

## Assicurazioni? Ci vuole “care”

*Nuovo approccio al mercato da parte dei professionisti di Care Financial, specializzati nell'analisi del gap pensionistico. Al cliente attento e preoccupato per il suo futuro, la società risponde con dati concreti e polizze ad hoc*

I player del mercato assicurativo, se interpellati, lamentano difficoltà e criticità legate alla congiuntura, al momento economico sfavorevole e così via. Per avere impressioni positive occorre scambiare due chiacchiere con Claudio Boso, amministratore delegato di Care Financial, società a capo della divisione assicurativa del gruppo Care Holding. La struttura è nata nel 2010, con l'obiettivo di fornire consulenza nel settore previdenziale e assicurativo. Completamente diverso rispetto al solito – dunque all'agenzia territoriale che vende polizze – è il modello di business di Care Financial, che in un periodo di difficoltà per il mercato assicurativo cresce di mese in mese sia per quanto attiene il fatturato che il reclutamento delle risorse. “Care Financial non fornisce consulenza a chi si reca in agenzia. Considerato che il cliente è sempre più attento e preparato, **abbiamo pensato di strutturare una consulenza one to one, da svolgersi presso il domicilio del potenziale cliente.** Gli appuntamenti vengono presi attraverso la rete di conoscenze degli agenti. Durante il primo incontro vengono acquisite le informazioni per il calcolo dell'analisi previdenziale e del gap pensionistico, ossia la differenza tra quello che il soggetto dovrebbe guadagnare e quanto percepirà dallo Stato”.

