



IAssicurDBI

IASSICUR DBI DASHBOARD & WORKFLOW GUIDANO LA RIVOLUZIONE DEL BUSINESS INTERVISTA A TOMMASO SALA DI ESEDRA

Un'altra *case history* di successo del brokeraggio assicurativo per il mese di giugno: oltre alla digitalizzazione, nasce l'esigenza di una completa autonomia nella gestione delle proprie attività aziendali.

"Buongiorno Tommaso (Tommaso Sala, Amministratore Delegato di Esedra srl, ndr.), grazie per la disponibilità. Voi utilizzate IAssicur da un anno circa..."

Sì, è quasi il compleanno- abbiamo iniziato a lavorare con voi a maggio 2019. Esedra nasce nel 1997 e come prosieguo dell'attività dell'agenzia L'Abeille ora Axa, iniziata da mio padre negli anni '70: ho cominciato l'attività per dare supporto ai suoi clienti e ricordo che ai tempi ero stato da voi per valutare IAssicur. Eravate già molto avanti a livello tecnologico ma decisamente troppo cari per un'attività in avviamento.

"E poi siete cresciuti parecchio..."

Sì, erano già due o tre anni che volevamo sostituire il gestionale e ci siamo guardati in giro. Ci abbiamo messo due anni a scegliere tra i vari prodotti e alla fine, dopo varie demo, abbiamo optato per il vostro. I motivi sono stati molteplici: da una par-



te ci sembrava il software con maggiori possibilità di personalizzazione, dall'altra ci pareva interessante lavorare con un tipo di società come Diagramma, in linea con la nostra idea di "scambio reciproco". Il lavoro di consulenza sul workflow con Gabriele (Gabriele Rossi, CEO Diagramma, ndr.) e i tempi rapidi di risposta dell'assistenza ne sono una conferma.

"Voi avete una 15 utenti, una decina di Dashboard e molti moduli 'digitali'..."

Esatto. La digitalizzazione è sempre stata un mio pallino- sono anni che voglio buttare via la fotocopiatrice! - e IAssicur in questo momento delicato causa Covid ci sta dando una grande mano: è stato provvidenziale il passaggio lo scorso anno, ora che da 3 mesi stiamo lavorando tutti in smartworking, questo strumento ci consente di lavorare benissimo da casa, senza alcun disservizio per noi e per i clienti. Anche per questo abbiamo scelto tutto il pacchetto della contabilità e le funzionalità relative al digital bundle. Al momento, le Dashboard che utilizziamo maggiormente sono, appunto, quelle di Contabilità (FE e CG), quelle del controllo quotidiano dei Titoli in scadenza e da poco, essendo che abbiamo cominciato a lavorare sul Workflow Sini-

stri, anche le dashboard relative ai Sinistri. La mia preferita, invece, rimane la BC (Budget per cassa).

“Hai citato il Workflow...”

Sì, il Workflow Sinistri: in un paio di mesi abbiamo creato al nostro interno una struttura di quattro persone che si è dedicata a fare solo quello. Una premessa fondamentale: io ritengo che il lavoro sui sinistri sia l'aspetto principale da tenere in considerazione nel nostro lavoro - spendiamo molto più tempo a gestire i sinistri che non a fare polizze, perché gestire le Compagnie, i periti, i legali e garantire un alto livello di attenzione ai clienti richiede un grande impegno, sia in termini di tempo sia in termini di complessità, ma sono convinto che costituisca il vero valore aggiunto del broker.. Penso e spero che d'ora in avanti, grazie al workflow - abbiamo personalizzato ben 25 iter diversi di sollecito automatici a seconda della tipologia, integrando il tutto con le dashboard- si riesca a migliorare strutturalmente tutto l'iter.

“Quindi vi trovate bene con l'integrazione dei due strumenti.”

La dashboard alla fine non è nient'altro che il sunto di quello che andrà a fare il Workflow. Sebbene questo comporti, ovviamente, un grande lavoro iniziale di analisi, il risultato nel medio termine è determinante: diminuzione dei tempi di lavoro, accesso al dato da parte di tutta l'azienda- in qualsiasi luogo ci si trovi e da qualunque dispositivo- rende tutto molto più facile.

“Hai già un'idea di quali saranno i prossimi passi?”

Appena terminiamo coi Sinistri, passiamo al Workflow Titoli- anche se sarà più complesso del primo, probabilmente, ci consentirà di non perdere più tempo prezioso (dedicato al problem solving, ad esempio) in lavori con valore aggiunto pari a zero. Inoltre, abbiamo da poco attivato l'i-Scheduler- quella funzione di IAssicur che ti permette di far schedulare al programma alcune attività- per l'invio automatico degli estratti conto, le comunicazioni di incasso e le chiusure di giornata ad un orario prestabilito. Un altro passo importante sarà quello di consentire ai nostri clienti un accesso diretto e personalizzato a IAssicur, in cui sarà possibile vedere la propria posizione in tempo reale. Last but not least, stiamo portando avanti un progetto (tramite Share) che renderà possibile

importare direttamente dal software delle compagnie con cui lavoriamo maggiormente (abbiamo iniziato ora con Axa) tutte le polizze e caricare direttamente gli sre: questo eliminerà le divergenze di fine mese dovute ad errori di trascrizione manuale e ridurrà al massimo i tempi di lavoro.

“Ultimissima domanda: un pregio e un difetto di IAssicur?”

Per adesso di difetti non ne vedo, forse una maggior flessibilità nella creazione dei pdf da spedire ai clienti- ma pare che lo stiano risolvendo. Il pregio più grande direi la possibilità personalizzare qualunque cosa- giusto l'altro giorno abbiamo scoperto che esiste una funzione che ci consente di personalizzare anche le varie maschere all'interno del sinistro o della polizza; al secondo posto, il fatto che sia tutto in cloud e raggiungibile da qualsiasi device: avere un ampio grado di autonomia è uno degli aspetti decisivi del lavoro di un Broker.



ESEDRA nasce nel 1997 ed inizia la propria attività per la volontà di Tommaso Sala di proseguire, con la medesima passione e professionalità, l'attività di famiglia di consulenti assicurativi - originariamente intrapresa dal padre Virgilio alla fine degli anni '60. L'attività di Esedra, inizialmente avviata nell'area di Lecco, si è sempre più sviluppata nella consulenza assicurativa per imprese ed importanti studi professionali presenti sul territorio nazionale. Nel 2006 è stata aperta una nuova sede, nel centro di Milano, con lo scopo di sviluppare e migliorare i servizi offerti alla clientela, nonché di consolidare i rapporti con le compagnie di assicurazioni. Per garantire un elevato grado della qualità dei servizi offerti, ha ottenuto nel 2002 la **Certificazione di Qualità in conformità ai requisiti previsti dalla Norma Internazionale UNI EN ISO 9001 – Ed. 2008**. In ragione delle crescenti dimensioni della struttura, e per consentire una politica di sviluppo maggiormente articolata, nel 2008 si è trasformata in società di capitali.