

## **Lockdown e intermediari assicurativi: con l'online i guadagni possono aumentare fino al 120%**

*Il settore dell'intermediazione assicurativa è uno dei più colpiti dall'emergenza coronavirus, ma il fatturato dei subagenti che vi operano può essere risollevato grazie agli strumenti online di vendita delle polizze, quali SOStariffe.it Business Partner. Maggiori guadagni assicurati e pagamenti settimanali, oltre che la possibilità di vendere altri servizi. Secondo SOStariffe.it grazie a queste soluzioni gli intermediari assicurativi possono aumentare i guadagni fino al 120%.*

Nonostante si tratti di una delle attività strategiche tra quelle annoverate dal decreto Cura Italia, il **settore della distribuzione assicurativa tradizionale**, nel quale lavorano broker, agenti e subagenti, è in **forte crisi**.

Nella pratica succede infatti che gli accessi nelle agenzie sono molto limitati a causa della quarantena e comunque devono essere richiesti sotto appuntamento. Alcuni settori, come quello legato ai viaggi, hanno subito un totale appiattimento e lo stesso è accaduto nel ramo RCA in relazione alla ridotta mobilità e al prolungamento del periodo di tolleranza previsto alla scadenza della polizza di altri 15 giorni. Le principali Compagnie assicurative sono intervenute con delle **misure straordinarie miranti a sostenere la rete agenziale**.

Diversi gli interventi proposti, i principali dei quali vertono sullo stanziamento di **risorse a fondo perduto per rimborsare gli agenti dei mancati introiti provvigionali** (della metà o di 2/3) in seguito alle richieste esplicite ricevute da sindacati e associazioni di categoria.

### **Il calo del fatturato dei subagenti**

Se le manovre citate sono indispensabili per sostenere - almeno parzialmente - la situazione lavorativa degli agenti assicurativi, i **subagenti** (sezioni E del RUI), **che rappresentano l'86% dell'intera filiera di distribuzione** in Italia, stanno attraversando un momento di assoluta difficoltà, come sottolineato venerdì 2 aprile dalla lettera rivolta da Sebastiano Spada, presidente ULIAS, l'Unione Liberi Intermediari di Assicurazione, a Maria Bianca Farina, presidente dell'ANIA, in relazione alle condizioni di affanno nelle quali si ritrovano i subagenti nel nostro Paese.

Oltre ai problemi sopra esposti, la costrizione domestica delle ultime settimane rende le cosiddette **Compagnie dirette** concorrenti sempre più insidiosi della distribuzione tradizionale. Il calo della sinistrosità, inoltre, sembra aver causato una marcata **riduzione dei prezzi delle polizze RCA delle Compagnie dirette nelle ultime 5 settimane (-12%)**, come indicato in un [recente Studio di SOStariffe.it](#), uno dei principali comparatori online italiani.

Si tratta di una situazione sicuramente non prevedibile, che dovrebbe spingere i subagenti a considerare il settore dell'online come **strumento per recuperare guadagni** che sono stati erosi nel corso dell'ultimo mese. Una delle risorse delle quali approfittare è rappresentata da [SOStariffe.it Business Partner](https://sbp.sostariffe.it), piattaforma dedicata proprio agli intermediari che operano nel settore delle assicurazioni.

### I vantaggi del web per gli intermediari assicurativi

**SOStariffe.it Business Partner** è un alleato anche in periodo di crisi, in quanto **permette ai subagenti di lavorare da casa** con i prodotti assicurativi Rc auto e moto di compagnie dirette e guadagnare molto bene grazie a compensi sopra la media di mercato. Inoltre, uno dei punti di forza del servizio è rappresentato dalla **remunerazione su base settimanale**, davvero molto importante in questo momento di crisi di liquidità, nonché la possibilità di vendere altre tipologie di prodotti.

*“Gli Intermediari assicurativi - soprattutto le reti subagenziali che rappresentano l’86% dell’intera distribuzione fisica - registrano significative difficoltà in questi momenti delicati di costrizione domestica”* rivela Roberto Pierri, Manager responsabile della Business Unit Assicurazioni di SOStariffe.it.

*"Noi da oltre un anno abbiamo creato una piattaforma online (<https://sbp.sostariffe.it/lavora-con-noi>) dedicata agli intermediari assicurativi, mediante la quale è possibile **utilizzare il nostro comparatore per intermediare i prodotti RC auto e moto delle principali Compagnie Dirette** (Zurich Connect, ConTe, Linear, Pirma.it, Quixa, Verti e altre) più altri prodotti assicurativi innovativi; è un servizio estremamente semplice da usare, con provvigioni elevate e l'assistenza costante dei nostri Account Manager".*

Con **SOStariffe.it Business Partner** gli intermediari hanno dunque la possibilità di **emettere polizze da casa in pochi clic**, con il vantaggio aggiuntivo di poter **vendere le compagnie dirette**, oggi più che mai competitive sul mercato. Un subagente che utilizza la piattaforma online di SOStariffe.it può **guadagnare sulle sole assicurazioni Rc auto fino all’80%** in più rispetto ai canali di vendita tradizionali.

### SOStariffe.it per gli Intermediari assicurativi: principale portale che consente la vendita anche di altri servizi

**SOStariffe.it Business Partner** offre anche un ulteriore beneficio, ovvero quello di abilitare gli intermediari assicurativi alla **vendita di altri servizi**, quali quelli riguardanti le **tariffe Internet casa**, o le forniture di **luce e gas**. Si tratta di un vantaggio da non lasciarsi sfuggire, soprattutto in un momento storico in cui il bisogno di offerte Internet casa è alle stelle: lo confermano in modo

evidente, tra gli altri, i dati di Google Trends relativi all'andamento delle ricerche internet casa in Italia nell'ultimo mese, in forte crescita.

Un altro settore che ha subito un incremento delle vendite online è, per l'appunto, quello legato alle **migliori tariffe luce e gas**: i consumatori passano molto più tempo in casa, quindi cercano di risparmiare sulle forniture prima dell'arrivo delle bollette. Un subagente che si occupa anche della vendita di servizi internet, luce e gas potrebbe **incrementare il suo guadagno di un ulteriore 37% arrivando a guadagnare complessivamente fino al 120% in più rispetto alla sua precedente attività**.

*“Mettiamo a disposizione degli intermediari la nostra grande esperienza di vendita di contratti **luce, gas e internet casa: servizi domestici essenziali, oggi più che mai ricercati dai clienti come mostrano i trend delle ultime due settimane (+50%)**; è un ottimo modo per differenziare i propri guadagni in questo momento particolare. Non c'è bisogno di esperienza specifica. Basta segnalarci l'interesse dei propri clienti. A concludere l'acquisto telefonicamente ci pensano i nostri esperti.”*

Per maggiori informazioni:  
Alessandro Voci  
Tel+39.340.53.96.208  
E-mail: [ufficiostampa@sostariffe.it](mailto:ufficiostampa@sostariffe.it)  
Skype: sostariffe