

GRUPPO **ALLIANZ**

# Genialloyd gioca al ribasso

## Riduzioni cumulabili

Polizze vantaggiose per gli automobilisti e forti sconti se il cliente decide di acquistare altre importanti polizze

**Matteo Cusumano**

■ Personalizzazione dei contratti, rapporto prestazioni/prezzi migliore, facilità di contatto con il personale, tempi di liquidazione ridotti, possibilità di richiedere nuovi servizi assicurativi a costi favorevoli, trasparenza e competitività. Sono questi gli aspetti che oggi chi si appresta a stipulare un nuovo contratto di assicurazione Rc Auto, o di altro tipo, tiene in considerazione. Oggi, sia per via della crescente informazione disponibile (anche tramite Internet) sia per la situazione economica in cui ci troviamo, il consumatore diventa ogni giorno sempre più consapevole e selettivo. In questa situazione, Genialloyd, la compagnia diretta e telefonica del gruppo **Allianz**, continua a godere (vedi anche l'altro articolo in questa pagina) dell'apprezzamento dei nuovi clienti e a essere presa in conside-

razione da quelli potenziali.

Partiamo dai vantaggi economici, un tasto in questo periodo molto sensibile. «Alla fine di ottobre - esemplifica Paola Mercante, direttore generale della compagnia - Genialloyd ha ulteriormente diminuito le proprie tariffe auto, intervenendo su tre variabili: l'alimentazione della vettura, il bonus/malus e la provincia di residenza. Per le vetture diesel la riduzione, anche in relazione ai cavalli fiscali, può arrivare al 6%. Del 3% circa è invece il vantaggio tariffario per le classi più alte del bonus/malus. Per molte province italiane, infine, i ribassi variano dal 3 al 10%. Alcune di queste riduzioni sono cumulabili, con un risparmio per gli automobilisti, aggiuntivo al vantaggio di prezzo della polizza diretta, veramente significativo».

Oltre ai prezzi, un cliente esigente come quello di oggi tende a considerare anche l'assenza o la presenza di determinate coperture e il modo d'intervento del-

l'assicurazione, identificate in base alla sua specifica situazione. «Anche per le compagnie dirette la concorrenza si va spostando dal prezzo ai servizi offerti - sottolinea la Mercante -; l'obiettivo di Genialloyd è la soddisfazione del cliente, che viene perseguita non soltanto con una sempre maggiore personalizzazione delle tariffe, ma anche attraverso la facilità di contatto con il personale, il rapporto qualità/costo del servizio, il livello dell'assistenza. Formazione e motivazione del personale, da una parte, e incremento dell'efficienza organizzativa, dall'altra, sono le direttrici lungo le quali si sviluppa la strategia che pone al centro il cliente». Assicuratore, quindi, non solo come controparte di una transazione, ma anche come consulente in grado di proporre le soluzioni più giuste per l'assicurato.

Paola Mercante torna ancora sul terreno della convenienza economica e sull'arricchimento dei servizi. «Verso la soddisfa-

zione della clientela vanno anche iniziative come lo sconto del 4% ai già clienti (o a chi ha un familiare convivente già assicurato), oppure lo sconto extra fino al 15% sul preventivo per chi acquista, oltre alla Rc auto, altre coperture come furto e incendio, collisione, e così via». Genialloyd, comunque, non è soltanto polizze auto e moto, compresi camper e veicoli commerciali. Offre anche soluzioni assicurative per casa e famiglia, infortuni e viaggi, oltre a prodotti vita, mutui, prestiti personali e alla carta di credito Carta Viva Genialloyd.

Tra i plus, infine, continua a essere molto apprezzata la possibilità di bloccare per dodici mesi la tariffa con un semplice preventivo. «Il promemoria di conferma al cliente - conclude la manager - garantirà il prezzo anche in caso di aumenti nel periodo di tempo che va dal preventivo al contratto, mentre eventuali riduzioni favorevoli al cliente verranno invece applicate».

RICONOSCIMENTO

# La compagnia promossa a pieni voti

Premio «Bicsi» per l'ottava volta. Indice di gradimento al top, contratti trasparenti

■ Per l'ottavo anno di seguito, Genialloyd ha vinto il premio «Bicsi» nella Rc Auto. «Bicsi» sta per Barometro Italiano dei Customer Satisfaction Index e della Qualità Percepita ed è un riconoscimento attribuito da Cai, Customer Asset Improvement, l'ex Divisione Ricerche di Mercato di Databank. Lo strumento rileva le tendenze del mercato assicurativo italiano attraverso il monitoraggio dei clienti titolari di una polizza Rc Auto. La compagnia di assicurazione dirette del gruppo **Allianz** si è vista nuovamente attribuire questo premio per diversi motivi. Innanzitutto la soddisfazione del

cliente Genialloyd è risultata avere un indice di gradimento pari a 96,7, un dato superiore alla media di 95,1 registrata da altre compagnie dirette e al 90,1 delle compagnie tradizionali. Genialloyd è

stata ritenuta anche più veloce della media di mercato nella liquidazione dei sinistri, con un indice di soddisfazione di 94,3 rispetto a uno standard di mercato pari a 80,7. La velocità di liquidazione dichiarata è di due settimane inferiore rispetto al resto del mercato. Altri punti di forza di Genialloyd, evidenziati dal Rapporto Bicsi (realizzato ogni anno intervistando oltre quattromila assicurati

Rc Auto), sono la capacità di proporre soluzioni assicurative personalizzate, il costo delle polizze rapportato ai servizi offerti, la facilità di contatto con il personale e i liquidatori della compagnia, e la trasparenza delle condizioni contrattuali. Promossa pieni voti, dunque, una compagnia che, come dice il direttore generale Paola Mercante, «ha sempre messo la soddisfazione del cliente alla base delle sue strategie. Ascoltiamo i nostri clienti e lavoriamo per fornire servizi e soluzioni in grado di superare le loro aspettative».

**MCus**



## PERSONALE A PORTATA DI CLIC

Paola Mercante, direttore generale di Genialloyd. Tra i punti di forza della società, troviamo la capacità di proporre soluzioni assicurative personalizzate, il costo delle polizze rapportato ai servizi offerti, nonché la facilità di contatto con il personale e i liquidatori della compagnia. Genialloyd fa parte del gruppo **Allianz**

