



# IAssicurDBI

## IASSICUR DBI DASHBOARD & WORKFLOW GUIDANO LA RIVOLUZIONE DEL BUSINESS INTERVISTA AD ALESSANDRO REATEGUI DI BI BROKER

Ripartiamo, dopo la pausa estiva, con un'altra *case history* di successo del brokeraggio assicurativo italiano: di padre in figlio, il lavoro del Broker è un lavoro complesso e - di conseguenza - richiede uno strumento di gestione al passo con i tempi.

***“Buongiorno Alessandro (Alessandro Reategui, Amministratore Delegato di Bi Broker srl, ndr.) e grazie per la disponibilità. Voi lavorate con Diagramma dal lontano 1988, è corretto?”***

Corretto, di fatto anche prima che noi (Carlos Reategui e Leandro Burgay, fondatori di Biella Insurance, ndr.) arrivassimo! Ci siamo costituiti nel '92 come Biella Insurance, ma la nostra famiglia - e il nostro socio storico Leandro Burgay, uscito nel '98 dalla compagine societaria - ha rilevato la Commerciale Broker che già utilizzava IAssicur dal 1988.

***“Raccontaci.”***

Innanzitutto una nota di colore: mio padre Carlos è arrivato da peruviano in Italia, senza nien-



te, e oggi diamo lavoro ad una quindicina di persone in un territorio come Biella che non è sicuramente dei più semplici. Detto questo, l'idea iniziale era quella di creare una Biella Insurance (per identificare la nostra provincia di origine) e successivamente espanderci sul resto del territorio come Insurance (Milano, Torino, ecc.). Poi, nel 2007, quando entrò in vigore il Codice delle Assicurazioni, scoprimmo che la parola “Insurance” poteva

venire usata solo dalle compagnie. Da qui, notaio e cambio di ragione sociale in Bi Broker - che poi, di fatto, non è altro che l'acronimo di Biella Insurance Broker.

***“Possiamo dire dunque che avete passato un po' tutte le fasi di IAssicur...”***

Direi proprio di sì, assolutamente. Diciamo che fin dall'inizio abbiamo “rischiato” perchè ci siamo affidati a voi per tutto, senza sapere nè leggere nè scrivere. Facevamo girare il software ancora su schermi verdi e in bassa risoluzione! In ogni caso, vi abbiamo sempre seguito in tutte le nuove ver-

sioni: LDB, Plus, e poi lo scorso anno abbiamo fatto il passaggio a IAssicur DBI.

### *“Come lo avete gestito?”*

Allora, il tutto nasceva dall'esigenza di poter monitorare al meglio tutti quelli che erano gli andamenti economico finanziari della Società - mi riferisco in particolare alle dashboard riferite al budget - e ci siamo resi conto che il passaggio al DBI era necessario. Nella pratica, avevamo la necessità di un sistema di controllo che ci desse la possibilità di vedere il nostro andamento reale, (anche rispetto all'anno precedente), e distinguere gli incassi in modo intelligente: noi abbiamo una peculiarità, quella di avere una fee di consulenza annuale, e ci serviva un modo per suddividere gli incassi di consulenza da quelli delle polizze, delle quietanze e delle provvigioni passive.

### *“Avete fatto il contrario di quello che i nostri clienti fanno di solito! A proposito di dashboard, ne avete implementate diverse attualmente...”*

Sì, immagino. Per le dashboard, abbiamo acquistato un bel pacchetto, ma per ora a parte quelle relative al budget e alle statistiche commerciali, non le stiamo utilizzando molto. Contiamo nelle prossime settimane di approfondire ulteriormente l'argomento. Per ora posso dire che per la nostra realtà, due sono stati i passaggi epocali: il modulo di archiviazione ottica - oggi tendiamo ad utilizzare sempre meno l'archivio cartaceo - e il passaggio in cloud - proprio in fase di lock down abbiamo percepito l'importanza di avere tutto quanto l'ufficio (gestionale incluso) sul cloud. Anche questo ci ha spostati ulteriormente verso il passaggio al DBI.

### *“A proposito di novità, come siete messi coi Workflow?”*

Quando siamo passati alle dashboard, abbiamo identificato nei workflow attivi i prossimi step - ci sentiremo a breve con Gabriele (Gabriele Rosi, ceo Diagramma, ndr.) per decidere cosa fare, come farlo e da quale workflow partire - e l'idea di automatizzare l'invio delle mail per i remind e le richieste di documentazione ci piace particolarmente. Vorremmo poi approfondire il discorso delle Trattative commerciali, nell'ottica di rendere

il CRM uno strumento di analisi sempre più utile e preciso. Vediamo il prossimo futuro cosa ci riserverà: per prima cosa impariamo ad utilizzare bene le varie dashboard (Sinistri, Portafoglio e Contabilità) e poi i workflow a seguire.

### *“Prima di salutarci, un pregio e un difetto del nuovo IAssicur DBI.”*

Una critica costruttiva: sono più di trent'anni che utilizziamo IAssicur e ho la sensazione che lo stiamo usando solo al 40% delle sue potenzialità. Questo significa che il sistema delle query non è user friendly come potrebbe. Dall'altra parte, il grande pregio di IAssicur è legato a questo concetto: una volta che lo sai usare, è uno strumento completo, che va nel dettaglio e ti consente di gestire la tua azienda in modo molto puntuale. In quest'ottica possiamo dire che è davvero imprescindibile per una società di brokeraggio moderna come la nostra!



Costituita a Biella nel 1992, **Biella Insurance** – divenuta poi **BI BROKER** - nasce dall'intuizione di due professionisti del settore assicurativo, Leandro Burgay e Carlos Reategui, di fondare una società di brokeraggio assicurativo all'avanguardia grazie alla loro pluri-ventennale esperienza in qualità di Agenti monomandatari di una delle prime compagnie assicurative italiane. Dal 2015, Alessandro Reategui, entrato in Azienda nel 2001 dopo un'esperienza internazionale nel mercato dei LLOYD'S a Londra, assume la carica di Amministratore Delegato. Bi Broker si occupa di gestione dei rischi e di reperire dal mercato assicurativo soluzioni innovative e tagliate su misura mettendo al servizio del cliente competenza e professionalità, basandosi su rapporti di trasparenza e fiducia. Oggi, pur rimanendo radicata nel territorio del Biellese ed al suo distretto tessile, Bi Broker ha sviluppato la propria attività in maniera diversificata sia come tipologia di clientela che come aree geografiche di interesse.