

DIREZIONE GENERALE

Tel. 0578 298852 - 0578 298860

Fax 0578 298934

e-mail: info@studioberna.com

Via P. Vannucci, 130

06062 CITTÀ DELLA PIEVE (Perugia)

P. IVA 02735620540

Registro U.I.C. n. 25572 del 20.11.2003

R.U.I. E 0000055403



AssiCredit

Consulenza Assicurativa e Mediazione del credito

***Anticipare il futuro è
il nostro obiettivo***

***Piano strategico 2010 - 2011
Assemblea Nazionale Rete
26.06.2010***

Riflessione sulle esperienze operative

9 i mesi di operatività, 1805 i preventivi richiesti, 506 le polizze emesse, 28% il ritorno.

Questi sono i numeri di una azione concentrata esclusivamente sulla gestione del servizio R.C. Auto -40% secondo metodi di intermediazione tradizionali.

Possiamo ritenere tali numeri un buon risultato medio.

Gli obiettivi che dobbiamo fare nostri sono sostanzialmente due: il primo è quello di elevare il risultato medio sino al 40%, il secondo è quello di portare al 30% il risultato di ogni singolo Affiliato.

Scenari di mercato

Il mercato è in progressiva direzione di una sempre maggiore concentrazione ed anche l'ingresso di operatori internazionali avviene attraverso l'acquisto e la fusione per incorporazione di compagnie già presenti nel mercato italiano.

Il meccanismo delle liberalizzazioni non ha prodotto ancora i benefici che il legislatore si prefiggeva e non ha innescato un vero effetto di concorrenza.

Solo per citare i due aspetti più macroscopici, il plurimandato non si è diffuso ed i premi r.c.auto non sono diminuiti.

Ciò che invece si rileva appunto è, paradossalmente, una chiara controtendenza rispetto alle intenzioni del legislatore: le compagnie continuano a pretendere il monomandato agenziale e concedono una scarsissima autonomia operativa ai propri agenti.

Non è facile prevedere quale sarà l'evoluzione dello scenario di mercato ma possiamo immaginare che i clienti cercheranno sempre la stessa cosa: un rapporto fiduciario con un fornitore considerato conveniente.

Missione e Visione di AssiCredit

In questo contesto la missione di AssiCredit non può che essere una sola: quella di realizzare un sistema di servizi professionali di consulenza ed assistenza da erogare a quei clienti che vogliono orientare al meglio le loro scelte nei settori di nostra specifica competenza.

Parallelamente, AssiCredit si ispira ad una visione chiarissima: quella di essere portatore di una profonda innovazione, anzi, di essere un precursore nell'innovazione.

I nostri servizi di consulenza ed assistenza debbono essere costantemente orientati alla massima flessibilità, efficienza ed efficacia.

La nostra attenzione dovrà essere sempre indirizzata alla ricerca ed individuazione di metodi e strumenti effettivamente coerenti a garantire a noi la maggiore competitività possibile ed ai clienti la maggiore soddisfazione.

Strategie generali di mercato

La linea guida su cui AssiCredit vuole che gli sforzi degli Affiliati si concentrino, e per la quale è messa a disposizione l'esperienza maturata, è lo sviluppo della capacità di:

- Individuare i diversi target di potenziale clientela
- Rappresentarsi al mercato della potenziale clientela
- Interagire con il cliente
- Fornire le risposte attese dal cliente

Politiche commerciali generali

Coerentemente a quanto fissato nella nostra missione, AssiCredit dovrà porsi quale soggetto indipendente rispetto a qualunque catena distributiva.

Perché ciò sia possibile la via maestra passa solo attraverso la messa in atto di un corretto approccio mentale ed operativo di ogni Affiliato.

A tale riguardo occorre che si rimarchi il fatto che l'Affiliato AssiCredit non è un venditore ma un mandatario che assiste il cliente in ogni sua esigenza relativa alle problematiche delle assicurazioni e del credito.

L'oggetto della prestazione professionale a favore del cliente è la cessione delle nostre competenze e non il trasferimento di un prodotto assicurativo o creditizio.

In questo contesto, le operazioni di orientamento del cliente nella fase di acquisto costituiscono un quid assolutamente accessorio ed eventuale che non può che essere inserito in un quadro di consulenza ed assistenza.

Al di fuori di questo schema e della sequenza logica e cronologica della consulenza professionale ogni azione è totalmente incoerente con la missione e la visione proprie di AssiCredit e non è garantito nessun risultato commerciale.

Strategie Operative di mercato

Essendo gli aspetti connessi alle fasi di presentazione professionale e gestione delle procedure di consulenza ormai sufficientemente note, è opportuno soffermare le riflessioni sulle modalità di assistenza all'acquisto di prodotti assicurativi o creditizi da noi erogate a favore del cliente.

Appare di tutta evidenza che gli strumenti da utilizzare siano quelli forniti da canali di libero collocamento commerciale.

Esistono, infatti, operatori di intermediazione assicurativa e creditizia che debbono essere il nostro principale punto di riferimento per l'osservazione del mercato e per una eventuale attività di assistenza all'acquisto.

In seconda battuta, anche al fine di accrescere le potenzialità di risposta in termini intermediazione diretta, potremo avvalerci della collaborazione con brokers assicurativi e creditizi.

L'ipotesi di attivare collaborazioni con intermediari di tipo tradizionale, siano esse su base nazionale o locale, è da vedersi come residuale e, con ogni probabilità, utile solo a risolvere casi concreti di tipo marginale.

Ritenere, viceversa, che quest'ultima ipotesi debba invece sorreggere l'intero impianto strategico di AssiCredit vorrebbe dire al tempo stesso, negare la missione e la visione di AssiCredit e mettere in atto il vizio che da solo basterebbe ad impedire il raggiungimento dell'obiettivo commerciale che ogni Affiliato legittimamente attende dalla collaborazione con AssiCredit.

Quindi, per dare pienezza di realizzazione alle energie sin qui profuse, ogni Affiliato dovrà:

- Seguire i metodi e le procedure individuate da AssiCredit
- Avviare il percorso di formazione ISVAP
- Provvedere all'iscrizione all'Albo dei Mediatori Creditizi
- Organizzare opportunamente il layout interno della sede
- Evidenziare la presenza del punto AssiCredit mediante l'utilizzo dei supporti grafici forniti
- Attivare un piano di comunicazione locale
- Interagire con il cliente nella fase di front office

Definizione delle procedure operative

AssiCredit Network Direzione Generale si impegna a:

1. Gestire la fase di produzione della soluzione da presentare al cliente
2. Rispettare il termine di 12 ore per la fornitura della risposta

Con specifico riferimento al servizio R.C. Auto -40%, AssiCredit Network Direzione Generale si impegna a:

1. Gestire la fase di ricerca della soluzione da presentare al cliente
2. Fornire uno screening di mercato delle soluzioni possibili
3. Fornire il Progetto di R.C. Auto
4. Rispettare il termine di 12 ore per la fornitura della risposta
5. Curare la fase di emissione della polizza
6. Trasferire alle compagnie la documentazione di polizza perfezionata

Tale operatività entrerà in vigore dal 01.07.2010 sino al 31.12.2010.

Per la esecuzione materiale delle operazioni di cui ai punti 1,2,3,5,5, e 6 AssiCredit Network Direzione Generale avrà diritto, a titolo di rimborso spese, ad € 1,00 per ogni progetto emesso.

Gli Affiliati che intendano utilizzare canali di osservazione dei premi e di intermediazione diversi da quelli utilizzati da AssiCredit Network Direzione Generale dovranno darne avviso indicandone i riferimenti.

Per ragioni connesse alla necessità di distinguere i piani di intervento propri di AssiCredit Network Direzione Generale da quelli connessi alle iniziative personali di ogni singolo Affiliato e, di conseguenza, delle responsabilità a ciascuno di essi collegabili, sin d'ora si evidenzia che, ove l'Affiliato intendesse avvalersi di canali di osservazione dei premi e di intermediazione diversi da quelli utilizzati da AssiCredit Network Direzione Generale, nelle comunicazioni dirette al cliente non potranno in alcun modo comparire i marchi o i segni distintivi propri del network.

Città della Pieve, 28 giugno 2010

Lorenzo Berna
Amministratore Studio Berna e Associati
Presidente AssiCredit Network