



Tecnologia per prodotti su misura

L'offerta assicurativa proposta sui diversi canali deve essere realizzata tenendo conto delle specifiche esigenze della clientela. "Infogroup, afferma Enrico Tommasone, responsabile del settore banca-assicurazione, propone al mercato bancassurance soluzioni per la configurazione e la gestione di prodotti ad hoc"

Infogroup, società del Gruppo Intesa Sanpaolo, è presente sul mercato con soluzioni informatiche per la clientela bancaria e non. "In ambito bancassurance, afferma Enrico Tommasone responsabile del settore banca assicurazione che è all'interno del servizio prodotti e progetti mercato di Infogroup, ai nostri clienti forniamo soluzioni per la gestione di prodotti assicurativi dei vari rami di mercato, vita, danni, misti, previdenza, e la gestione dei portafogli della clientela, curando l'intero processo di vita delle polizze, a partire dalla vendita".

In sostanza, quando l'intermediario decide di effettuare operazioni di vendita o di cross selling, dopo aver individuato le soluzioni su cui concentrare l'attività di marketing e il target dei potenziali clienti, deve costruire i prodotti assicurativi. Definite quali siano le condizioni migliori dell'offerta e costruito il prodotto più adeguato, "l'intermediario con le nostre soluzioni può avere un controllo delle attività di collocamento tramite la rete di vendita, dei vincoli del collocamento e delle caratteristiche del prodotto stesso. Tutto ciò contribuisce alla fidelizzazione del cliente finale che percepisce l'offerta dell'intermediario come una soluzione su misura, dalle condizioni di collocamento fino alla gestione del post vendita".

SOLUZIONI PER TUTTI I CANALI DI VENDITA

Gli intermediari finanziari che utilizzano le soluzioni Infogroup possono effettuare operazioni di cross selling trasversali rispetto alle necessità della clientela finale. Tommasone evidenzia che "ad esempio quando un cliente attiva un conto corrente, in base alle informazioni raccolte gli viene proposto l'offerta assicurativa a tutela di furti, smarrimento carte, ecc. Altre forme di polizze possono essere proposte a fronte di prestiti e mutui, e in tutti i casi è possibile gestire il rinnovo ed



Enrico Tommasone, responsabile del settore banca assicurazione di Infogroup

eventuali successivi passaggi come i ricalcoli a fronte di mutate esigenze". Le soluzioni Infogroup che consentono le attività di gestione descritte, riguardano "eBAC", configuratore di tipologie di prodotti e tariffe assicurative, ed "eBAAS", strumento in grado di utilizzare molteplici canali per la promozione, la vendita e la gestione del rapporto, come filiale, call center, promotori, home computing o Mobile. "Si tratta, conclude Tommasone, di soluzioni che permettono l'interfaccia con front end personalizzabili per canale di vendita. Questo garantisce una funzione di vista cliente integrata con le profilazioni dell'istituto che ha sotto controllo la situazione assicurativa globale del cliente, ma anche di sviluppare soluzioni in grado di adattarsi alle esigenze operative e ai nuovi contesti tecnologici".

Sergio Bissi