

Una Compagnia
per la vita

N. 2 - Settembre/Ottobre 2014

Rendez-Vous è la Newsletter di Afi Esca S.A.
Rappresentanza Generale per l'Italia
Direttore Responsabile: Pierfrancesco Basilico
Registrata presso il Tribunale di Milano al
n. 209 in data 06/06/2014 - Afi Esca S.A -
Largo Richini, 6 - 20122 Milano
www.afi-esca.it/informazioni@afi-esca.com

Rendez-Vous con

Afi • Esca 

Groupe Burrus

EDITORIALE


Eccoci al secondo appuntamento con Rendez - Vous, la newsletter di Afi Esca Italia, il cui primo numero è stato presentato in anteprima nel corso del XLVII Congresso Nazionale del Sindacato Nazionale Agenti nel mese di luglio. E sono proprio gli Agenti ed i prodotti pensati per loro, ad essere al centro di questo nuovo numero di Rendez - Vous, che vede come protagonista "Vitruvio", la nostra innovativa polizza TCM che per eccellenza è votata alla distribuzione attraverso questo canale sempre più strategico per la nostra Compagnia.

Illustreremo gli aspetti peculiari di Vitruvio e delle sue declinazioni specialistiche, Strada e Capital, che non sfuggono alla filosofia attraverso cui avviciniamo il mercato italiano: prodotti "su misura", che si adattano alle differenti esigenze di ciascun cliente finale, fornendo ai nostri intermediari un potenziale di offerta con cui soddisfare al meglio i propri assicurati .

Infine la sezione, che nel numero di apertura abbiamo dedicato alla presentazione del nostro team, lascia ora spazio alla nuova rubrica "A Tu per Tu", che nei nostri intenti vorremmo diventasse un punto fermo di Rendez - Vous, un angolo dove mettere a confronto opinioni e idee tra addetti ai lavori. Si parte con Giovanni Amante, Presidente del Gruppo Agenti Donau Assicurazioni.

Buona lettura!

Pierfrancesco Basilico
Direttore Italia Afi Esca
p.basilico@afi-esca.com



IN QUESTO NUMERO

ATTUALITÀ: Pag. 02
Vitruvio, alla ricerca di nuove tutele

FOCUS ON: Pag. 03
Perché Vitruvio Strada e Vitruvio Capital?

A TU PER TU Pag. 04



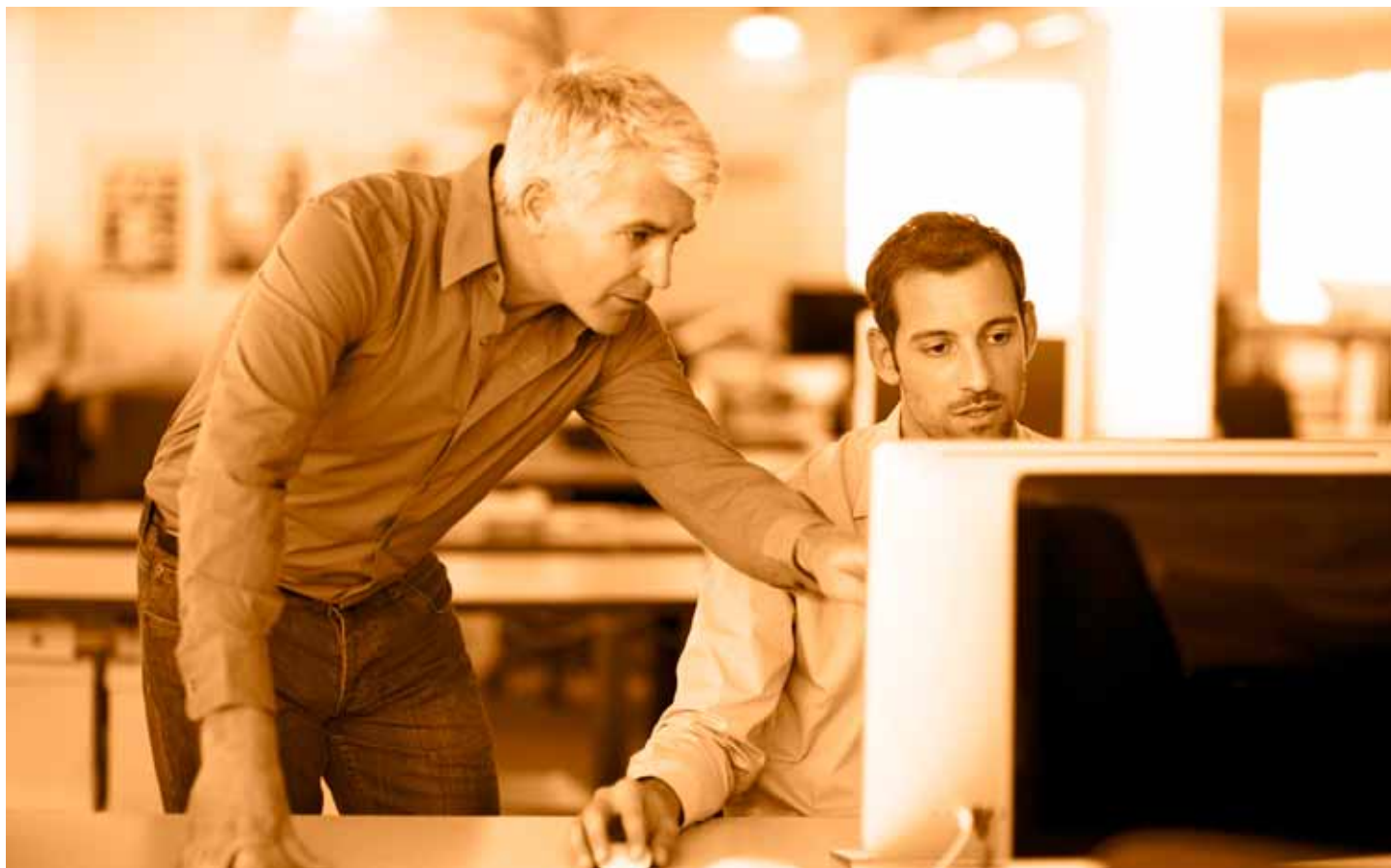
ATTUALITÀ

VITRUVIO, ALLA RICERCA DI NUOVE TUTELE

Se Vitruvio fosse un abito risponderebbe a tutti i canoni di eleganza: un prodotto semplice e allo stesso tempo "tailor made". Sono queste infatti le linee guida che hanno ispirato la realizzazione di questo prodotto assicurativo, che rientra nella categoria delle TCM ed include, oltre alla classica copertura morte, anche coperture integrative aggiuntive quali l'Invalidità Totale Permanente e la garanzia Complementare Infortuni.

Vitruvio è un prodotto individuale, che può essere sottoscritto sia da persone fisiche che da persone giuridiche, con conseguente deducibilità dal reddito d'impresa, dai 18 agli 80 anni e che mette al "centro" l'uomo chiave della Famiglia o dell'Impresa. Le esigenze del cliente sempre in primo piano: l'assicurazione può essere sottoscritta sia a titolo personale che professionale ed è a discrezione dell'utente finale la scelta di come modulare il pagamento del premio. Infatti, non solo si può scegliere tra pagamento a Premio Unico anticipato o Premio Periodico, ma anche, per quest'ultimo, tra premio costante o variabile (ogni

anno in funzione dell'età dell'assicurato). E in caso di rischi particolari legati alla professione svolta, allo sport praticato e alla storia sanitaria del cliente, nessun problema, Vitruvio copre anche questi. Anche per quanto riguarda i massimali e le coperture il prodotto è modulabile, poiché prevede una garanzia di base (decesso) e la possibilità di scegliere l'attivazione di coperture integrative aggiuntive quali l'Invalidità Totale e Permanente, con liquidazione dell'intero capitale assicurato, e/o la garanzia Complementare Infortuni che assicura il raddoppio del capitale assicurato, in caso di decesso dovuto ad infortunio, e la triplicazione del capitale assicurato in caso di decesso dovuto a incidente della strada. Il capitale assicurabile non ha limiti potendo così adeguarsi a qualunque esigenza personale e la garanzia per il decesso può arrivare fino a 80 anni. Insomma Vitruvio non ha ancora un anno di vita, ma si presenta già come la nuova soluzione, di grande flessibilità che si presta ad una serie di customizzazioni, nelle sue declinazioni Strada e Capital, per soddisfare sempre il cliente finale.



FOCUS ON

VITRUVIO STRADA E VITRUVIO CAPITAL

Perché Vitruvio Strada e Vitruvio Capital?

Per rispondere a differenti esigenze di tutela di cui l'individuo ha necessità nella vita di tutti i giorni, per creare tranquillità anche sulle attività che si affrontano quotidianamente.

Vitruvio Strada è la polizza ideata per proteggere il titolare di una polizza RC Auto "anche quando guida".

Infatti questa particolare versione della classica TCM non soltanto copre l'assicurato mentre guida il proprio veicolo, ma anche in ogni momento della sua vita, su qualsiasi altro veicolo, come pedone e non solo.

Tutela dunque per quanto riguarda gli eventi della strada, tutti, ma anche verso gli accadimenti imprevisi di tutti i giorni, con la possibilità di aggiungere garanzie complementari a discrezione dell'assicurato. Vitruvio Strada permette un'assunzione semplificata tramite semplice Dichiarazione di Buono stato di Salute e copertura attiva dalle ore 24 del giorno di avvenuto pagamento del premio (così da avere efficacia simultaneamente con la RC Auto).

E in caso di accensione di un fido temporaneo o di uno scoperto sul proprio conto corrente c'è un prodotto con garanzie adatte?

Ecco allora Vitruvio Capital, la polizza a premio unico anticipato, della durata variabile da 1 a 5 anni, che può essere sottoscritta fino al compimento del 64esimo anno di età, per un capitale massimo assicurabile pari a 250mila euro tramite semplice Dichiarazione di Buono stato di Salute.

L'assunzione e l'emissione della polizza sono praticamente immediate salvo condizioni particolari, quali sport pericolosi, professioni a rischio e patologie in corso o pregresse, che richiedono la necessità di sottoporsi agli accertamenti previsti per la tariffa standard di Vitruvio (fatta salva la possibilità per l'assicurato di escludere quei rischi particolari). Vitruvio Capital, con un costo molto contenuto, va a garantire quei rischi che le normali CPI non prendono in considerazione e che il mercato bancario di norma non copre. Lasciando spazio per un'offerta interessante e completa.



A TU PER TU

Oggi apriamo il ciclo della rubrica "A tu per tu" che sarà dedicata allo scambio diretto di impressioni, idee, opinioni, direttamente con voi, Agenti e Broker, che siete i protagonisti dell'intermediazione assicurativa.

Incominciamo con Giovanni Amante, messinese DOC, classe 1975, inizia la sua carriera assicurativa nel 1994 ed in questi vent'anni ha maturato significative e prestigiose esperienze con primarie Compagnie, ricoprendo anche ruoli di coordinamento (Presidente Gruppo Agenti Donau) sempre più importanti.

Domanda Afi Esca - A proposito di Vitruvio, con questo prodotto Afi Esca Italia ha aperto definitivamente agli agenti per la definizione del proprio canale distributivo. Quale ruolo può avere e quale contributo può portare questa figura ad Afi Esca?

Risposta Giovanni Amante - Il nostro ruolo riteniamo sia fondamentale principalmente per un motivo ben preciso: la presenza costante sul territorio, che si traduce in una fidelizzazione della clientela dell'agenzia. Ritengo elementi vincenti la capillarità della rete e un costante presidio territoriale, che garantiscono una maggiore capacità di ascoltare, di recepire e fare proprie le richieste del cliente, che vive in un'area territoriale ben definita, con delle proprie peculiarità, in termini soprattutto socio-economici.

Domanda Afi Esca - Amiamo definire le nostre soluzioni assicurative, prodotti "su misura". Questa filosofia si adatta al ruolo dell'agente?

Risposta Giovanni Amante - Certo e rifacendomi alla risposta precedente, posso affermare che la consapevolezza di un presidio territoriale efficace, che metta l'agente nelle condizioni di capire le reali necessità dei clienti, si sposa perfettamente con il concetto di prodotti che noi definiamo "tailor made". Appunto stare sul territorio consente di valorizzare un prodotto come Vitruvio, che non ha nulla a che vedere con la distribuzione massiva e con i prodotti preconfezionati. Ecco che qui entra in gioco il valore dell'agente, che deve essere in grado di intercettare le reali esigenze della propria clientela, proponendo ciò che effettivamente serve per le reali necessità, valorizzando determinate caratteristiche di una polizza,



che appunto dobbiamo ritagliare su misura e calare in un determinato e ben preciso contesto.

Domanda Afi Esca - Quanto ritiene importante, alla luce di questa filosofia "Afi Esca", il ruolo della formazione all'interno di un percorso di crescita aziendale?

Risposta Giovanni Amante - Tengo a precisare che, al di là degli aspetti formali della formazione, cioè l'adempimento degli obblighi imposti dagli Organi di Vigilanza, la formazione riveste un ruolo sostanziale e direi anche fondamentale. Se non viene formata una figura professionale adeguata non si possono comprendere e studiare le potenzialità e le caratteristiche dei prodotti.

Allora tanto vale acquistare soluzioni standard, magari su internet. Se invece appunto si vuole valorizzare il prodotto allora ecco che la formazione è imprescindibile per i professionisti che devono distribuirlo.

E qui mi sento di poter dire che la formazione è importante soprattutto per i giovani in quanto solo se ben formati sapranno accompagnare l'utente nelle scelte più rispondenti alle loro necessità. Solo così, attraverso un percorso formativo valido, può emergere ed essere valorizzato il ruolo dell'intermediario.