

LEADER

Il target previdenza del nuovo advisor

di Marco Gementi



Claudio Boso,
Care Financial

200 consulenti assisteranno 6.000 clienti. Sono questi i numeri di Care Financial che per il futuro annuncia...

Prendersi cura del cliente, creando certezze per il suo domani. È questa la *mission* che

Care Financial intende condividere con i propri interlocutori, investendo nella fidelizzazione dei rapporti attraverso servizi specifici e personalizzati. Care Financial, collocata a capo della divisione assicurativa del gruppo Care Holding SpA, offre consulenza e soluzioni assicurativo-finanziarie garantendo ai propri clienti un rapporto di consulenza continuativo e un'analisi approfondita delle loro esigenze previdenziali e di risparmio. **Claudio Boso**, amministratore unico di Care Financial e fondatore del gruppo Care Holding SpA, spiega nello specifico un proprio metodo esclusivo per il calcolo del capitale mancante in età pensionabile ("GAP previdenziale").

"Il primo passo è la rilevazione dei dati per mezzo di un'intervista al cliente denominata Colloquio di Analisi Previdenziale. Il secondo passo è l'elaborazione dei dati da parte di un *back office* specializzato, che utilizza un *software* di calcolo dedicato (Epheso). Il terzo *step* è, dopo lo studio dei dati, la condivisione dell'elaborato con il cliente per trovare le soluzioni migliori che soddisfino le sue necessità. Il tutto nel rispetto delle *Isvap*".

Come si articola il vostro business?

Abbiamo una realtà orientata ai piani di risparmio; a seguito dell'analisi previdenziale, accennata precedentemente, il consulente propone un prodotto di risparmio costruito da Ergo in esclusiva per Care Financial. Un'altra rete lavora sulla fidelizzazione e sul *recall* dei clienti attivi, offrendo ai professionisti una gamma di prodotti *retail* a 360°, come polizze infortuni, malattia, polizze per la casa, per il capo famiglia e polizze temporanee caso morte. La nostra bussola punta molto al nucleo familiare, considerato a tutti gli effetti una piccola azienda con entrate e uscite, rischi, bisogni e necessità.

Tante piccole famiglie con piccoli importi rappresentano per noi un grande *business*. Ovviamente diamo copertura anche alle piccole e medie imprese con prodotti più specifici come coperture lavorative o dell'immobile.

Perchè entrare a far parte del vostro team?

Offriamo la prospettiva di crearsi una professione, la possibilità di dare una svolta alla propria vita con il supporto di una società fatta di grandi numeri e di ottimi prodotti.

Oltre alla crescita tecnica che avviene ogni mese attraverso giornate formative, Care Financial dà grande enfasi alla crescita personale del singolo individuo. Crediamo che la soddisfazione delle nostre risorse sia il primo motore

della soddisfazione dei clienti. Oggi ciò che fa la differenza nel mercato assicurativo è la capacità di creare degli ottimi consulenti che sappiano trasferire la fiducia al cliente e, per dare fiducia bisogna avere fiducia in se stessi, credere fortemente nel proprio lavoro, essere entusiasti, guardare con ottimismo al futuro.

Su quanti consulenti potete contare e quale è la vostra copertura geografica?

La nostra organizzazione conta 200 consulenti attivi, distribuiti in tutta Italia. Ai consulenti con anni d'esperienza si affiancano nuovi giovani provenienti dal nostro reclutamento. La copertura vede una predominanza nella area del nord con il 50%, il centro raccoglie il 40% e la restante percentuale è distribuita a macchia di leopardo tra Campania e Sicilia.

I vostri obiettivi per il futuro?

Quest'anno abbiamo raddoppiato la produzione. Il mese di luglio ha visto infrangere tutti i record dalla nascita della società, segnando 300 nuovi clienti vita-risparmio che si aggiungono ai nostri circa 6.000 clienti già consolidati. Per il futuro puntiamo a mantenere questo *trend* positivo fissandoci come prossimo obiettivo il superamento di 400 nuovi clienti entro la fine dell'anno e i 50.000 clienti nei prossimi anni.