



IAssicurDBI

IASSICUR DBI, DASHBOARD & WORKFLOW GUIDANO LA RIVOLUZIONE DEL BUSINESS INTERVISTA A STEFANO BRUSCHETTA DI ALTA BROKER & PARTNERS

Tornano le case history di successo del brokeraggio assicurativo italiano: Stefano Bruschetta Founder & CEO di Alta Broker & Partners, figura di riferimento del mercato, ci racconta la sua esperienza come utilizzatore storico di IAssicur.

“Buongiorno Stefano (Stefano Bruschetta, Ceo di Alta Broker & Partners srl, ndr.), noi ci conosciamo da vent’anni – più o meno...”

Esatto, ho cominciato quasi vent’anni fa ad utilizzare IAssicur e continuo a farlo tuttora con divertimento e passione, anche adesso che l’azienda è cresciuta. Nella pratica, la mia società (Alta Broker & Partners, ndr) è nata nel 2010, ma prima lavoravo per altri Broker: Rasini e Viganò, PCA a Tortona, AON, e il Gruppo ItalBroker. E dove non c’era ho voluto IAssicur.

“Come hai cominciato?”

Dovevamo velocizzare i processi e personalizzare degli ambienti in base ad alcune necessità specifiche, grandi polizze di gruppo complicate nella gestione delle informazioni da e per i clienti e da e per le Compagnie (parliamo di inizio millennio!). Ho preso sempre maggiore confidenza con IAssicur e



abbiamo creato dei tools che uso ancora oggi.

“Perché proprio IAssicur?”

Sai, ho provato diversi software di brokeraggio e ognuno ha qualcosa in cui eccelle. Il valore aggiunto di IAssicur sta nella globalità: quando scegli un gestionale, devi avere una visione d’insieme! Devi avere sotto gli occhi la totalità delle funzioni (dati, documenti,

dashboard, workflow, moduli, ecc.): solo allora puoi valutarlo. Ad esempio, è dal 2011 che faccio anche i bilanci con IAssicur – anche perchè puoi avere la fotografia istantanea della tua azienda e valutare così se fare investimenti o se dover “tirare la cinghia”! Essendo io un tecnico, la mia società si basa sui numeri: una delle cose che ho capito è l’importanza di caricare i dati in tempo reale, devo avere tutto perfetto e caricato a fine giornata. Insomma, per me IAssicur è il pane quotidiano.

“Tu che sei un utilizzatore esperto, trova un difetto...”

Non so, sono talmente innamorato di IAssicur che di difetti ne vedo pochi. Se proprio dobbiamo trovarne qualcuno direi il costo (sono genovese, io) e la difficoltà di importazione dei dati delle compagnie.

“Dalla regia mi dicono che l’annoso problema dell’importazione automatica dei dati dalle compagnie a breve potrebbe essere finalmente risolto. In ogni caso, saresti un perfetto candidato per il workflow...”

Ho valutato con Gabriele (Gabriele Rossi, Ceo Diagramma, ndr) il workflow e ritengo che sia estremamente innovativo e con un importante risparmio ore/uomo. Forse è più utile a Brokers con portafoglio corporate o con grandi convenzioni (ad esempio, CVT per concessionari o salonisti di autovetture).

“Giusto. Sei però un grande utilizzatore di dashboard.”

Le dashboard sono straordinarie e hanno una velocità e facilità di personalizzazione strabilianti. Ovviamente necessitano di una base dati correttamente alimentata, ma devo dire che quando le abbiamo implementate, Diagramma ci ha dato una mano a omogeneizzare i dati per avere i risultati attesi. Aggiungo – senza false modestie – che già anni fa dissi ai vostri commerciali che avevo bisogno di un cruscotto – proprio come quello delle auto -, una sorta di virtual cockpit aziendale. Così si è evoluto l’Assicur: Business Intelligence è la parola d’ordine per gli intermediari del futuro.

“Questo rientra tra i pregi!”

Assolutamente. Possiamo riassumere con due concetti: l’immediatezza del dato – tutto è a portata di mano – e la velocità di ricerca del dato. Mai visto un software altrettanto veloce nell’analizzare così tanti titoli. Sempre sul podio metterei la stabilità, sia del server sia dell’usabilità – in quasi vent’anni non ho mai avuto una interruzione di servizio se non per un paio d’ore e posso utilizzare l’Assicur su qualsiasi device senza che “cada”. Benissimo anche l’assistenza, che mi ha risolto un sacco di problemi! Meno bene, invece, l’aspetto commerciale: avete sempre novità e moduli interessanti e non lo dite ai vostri clienti...

“Adesso abbiamo un Sito Web aggiornatissimo...”
Allora ditelo, che lo andiamo a vedere!

“Hai ragione. Ora sfrutto la tua posizione di opinion leader: come vedi il futuro del mercato assicurativo?”

In modo molto semplice: chi ha una specializzazione, voglia di investire e di lavorare alacremente, sopravvivrà e crescerà. Tutti gli altri, saranno riassorbi-

ti - il che non vuol dire che staranno peggio - dagli specialisti. Conosco tanti colleghi bravissimi commercialmente, meno bravi gestionalmente. Non possiamo fidarci dei dati che ci forniscono le Compagnie quindi suggerisco di attrezzarsi per essere più veloci e più bravi.

E del 2020 cosa ci dici? Il COVID-19 come impatta sul Vostro lavoro?

Come tutti abbiamo sofferto nei mesi del lockdown con un sensibile calo di incassi. Ripreso poi brillantemente nei mesi successivi. Meno del previsto, ma stiamo crescendo tanto che abbiamo appena inserito quattro nuove risorse nei nostri uffici tecnici.

“Concludendo?”

L’Intermediario del futuro (e non uso di proposito la parola ‘Broker’) non può prescindere da avere un software straordinario e strabiliante. Costa? Sì, ma ne vale la pena!



Alta
Broker
Insurance & Assistance

Alta Broker & Partners nasce nel 2010. Il Suo fondatore Stefano Bruschetta opera in ambito assicurativo dal 1984: prima agente, poi dal 1988 ha lavorato presso due importanti Direzioni di Compagnie di assicurazioni. Dal 2001 è Broker assicurativo presso 4 importanti Società di brokeraggio assicurativo a livello nazionale e internazionale. Nel 2010 fonda Alta Broker & Partners oggi con 4 sedi (Genova, Milano, Tortona e Cuneo). Forte specializzazione, un team di professionisti al servizio di Clienti e di Partners (Agenti, Broker e Produttori) per sviluppare meglio la parte Wholesale.

We build your safety è il leitmotiv che lo contraddistingue.