

GATE 179  

GATE 179  

Trasformiamo gli obblighi in opportunità

Milano, 11 aprile 2013

area riservata

innovazione

comparazione

support

decreto sviluppo 2.0

customer

quick quotation

preventivazione

provvedimento

fidelizzazione

web

mobile

communication

direct marketing

multichannel

social network

apps

opportunità

emissione

obblighi

payment online

profilazione

servizio

check-up

online

targeting

clustering

help desk

normativa

novità normative

- **decreto Legge n. 179** del 18 Ottobre 2012 "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese"
- **Legge n. 221** del 17 dicembre 2012
- **schema di provvedimento IVASS n. 2** del 19 marzo 2013: "Gestione dei rapporti assicurativi via web"

misure a favore della concorrenza e della tutela del consumatore nel mercato assicurativo



- ▶ **aree riservate siti internet di Compagnia** dedicate ai Clienti per consultare:
 - ▶ le **coperture** in essere
 - ▶ le **condizioni** contrattuali
 - ▶ lo stato dei **pagamenti** e le **scadenze**
 - ▶ per le polizze vita, i valori di **riscatto** e le **valorizzazioni**
 - ▶ informazioni sullo **stato di rischio**

opportunità?

- ▶ innovazione del **servizio** al **Cliente** con nuove **tecnologie**
- ▶ **relazione diretta** e **costante** con il Cliente
- ▶ **comunicazione** digitale e **paperless**
- ▶ visione **cliente-centrica**





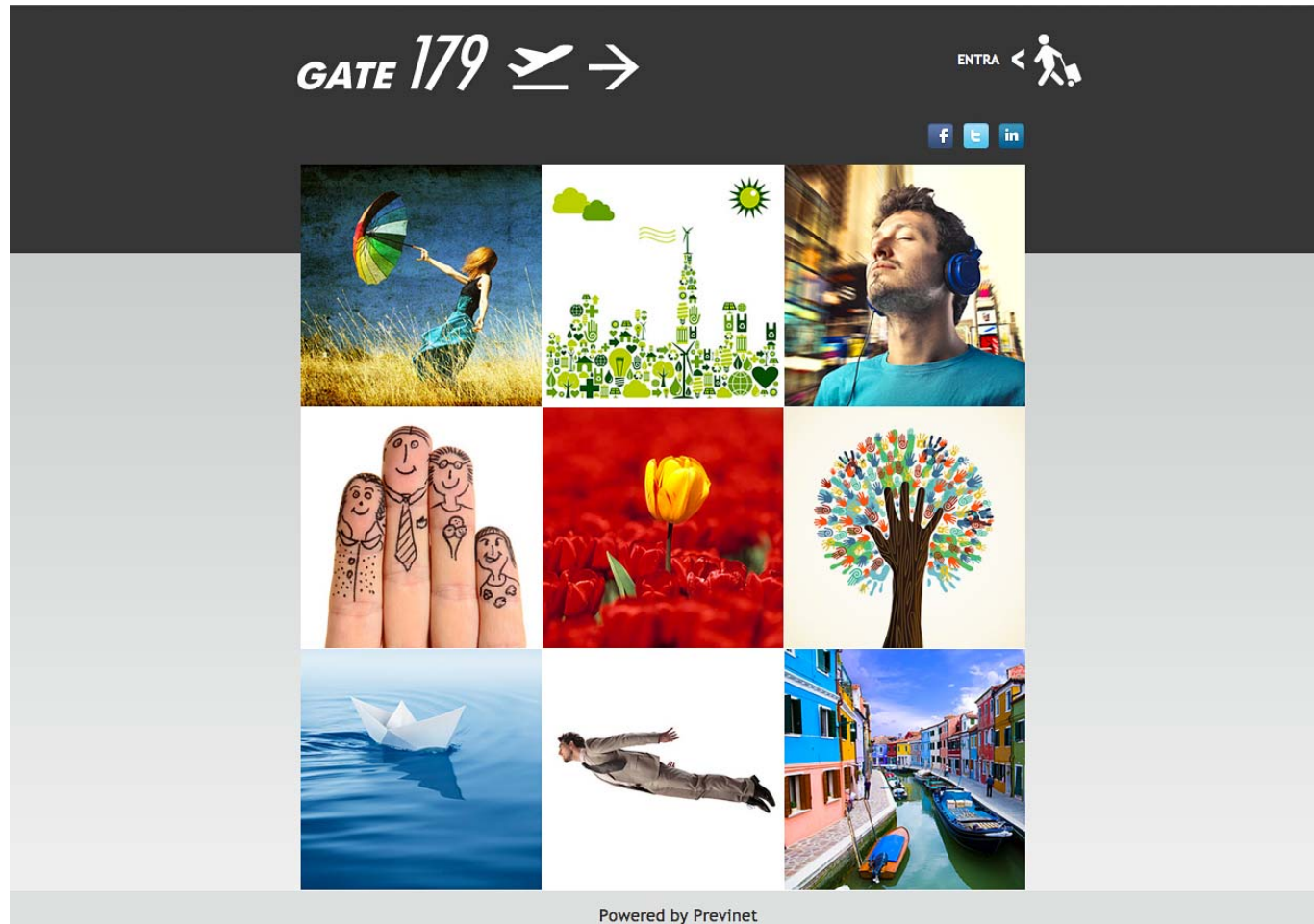
area riservata





GATE 179  

GATE 179: portale web multitask



www.gate179.previnet.it



connetti
informa
condividi

CON SEMPLICITA'



raggiungi i tuoi clienti
mantieni vivo l'interesse
dai visibilità campagne marketing
attraverso un luogo virtuale
fruibile costantemente



GATE 179 è un portale che consente al Cliente di accedere a varie informazioni e a diversi strumenti dinamici e interattivi.





su tablet e smartphone...

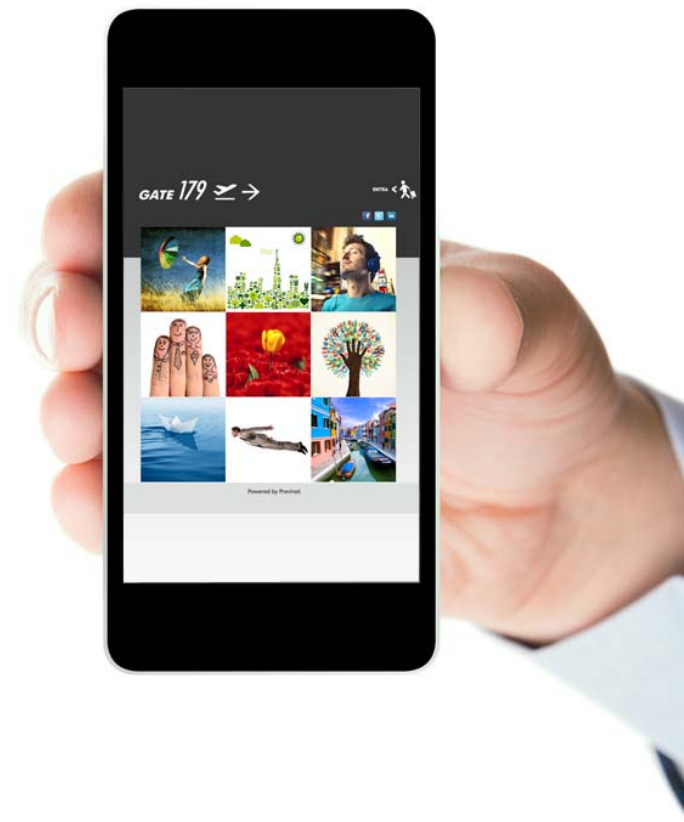


- 1** Sei sicuro di aver ottimizzato i tuoi investimenti? Accertatene
- 2** Scopri i nostri prodotti pensati per te
- 3** Con la nostra assistenza sarai sempre sereno
- 4** Hai pensato a come proteggerti? Fai un preventivo!
- 5** Sei sempre al centro: i tuoi bisogni e le nostre soluzioni
- 6** Verifica il tuo asset attuale
- 7** Tuteliamo la tua auto
- 8** Il tuo futuro è domani: verifica la tua situazione previdenziale
- 9** Viaggio sereno



... hai sempre tutto a portata di mano

- Consultazione situazione portafoglio (dati generali di polizza, estratto conto, saldo polizza)
- Documentazione on line
- Gestione dati personali e profilo utente
- Analisi dei bisogni assicurativi per profilare il cliente (SEguru)
- Simulazione gap previdenziale (Psimulator)
- Preventivazione (Quick quotation)
- Gestione Denuncia Sinistri
- Gestione contenuti informativi (CMS)
- Integrazione con sistema di portafoglio (web service, flussi batch,...)
- Help Desk (mail, chat, telefono, ...) di primo e di secondo livello
- Accesso da Social Network
- Post-vendita





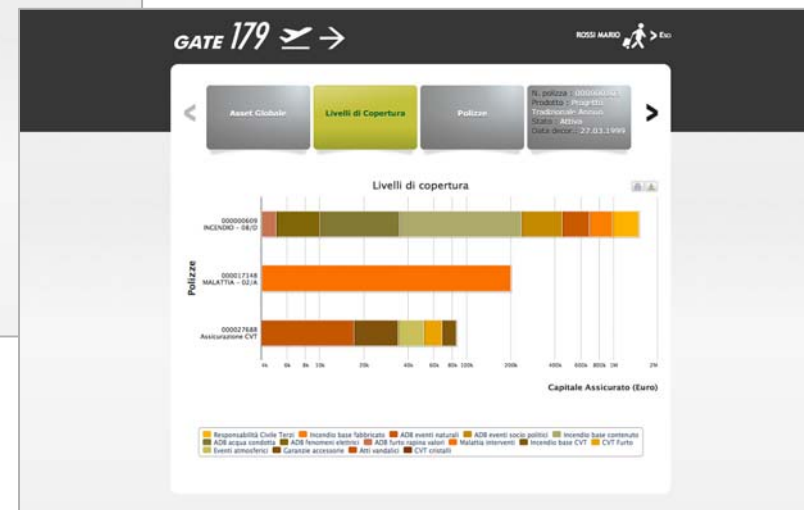
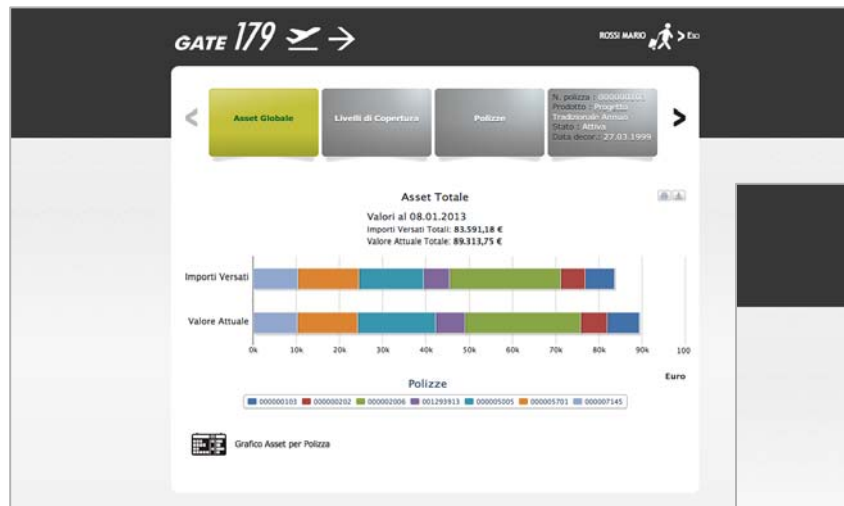
GATE 179  

una soluzione "ready to use" e modulare

| TASK | BASE | OPTIONAL |
|--|------|----------|
| CONSULTAZIONE PORTAFOGLIO | ✓ | |
| DOCUMENTI ONLINE | ✓ | |
| GESTIONE PROFILO | ✓ | |
| GESTIONE UTENZE | | ✓ |
| PREVENTIVAZIONE (QUICK QUOTATION) | | ✓ |
| SEGURU: ANALISI DEI BISOGNI ASSICURATIVI | | ✓ |
| PSIMULATOR: PREVIDENZIALE | | ✓ |
| SIMULATORI CAPITALI A SCADENZA | | ✓ |
| DENUNCIA SINISTRI | | ✓ |
| HELP DESK (FAQ, MAIL, CHAT, TEL, ...) | | ✓ |
| GESTIONE CONTENUTI INFO/PROMO | | ✓ |
| HOSTING & HOUSING | ✓ | |
| SOCIAL NETWORK | | ✓ |
| POST VENDITA | | ✓ |
| ACCESSO DA MOBILE | | ✓ |

consultazione

- ▶ il cliente tramite il **proprio account** accede all'area riservata e visualizza il **proprio portafoglio** prima in forma **grafica e sintetica**, poi navigando attraverso tutti i dettagli di polizza e garanzia



consultazione

- ▶ il menù in alto consente di passare da una **visualizzazione sintetica** ad una **analitica** e di avere sotto controllo **tutti i movimenti** associati alle **proprie polizze** in maniera istantanea
- ▶ è possibile cliccare sulle singole **componenti** ed consultare i dettagli di ogni **polizza** e **garanzia** presente nel proprio **portafoglio**

GATE 179

ROSSI MARIO

Asset Globale | Livelli di Copertura | **Polizze** | N. polizza: 000000103 | Prodotto: Progetto Tradizionale Annui | Stato: Attiva | Data decor.: 27.03.1999

Anagrafica

Cognome e nome: ROSSI MARIO
 Codice fiscale: R55PLA76XXXXXX
 Sesso: MASCHILE
 Data e luogo di nascita: 19.10.1976 - DISSENZANO DEL GARDA (BS)

Residenza

Numero telefonico: VIA ALPINE, 3
 Indirizzo: 25080 - GARDA (BS)
 CAP e località: 25080 - GARDA (BS)
 Casella postale: IT
 Codice postale: IT

Elenco Polizze

| N. polizza | Codice prodotto | Numero polizza | Stato polizza | Data decorrenza |
|------------|--------------------------------------|----------------|---------------|-----------------|
| 00000103 | PROGETTO TRADIZIONALE ANNUO | ATTIVA | | 27.03.1999 |
| 00000202 | PROGETTO CAPITALIZZAZIONE | ATTIVA | | 25.12.2000 |
| 00000304 | PROGETTO ICM | ATTIVA | | 27.07.2001 |
| 00000505 | PROGETTO MULTIRAMO PREVIDENZA | 000403176 | ATTIVA | 25.11.2001 |
| 00000745 | PROGETTO CAPITALIZZAZIONE RICORRENTE | 0001005793 | ATTIVA | 25.03.2003 |
| 00120912 | PROGETTO INDEX | 000401778 | ATTIVA | 15.03.2006 |
| 000009701 | PROGETTO PIP | 000023620 | ATTIVA | 06.06.2006 |
| 000003006 | PROGETTO UNIT | ATTIVA | | 15.03.2008 |
| 000004016 | IC PROFESSIONALE | ATTIVA | | 09.01.2009 |
| 000005009 | INCEINCO - I&G | ATTIVA | | 30.01.2009 |
| 000013940 | INFORTUNI - SUD | ATTIVA | | 28.06.2010 |
| 000017440 | MALATTIA - SGA | ATTIVA | | 11.10.2010 |
| 000024400 | IC AEROMOBILE | ATTIVA | | 14.05.2012 |
| 000023960 | ASSICURAZIONE DCT | INDESSAIBILE | ATTIVA | 31.12.2012 |

GATE 179

ROSSI MARIO

Asset Globale | Livelli di Copertura | **Polizze** | N. polizza: 000000103 | Prodotto: Progetto Tradizionale Annui | Stato: Attiva | Data decor.: 27.03.1999

Espresso | Estratto Conto | Simulazione | Stati Generali Polizza | Documentazione

Tipi premio

| Tipi premio | ANNUALE | Minimo trattamento | 0,50% |
|------------------------------|-------------|---------------------|----------|
| Stato Ratazione | SOSPESA | Massima garanzia | 3,00% |
| Ratazione | TRIMESTRALE | Tasso tecnico | 3,00% |
| Valore ipotetico di riscatto | 7.190,12 | Capitale assicurato | 7.439,94 |

Banche accessorie

| Cassa | Data operazione | Data effetto | Data perfezionamento | Importo operazione | Stato |
|----------------|-----------------|--------------|----------------------|--------------------|--------------|
| SOTTOSCRIZIONE | 24.02.1999 | 27.03.1999 | 27.03.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.04.1999 | 27.04.1999 | 27.04.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.05.1999 | 27.05.1999 | 27.05.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.06.1999 | 27.06.1999 | 27.06.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.07.1999 | 27.07.1999 | 27.07.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.08.1999 | 27.08.1999 | 27.08.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.09.1999 | 27.09.1999 | 27.09.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.10.1999 | 27.10.1999 | 27.10.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.11.1999 | 27.11.1999 | 27.11.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.12.1999 | 27.12.1999 | 27.12.1999 | 87,80 | PERFEZIONATA |
| RATA | 27.01.2000 | 27.01.2000 | 27.01.2000 | 87,80 | PERFEZIONATA |

documenti on line

- ▶ è possibile entrare in una sezione dedicata ad ogni singola polizza e visualizzare tutti i **dati** connessi e tutta la **documentazione** ad essa associata:



- ▶ **estratto conto**
- ▶ **attestato di rischio**
- ▶ **fascicolo informativo**
- ▶ **proposta di polizza**
- ▶ scansione **proposta** di polizza (o **polizza**) con firma del contraente
- ▶ **appendici** (scansione o output di sistema)
- ▶ **comunicazioni** inviate dalla Compagnia al Cliente
- ▶ etc...



check-up "SEguru"

- ▶ il **GATE 179** prevede un modulo per l'**analisi dei bisogni assicurativi e previdenziali** con il tool di check-up "**SEguru**"
- ▶ rispondendo ad un breve questionario, il Cliente scopre il suo **profilo assicurativo, i gap di scopertura e le aree di rischio**
- ▶ Il sistema esperto fornisce **indicazioni, suggerimenti e motivazioni** circa le **esigenze** emerse
- ▶ individua il ventaglio delle **soluzioni possibili e disponibili** per quel Cliente



quick quotation

- ▶ a valle dell'analisi dei bisogni assicurativi, una volta individuate le soluzioni adatte al Cliente, è possibile passare alla fase di preventivazione, attraverso strumenti di **quick quotation** o **"preventivatori smart"**
- ▶ con l'inserimento dei dati essenziali per la quotazione, si fornisce immediatamente al cliente il **prezzo della copertura**



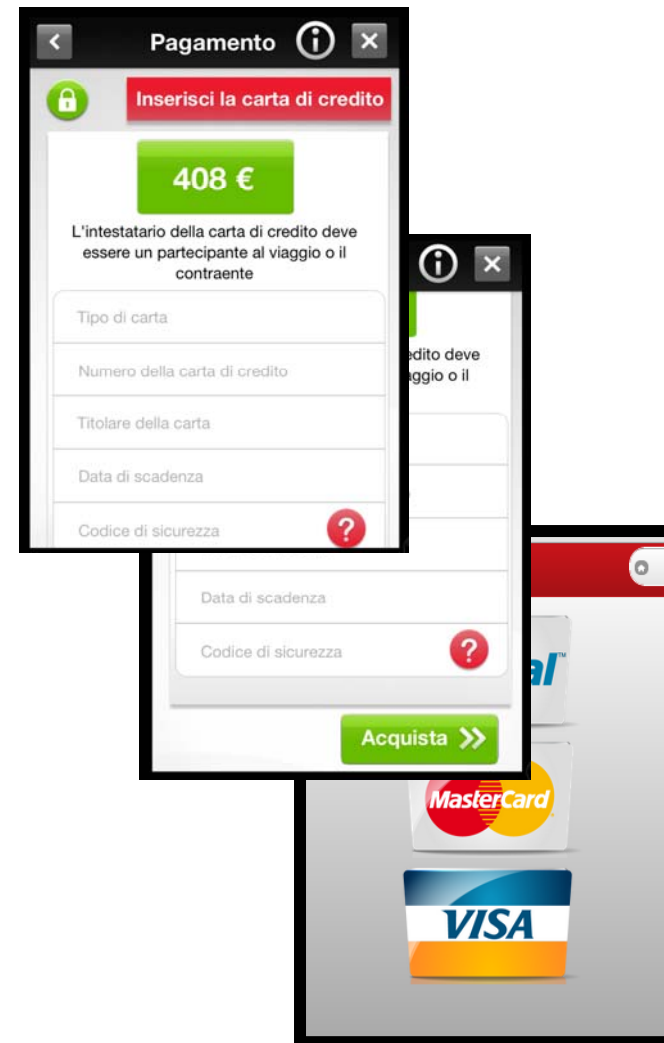
pagamenti on line

Approccio "single click"

- ▶ massima **facilità** per il cliente nella compilazione del form
- ▶ riduzione del **data entry** da parte del Cliente
- ▶ **adempimento** di tutte le previsioni **normative** (privacy, adeguatezza, stato di salute, ...)
- ▶ **pagamento** con diversi strumenti: paypal, carta di credito, RID, bonifico, etc...

Supporto Help Desk

- ▶ combinazione di tutti i **canali innovativi** (telefono, chat, mail, ...)



social login



Scegli il **social network** da associare al **GATE 179**
inserisci le credenziali del tuo **Social Account** e del **GATE 179**:
così puoi accedere alla tua area riservata semplicemente con le credenziali
del tuo social network (**login automatico**)

semplifica l'accesso all'area riservata GATE 179,
integra le informazioni e invia notifiche tramite Social Network



modalità di utilizzo

- ▶ SaaS (software as a service)
- ▶ Layout a scelta della Compagnia
- ▶ Integrazione completa con sito pubblico di Compagnia
- ▶ Modalità di interfacciamento
 - ▶ Flussi batch
 - ▶ Web Service
 - ▶ Rest Service
 - ▶ Code Mq
 - ▶ Single Sign On
 - ▶ Combinazione precedenti modalità

- ▶ SLA e KPI contrattualizzati
- ▶ Hosting 24x7
- ▶ Piattaforme: web, mobile ios, mobile Android



direct marketing

- ▶ **comunicazione** e **relazione diretta** con il **Cliente**
- ▶ strumenti **dinamici e interattivi** per raggiungere il Cliente: **web**, **direct mail**, **email marketing**, **mobile & phone marketing**, etc...
- ▶ **personalizzazione** dei **messaggi** e della **relazione** in funzione delle **specifiche esigenze** e caratteristiche del singolo
- ▶ per **acquisire**, **sviluppare**, **fidelizzare** il **Cliente** ed **evitare** infine di **perderlo**...



GATE 179 ✈️ ➔

Grazie per l'attenzione



Sonia Grieco
Marketing Manager

tel. +39 0422 1745014
mob. +39 348 7011654
sonia.grieco@previnet.it

Previnet S.p.A

Via E. Ferretto, 1
31021 Mogliano Veneto (TV)
Via E. Forlanini, 24
31022 Borgo Verde di Preganziol (TV)
Italy

riferimenti

