

Comunicato stampa

Milano, giugno 2020

Intermediari assicurativi: crescita a doppia cifra dei preventivi online durante il lockdown.

Nei mesi più acuti della pandemia la tecnologia digitale offerta dal web, come il comparatore online SOSstariffe.it, ha aiutato gli intermediari assicurativi a mantenere un costante contatto con i clienti, limitando l'impatto deleterio del lockdown. La produzione è cresciuta del 310%, così come gli aderenti alla sua rete: ora anche Genertel entra nel circuito SOSstariffe.it.

Come è noto, l'emergenza Covid-19 ha impattato profondamente sull'economia italiana e mondiale, colpendo con maggiore virulenza i settori retail **a cui non è scampato il mondo della distribuzione assicurativa**: broker, agenti e subagenti in primis.

Nonostante si tratti di una delle attività strategiche tra quelle annoverate dal decreto Cura Italia, **le agenzie hanno sofferto enormemente il lockdown** e la drastica riduzione alla mobilità imposta tra marzo e la prima settimana di maggio. L'intero settore ha vissuto una drammatica crisi di liquidità che le Compagnie mandanti hanno cercato di tamponare con varie azioni giudicate più o meno adeguate dagli agenti e i loro organi rappresentativi.

L'inizio della fase due e la parziale ripresa della mobilità sta progressivamente dando maggiore ossigeno al settore ma soprattutto il ramo danni (con la RC Auto e Moto in primis) **fanno fatica a raggiungere i livelli pre-crisi**, complice non da ultimo il **maltempo** che perdura in gran parte della penisola e continua a rimandare le coperture dei prodotti moto, la cui stagione sembra sempre più compromessa.

La digitalizzazione come chiave di successo del periodo di lockdown

C'è chi, in questo periodo critico, è riuscito a cogliere nel distanziamento sociale e nella costrizione domestica un momento per **spingere sull'accelerazione digitale** di un comparto ancora molto "tradizionale" e poco permeabile all'innovazione tecnologica e telematica.

La distribuzione assicurativa, si sa, è un mestiere in cui il **contatto consulenziale fisico** tra intermediario e cliente è ancora un elemento imprescindibile. La carta è ancora massicciamente presente, sia in termini amministrativi (contrattualistica, ricevute, polizze etc.) che di pagamento (il 50% delle transazioni avviene ancora in contanti e meno del 15% con carta di credito). Con la conseguenza che un'eventualità avversa come il coronavirus ha impedito il contatto fisico per mesi e ha rilevato l'intrinseca fragilità dei modelli distributivi

tradizionali.

In totale controtendenza, il **Comparatore online SOSTariffe.it**, che da qualche tempo ha creato una piattaforma totalmente digitale dedicata agli intermediari assicurativi ([SOSTariffe.it Business Partner](#)), ha visto crescere vertiginosamente i suoi volumi di affari in questi mesi di pandemia, registrando tassi di **crescita dei preventivi assicurativi calcolati di oltre il 300%**, a conferma di quanto questa crisi si sia dimostrata un forte acceleratore di tendenze già in atto nel settore ma in lento divenire. La piattaforma - in questo periodo di emergenza totalmente gratuita - abilita gli **intermediari assicurativi ad effettuare una comparazione** tra molte compagnie assicurative per i rami RC Auto e Moto e funge da vero e proprio gestionale con la costante assistenza di account manager dedicati.

[Anche Genertel tra le compagnie che hanno deciso di aderire al Portale di SOSTariffe.it](#)

Una crescita su più fronti - dai nuovi intermediari attivati alla produzione generale - che, tra le altre cose, ha interessato anche **Genertel**, la Compagnia assicurativa diretta del gruppo Generali, che a giugno è entrata nella rete di Partner del comparatore, unendosi ad altri nomi illustri già presenti nel panel come **Linear** (società del gruppo Unipol), **Zurich Connect** (del gruppo Zurich), **Quixa** e **Direct** (del gruppo francese Axa) oltre che **Verti**, **Prima** e **ConTe**. Tutte Compagnie che hanno creduto nell'idea di SOSTariffe.it di abilitare e coinvolgere gli intermediari tradizionali anche alla comparazione e gestione delle polizze online.

[Punti di forza del Portale digitale](#)

Quali sono stati gli elementi chiave del successo e della crescita del portale di SOSTariffe.it?

*“Il nostro portale online ha aiutato gli intermediari a risolvere i principali problemi emersi durante il lockdown, in primis l'impossibilità di avere contatti diretti con i propri clienti e i conseguenti problemi di firma documentale e pagamenti a distanza - risponde **Roberto Pierr**i, Manager responsabile della Business Unit Assicurazioni di SOSTariffe.it. - La nostra piattaforma è totalmente digitale, molto semplice da usare e permette agli intermediari di individuare il migliore prezzo per il proprio cliente e a quest'ultimi di procedere all'acquisto mediante firma digitale e pos online. In pochi click l'Intermediario inoltra il preventivo al cliente che potrà firmare il contratto e pagare da computer o più comodamente da smartphone”.*

Ma la grande novità di SOSTariffe.it - ed elemento chiave del suo successo in questi ultimi mesi - è aver immaginato per prima di **estendere l'offerta degli intermediari a prodotti non strettamente assicurativi** ma molto richiesti durante il lockdown.

*“Abbiamo pensato di mettere a disposizione degli intermediari assicurativi anche 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%)** - continua Pierri - 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 in pochi click. A concludere l'acquisto telefonicamente ci pensano i nostri esperti. E c'è un'ulteriore novità in arrivo. Stiamo lavorando ad un **modello drive-to-store** per permettere alle nostre decine di migliaia di clienti online interessati ad un rapporto con gli intermediari a mettersi in contatto diretto con la nostra rete. In questo modo **aiutiamo concretamente i nostri intermediari ad ampliare il portafoglio in questo momento di difficoltà**”*

SOSstariffe ha provato a quantificare il ritorno economico effettivo che la sua piattaforma può generare. Un subagente medio che utilizza la piattaforma online di SOSstariffe.it può **guadagnare sulle sole assicurazioni Rc auto fino all'80%** in più rispetto ai canali di vendita tradizionali. Ma se approfitta della possibilità di intermediare anche servizi internet, luce e gas può **incrementare il suo guadagno di un ulteriore 37% arrivando a guadagnare complessivamente fino al 120% in più rispetto alla sua precedente attività**. Un notevole aiuto in un periodo di crisi economica, che non promette di terminare in tempi brevi.

Per maggiori informazioni:
Alessandro Voci
Tel+39.340.53.96.208
E-mail: ufficiostampa@sostariffe.it
Skype: sostariffe