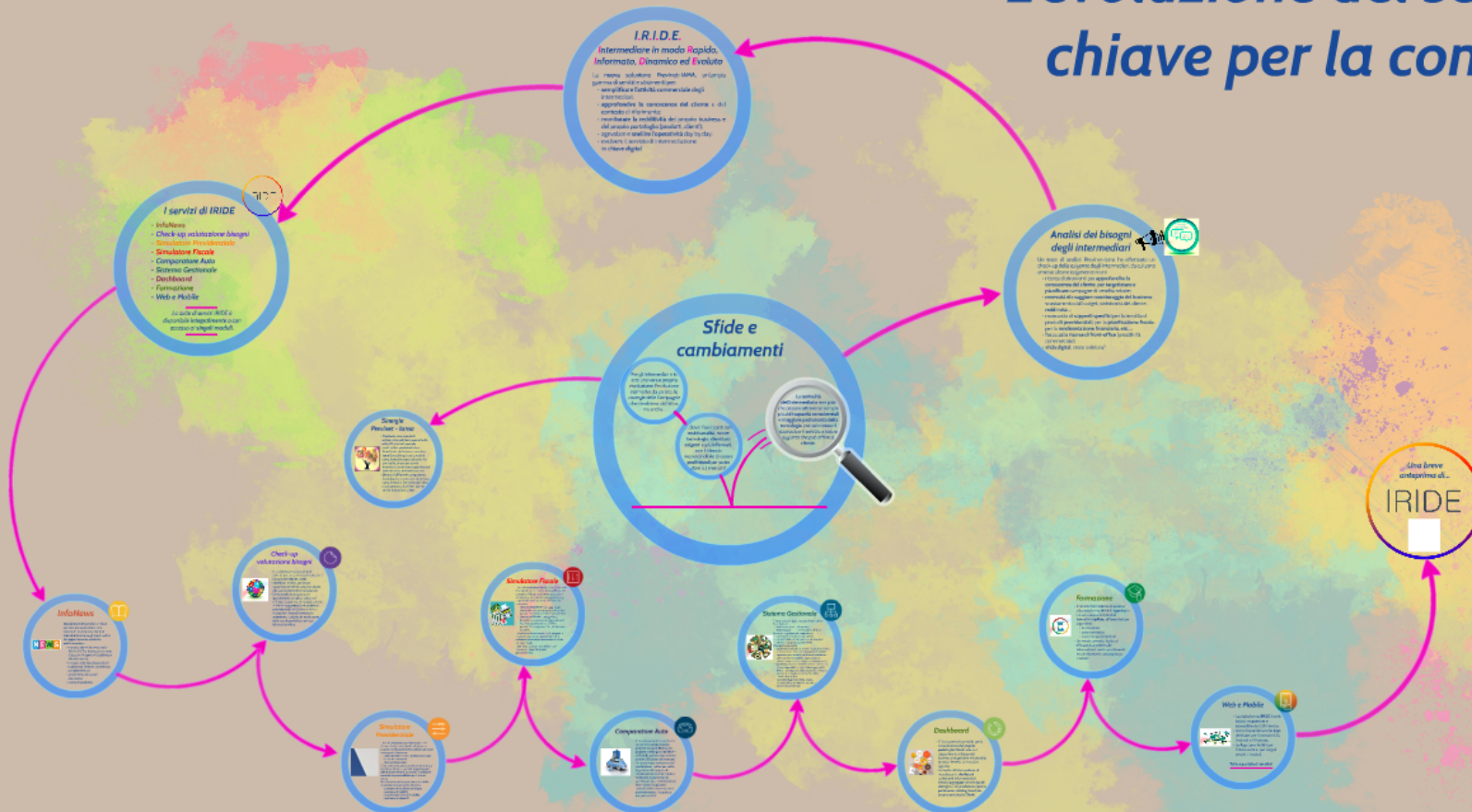


L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività



L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività



L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività

Analisi dei bisogni degli intermediari

Un team di analisti Proxinet-lama ha effettuato un check-up delle esigenze degli intermediari, da cui sono emerse alcune esigenze comuni

- ricerca di strumenti per approfondire la conoscenza del cliente, per targetizzare e pianificare campagne di vendita mirate;
- necessità di maggiore monitoraggio del business: scostamento dal budget, sinistrosità del cliente, redditività...;
- mancanza di supporti specifici per la vendita di prodotti previdenziali, per la pianificazione fiscale, per la rendicontazione finanziaria, etc...;
- focus sulle risorse di front-office (proattività commerciale);
- sfida digital: croce o delizia?

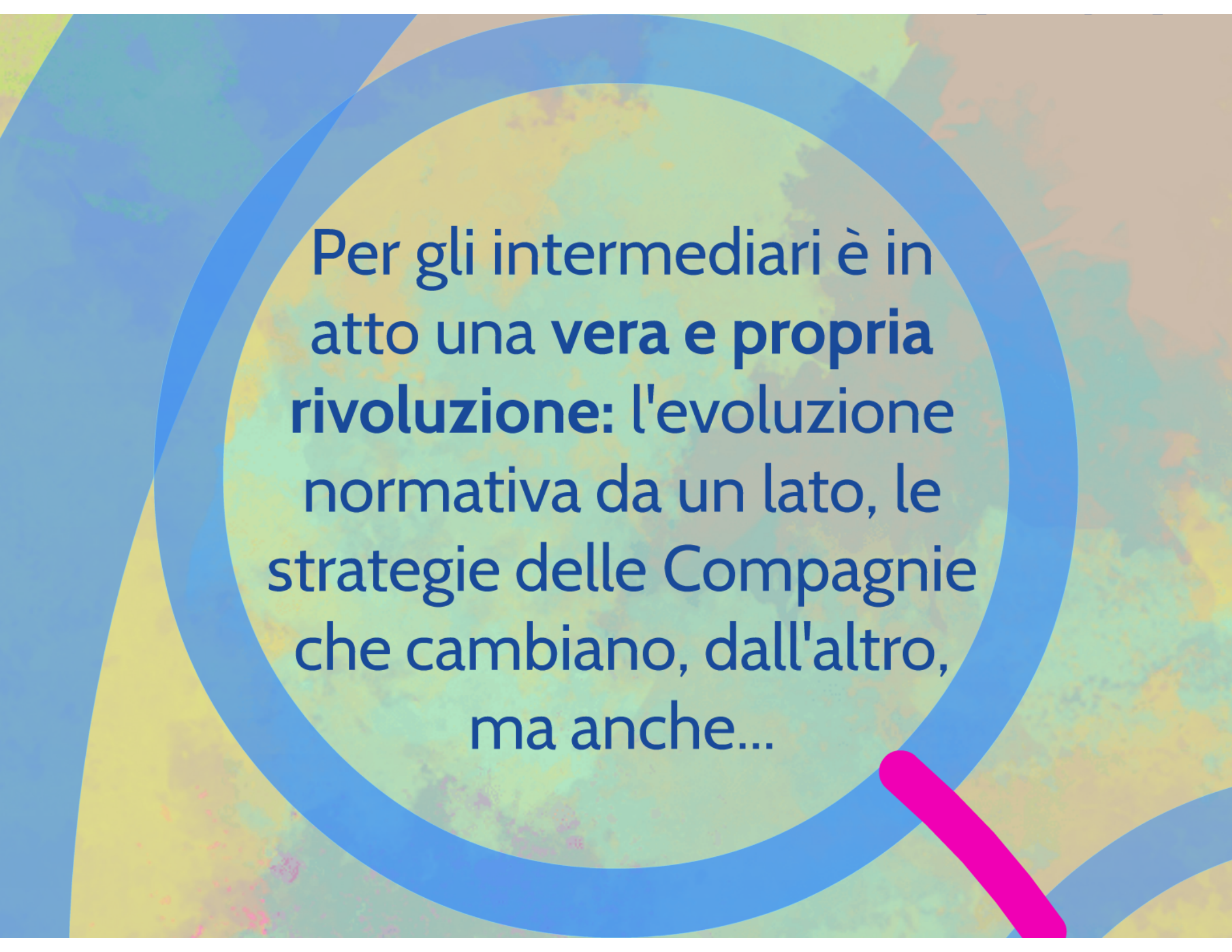


Sfide e cambiamenti


Per gli intermediari è in atto una **vera e propria rivoluzione**: l'evoluzione normativa da un lato, le strategie delle Compagnie che cambiano, dall'altro, ma anche...

... dover fare i conti con **multicanalità**, nuove **tecnologie**, **clienti più esigenti** e **più informati**, con il vincolo imprescindibile di essere **profittevoli** per poter stare sul mercato!


La **centralità dell'intermediario** non può che passare attraverso sempre più abili **capacità consulenziali** e **maggiore padronanza della tecnologia**, per valorizzare il suo ruolo e il servizio a valore aggiunto che può offrire al **cliente**.



Per gli intermediari è in atto una **vera e propria rivoluzione**: l'evoluzione normativa da un lato, le strategie delle Compagnie che cambiano, dall'altro, ma anche...



... dover fare i conti con
**multicanalità, nuove
tecnologie, clienti più
esigenti e più informati,**
con il vincolo
imprescindibile di essere
**profittevoli per poter
stare sul mercato!**



La centralità
dell'intermediario non può
che passare attraverso sempre
più abili **capacità consulenziali**
e **maggiore padronanza della**
tecnologia, per valorizzare il
suo ruolo e il servizio a valore
aggiunto che può offrire al
cliente.

Sfide e cambiamenti

Per gli intermediari è in atto una **vera e propria rivoluzione**: l'evoluzione normativa da un lato, le strategie delle Compagnie che cambiano, dall'altro, ma anche...

... dover fare i conti con **multicanalità**, nuove **tecnologie**, **clienti più esigenti** e più **informati**, con il vincolo imprescindibile di essere **profittevoli** per poter stare sul mercato!

La **centralità dell'intermediario** non può che passare attraverso sempre più abili **capacità consulenziali** e **maggiore padronanza della tecnologia**, per valorizzare il suo ruolo e il servizio a valore aggiunto che può offrire al **cliente**.

Sinergie

Previnet - Iama



- **Previnet** è una società di outsourcing solutions operante da oltre 20 anni sul mercato assicurativo, previdenziale e finanziario, sia italiano che estero.
- **Iama Consulting** è una società di consulenza che opera da oltre 40 anni sul business dei servizi finanziari, con un focus specifico sul mercato assicurativo e bancario.
- **Sintesi di differenti competenze:** tecnologiche e operative da un lato, consulenziali e formative dall'altro ci consentono di offrire insieme servizi e soluzioni a 360°.

Analisi dei bisogni degli intermediari



Un team di analisti Previnet-lama ha effettuato un check-up delle esigenze degli intermediari, da cui sono emerse alcune esigenze comuni:

- ricerca di strumenti per **approfondire la conoscenza del cliente**, per **targetizzare e pianificare** campagne di vendita mirate;
- **necessità di maggiore monitoraggio del business**: scostamento dal budget, sinistrosità del cliente, redditività...;
- mancanza di **supporti specifici** per la vendita di prodotti **previdenziali**, per la **pianificazione fiscale**, per la **rendicontazione finanziaria**, etc...;
- focus sulle **risorse di front-office** (proattività commerciale);
- **sfida digital**: croce o delizia?

Incontri face-to-face

*Analisi delle
esigenze e
valutazione
dei tool*

*Indicazioni specifiche
relative al
miglioramento
dell'attività lavorativa*

Analisi dei bisogni degli intermediari



Un team di analisti Previnet-lama ha effettuato un check-up delle esigenze degli intermediari, da cui sono emerse alcune esigenze comuni:

- ricerca di strumenti per **approfondire la conoscenza del cliente**, per **targetizzare e pianificare** campagne di vendita mirate;
- **necessità di maggiore monitoraggio del business**: scostamento dal budget, sinistrosità del cliente, redditività...;
- mancanza di **supporti specifici** per la vendita di prodotti **previdenziali**, per la **pianificazione fiscale**, per la **rendicontazione finanziaria**, etc...;
- focus sulle **risorse di front-office** (proattività commerciale);
- **sfida digital**: croce o delizia?

I.R.I.D.E.

***Intermediare in modo Rapido,
Informato, Dinamico ed Evoluto***

La nuova soluzione Previnet-IAMA, un'ampia gamma di servizi e strumenti per:

- **semplificare l'attività commerciale** degli intermediari;
- **approfondire la conoscenza del cliente e del contesto** di riferimento;
- **monitorare la redditività** del proprio business e del proprio portafoglio (prodotti, clienti);
- agevolare e **snellire l'operatività** day by day;
- evolvere il servizio di intermediazione in **chiave digital**.

IRIDE





IRIDE

I servizi di IRIDE

- *InfoNews*
- *Check-up valutazione bisogni*
- *Simulatore Previdenziale*
- *Simulatore Fiscale*
- *Comparatore Auto*
- *Sistema Gestionale*
- *Dashboard*
- *Formazione*
- *Web e Mobile*

*La suite di servizi IRIDE è
disponibile integralmente o con
accesso ai singoli moduli.*

InfoNews



Newsletter trimestrale: un flash sul mercato assicurativo, una visione di insieme sui principali **temi di interesse** degli intermediari. Un aggiornamento costante relativamente a:



- mercato danni: business auto (RCA e CVT) e business non auto (Casualty, Property & Liabilities e Miscellaneous);
- mercato vita: raccolta prodotti tradizionali, linked e previdenza complementare;
- andamento dei canali distributivi;
- novità di prodotto.

Check-up valutazione bisogni



- Il tool di check-up consente di identificare con precisione e velocità i **bisogni del Cliente a 360°**.
- **Obiettivo:** individuare le sue scoperture ed offrire soluzioni adatte alle sue caratteristiche ed esigenze.
- L'intermediario attraverso un **questionario** semplice, veloce ed efficace, scopre real time quali sono le effettive **scoperture (assicurative e previdenziali)** del Cliente e del suo nucleo familiare ed individua le **soluzioni** più adatte, tenendo conto delle sue disponibilità e del suo bilancio familiare.

Simulatore Previdenziale



Il tool di **simulazione previdenziale** è uno strumento che consente di individuare le scoperture della **previdenza pubblica** per tutte le categorie di lavoratori:

- **dipendenti** del settore **pubblico/ privato**
- lavoratori **autonomi**
- **liberi professionisti**

È uno strumento pratico e veloce che fornisce una fotografia delle possibili **scoperture del cliente** e **permette di stampare il modello di consulenza personalizzato** per il cliente stesso.

Restituisce inoltre la previsione attesa delle prestazioni pensionistiche relative a:

- **pensione di vecchiaia/anticipata**
- **pensione di inabilità**
- **assegno/pensione di invalidità**
- **pensione ai superstiti**

Simulatore Fiscale



Il tool di **simulazione fiscale** è uno strumento di supporto per una **consulenza efficace**, che consente di illustrare al cliente le soluzioni assicurative con i relativi vantaggi fiscali e gli approfondimenti normativi. Prevede due macroaree:



- **clientela INDIVIDUI:** vantaggi fiscali relativi alla sottoscrizione di polizze vita/previdenza e danni (TCM, IP, previdenza);
- **clientela AZIENDE:** vantaggi fiscali derivanti dalla sottoscrizione di soluzioni Key Man, accantonamenti TFM e previdenza complementare ad adesione collettiva.

Il simulatore fiscale consente di spiegare in modo efficace e con supporti definiti le **soluzioni assicurative necessarie** e i relativi vantaggi fiscali.

I dati inseriti consentono al cliente di ricevere un **report di analisi personalizzata**.

Comparatore Auto



- E' un servizio professionale, che consente la **comparazione qualitativa e quantitativa dei prodotti e delle garanzie (RCA + CVT) delle polizze auto relative ad oltre 20 player del mercato.**
- La nuova implementazione del **marketplace**, inoltre, permette la gestione del rapporto di collaborazione tra intermediari, facilitando in particolare lo scambio di documentazione ed informazioni fra gli attori coinvolti nella comparazione / preventivazione / acquisto di una polizza RCA.

Sistema Gestionale



E' la componente gestionale per l'intermediario.

Tratti distintivi:

- MultiCompagnia
- Cross-rami
- Multinetwork
- Individuali e collettive

Consente la **gestione** dei **rapporti** con:

- compagnie mandanti e altri agenti;
- rete distributiva (subagenzie e collaboratori);
- clienti e i prospect (agenda, CRM).

Principali funzionalità:

- **gestione portafoglio:** preventivi, quotazione verso le Compagnie, registrazione proposte e polizze, appendici post vendita, workflow di attività con alert, fatture e contabilità, registrazione e visualizzazione sinistri, autorizzazioni per profili;
- **gestione cassa:** incasso titoli (new business, rate, rinnovi, appendici), visualizzazione per profili diversi (compagnia/collaboratore), E/C verso le controparti, visualizzazione smart della raccolta day by day;
- **controllo di gestione** della propria attività (indicatori, redditività, costi...);
- **sistema documentale.**



Dashboard



- E' il cruscotto di controllo per la **consultazione del proprio portafoglio Clienti**, utile nel supportare lo sviluppo del business e la gestione mirata della propria clientela (action plan, agenda).
- Permette all'intermediario di visualizzare le **dashboard** contenenti informazioni di **sintesi/aggregate** nonché **dati di dettaglio** sulla **produzione (premi, patrimonio, ranking, trend)** del proprio portafoglio **Clienti**.



Formazione



- Il servizio formazione dà accesso alla piattaforma **IAMA E-learning** in cui sono disponibili **moduli formativi in pillole**, differenziati per argomenti:
 - area tecnica
 - area normativa
 - area comportamentale
- Un modo comodo, facile ed efficace di accedere alle informazioni senza spostamenti, ma direttamente dal proprio pc o tablet.

Web e Mobile



- La piattaforma **IRIDE** è web based, **responsive** e accessibile da tutti i device.
- Sono disponibili anche **App** dedicate, per il mondo iOS, Android e Windows.
- Le App sono fruibili per l'intera suite o per singoli servizi / moduli.

Tutto a portata di un click!

*Una breve
anteprima di...*

IRIDE

