

L'INTERMEDIAZIONE A 360 GRADI

LA TECNOLOGIA È UN'OPPORTUNITÀ DA COGLIERE ANCHE PER GLI INTERMEDIARI, CHE HANNO LA POSSIBILITÀ DI GESTIRE IL PROPRIO CICLO DI VENDITA: DALLA DEFINIZIONE DELLA PROPOSTA PER IL CLIENTE ALLA VALUTAZIONE FINALE DEI RISULTATI DEL BUSINESS, OTTENIBILE DALL'ANALISI DEI BIG DATA

Una nuova generazione di consumatori, nuovi canali di vendita, una crescita esponenziale dei device tecnologici e la conseguente riduzione delle distanze tra il canale tradizionale e quello virtuale. I cambiamenti in atto nel mercato assicurativo sono innumerevoli. Come possono gli intermediari coglierne le opportunità senza uscirne penalizzati?

Le questioni aperte sono ancora molte. Ciò che è certo è che il settore dell'intermediazione assicurativa sta vivendo un momento storico, ma solo alcuni fra agenti e broker sono pronti a cogliere i vantaggi della *digital transformation*.

Tutte le fasi del processo assicurativo possono infatti beneficiare della trasformazione digitale, grazie a soluzioni che permettano all'intermediario di gestire in totale autonomia l'intero ciclo di vendita.



COSTRUIRE L'OFFERTA...

Lo strumento che abilita l'intermediazione assicurativa a 360 gradi è PASS_SalesBox di RGI.

PASS_SalesBox permette una gestione completa del processo assicurativo, dalla preventivazione all'emissione fino alla gestione del post-vendita, il tutto in ottica multicanale con una navigazione *easy-to-use* multidevice. PASS_SalesBox è integrato con il motore di regole di vendita e tariffazione per offrire all'intermediario un'alta configurabilità dei prodotti assicurativi, con la possibilità di creare una copertura assicurativa personalizzata, cucita sulle esigenze del cliente.

... E ANALIZZARE I RISULTATI

Inoltre, la crescente disponibilità di dati, spesso non strutturati (i famosi *big data*), consente all'intermediario di poter monitorare più facilmente tutto il suo business.

In quest'ambito RGI ha realizzato PASS_Analytics, la soluzione di *business intelligence* per creare report dinamici e analisi statistiche altamente sofisticate. PASS_Analytics è stato realizzato per dare una risposta agli utenti di business che necessitano sempre più di nuovi indicatori di performance in grado di misurare l'operatività e il volume dei propri processi di business. Autonomia nella gestione e monitoraggio continuo dei risultati, grazie alle soluzioni RGI, sono la chiave che gli intermediari possono utilizzare per sfruttare al meglio le opportunità di crescita offerte dalla trasformazione digitale.

Strumenti essenziali per l'intermediazione a 360 gradi.