



## EDITORIALE

### La polizza in un documento di sintesi

In un semplice foglio A4 è possibile valorizzare le leve commerciali della compagnia e spiegare al cliente i punti principali su cui può valutare la scelta di acquisto della polizza, il costo, le coperture, i vantaggi che ne può trarre. Stiamo parlando di un'esperienza concreta, quella di Mediolanum Assicurazioni. Sfidando le difficoltà burocratiche, con la mole di documenti informativi imposta dall'Isvap (di cui ovviamente non è possibile tener conto), questa esperienza sembra però dimostrare che la chiarezza e la semplicità informativa non sono un miraggio nemmeno in questo settore. Certo, coniugare chiarezza, semplicità e adeguatezza dell'offerta di prodotti complessi come quelli finanziari e assicurativi non è una sfida da poco. Ma l'impegno profuso dalla compagnia, basato sulla priorità di enfatizzare un segnale particolare di attenzione per il cliente, riesce a trovare spazio anche in questo settore. A tutto vantaggio di chi, family banker o agente assicurativo, deve quotidianamente lottare sul campo con l'obbligo di mettere a segno obiettivi e risultati.

**Maria Rosa Alaggio,**  
direttore Insurance Magazine  
e Insurance Trade  
alaggio@insuranceconnect.it

## COMPAGNIE

### Mediolanum, la chiarezza è l'arma vincente

Un documento di sintesi per spiegare al cliente a cosa serve, cosa offre la polizza, quanto costa e a chi rivolgersi in caso di sinistro per il prodotto sottoscritto. Con questa dimostrazione di semplicità Mediolanum Assicurazioni è in grado di rafforzare il ruolo e l'attività di vendita del family banker

Come cambia Mediolanum Assicurazioni in un momento di forte incertezza del mercato? È quanto abbiamo chiesto a **Massimo Grandis**, amministratore delegato di **Mediolanum Assicurazioni**, il quale illustra una strategia a tutto tondo per essere in linea con le esigenze del cliente. Dal punto di vista del rapporto con il mercato, Mediolanum Assicurazioni punta a fare della chiarezza l'arma vincente: in questo risulta fondamentale rafforzare ulteriormente la figura storica del **Family Banker**, dotandola di strumenti di supporto alla vendita come la *Polizza Tonda* o il *Protection Easy Tool*, che ha lo scopo di aiutare il consumatore a focalizzare i propri bisogni in termini di coperture. Oltre a consolidare e rilanciare la proposta sulla protezione dell'individuo e dell'abitazione, nei programmi di Mediolanum Assicurazioni c'è un possibile ritorno, non nell'immediato, al prodotto auto, momentaneamente assente dal pacchetto coperture.



Massimo Grandis, Ad di Mediolanum Assicurazioni

#### Quali sono oggi le strategie di sviluppo di Mediolanum Assicurazioni verso il mercato protection?

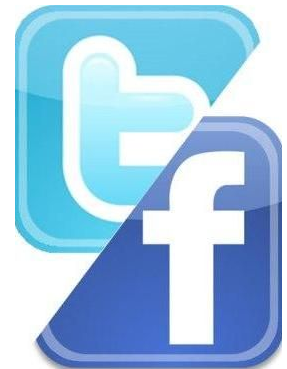
Sono strategie diversificate. Il punto principale per noi è quello di una grande attenzione a comprendere le esigenze del cliente e di dare una risposta di trasparenza. Due innovazioni in tal senso sono il Protection Easy Tool, che è uno strumento in uso ai nostri family banker per qualificare e quantificare i bisogni del cliente, e la Polizza Tonda, un documento semplicemente informativo, di natura commerciale, che si affianca ai documenti normativamente richiesti per spiegare all'utente a cosa serve, cosa offre la polizza, quanto costa e a chi rivolgersi in caso di sinistro per il prodotto sottoscritto. *(continua a p. 2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

### Al via il primo comparatore on line per l'Rc professionale

Sulla scorta della legge che prevede l'obbligatorietà per i liberi professionisti di stipulare polizze di responsabilità civile, nasce un comparatore online totalmente dedicato. Sul sito [www.assicurazioniprofessionali.it](http://www.assicurazioniprofessionali.it) sarà possibile ottenere gratuitamente i preventivi di oltre dieci compagnie che offrono coperture per professionisti dell'area tecnica, come geometri, architetti, ingegneri, periti industriali; dell'area legale, tra cui avvocati, consulenti del lavoro e dottori commercialisti; di ambito medico, quindi dottori, personale sanitario, dentisti, ma anche giornalisti e altri ancora. Una volta trovata una soluzione soddisfacente, l'utente potrà interpellare direttamente il broker Golinucci per un'analisi dettagliata dei contratti con l'invio della documentazione di ogni polizza. Il connubio tra confronto online e assistenza personalizzata del broker è l'elemento distintivo della proposta di [assicurazioniprofessionali.it](http://assicurazioniprofessionali.it).

Il servizio di consulenza è disponibile sia on line che off line: si può compilare uno dei questionari che si trova nella sezione Servizi del sito sotto la voce Assistenza Completa.



**Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade**