

# Perché l'Italia rimane un Paese sottoassicurato? Lo sbarco di Wefox

**La elaborazione fatta da Ivass sull'endemico fenomeno della sottoassicurazione in Italia pone il nostro Paese tra le ultime nazioni dell'Ocse ove il rapporto tra premi assicurativi danni e il PIL , già nel 2018 ( e tale permane ad oggi ) era del 1,9% a fronte del 4,5% del dato medio europeo**

Imputare alla scarsa educazione finanziaria ed assicurativa, al reddito pro capite e ad un eccessivo assistenzialismo di stato questo Gap è un falso problema in un Paese dove la raccolta Vita è tra le più alte in Europa e dove pur meno ricchi gli italiani dirottano il loro reddito verso attività ad alto servizio, se questo viene effettivamente erogato.



Ecco il punto chiave: il Servizio. Nel campo assicurativo ci si è dimenticati , o meglio non si è mai pensato diversamente , che il servizio non è solo quello fornito al momento del sinistro ( e anche su questo devono ancora essere avviate ancora opere di profondo miglioramento ) ma e' dal momento della stipula della Polizza che devono iniziare quei percorsi di ascolto, tutela e assistenza al cliente necessari per erogare un servizio di alta qualità.

Il pagamento del premio avvia da subito un rapporto con l'assicurato , questa la grande sfida che il mondo assicurativo deve capire di dover avviare e vincere se, nel mondo danni si vorrà drenare quella enorme potenzialità di coperture assicurative, non obbligatorie, fatte di consulenza continua , affidabile e presente, di interventi al di là del verificarsi dell'evento assicurato, di verifica continua delle esigenze, anche di quelle apparentemente non percepite o non percepibili dall'utente ma che possono diventare oggetto di copertura .

Servizio come costante presenza, discreta ma reale, pronta a risolvere il piccolo o il grande problema . Da qui il grandissimo quanto non più procrastinabile intervento della tecnologia , quella spinta digitale che deve aiutare, integrare e spingere la presenza umana dell'Agente o del Broker , insostituibili figure anche del futuro prossimo venturo ma anch'esse votate a dirigere i propri sforzi verso una assistenza più continua e presente al cliente, ma soprattutto più professionale.

Sempre più oggi vertono sul mercato società che mettono a disposizione delle reti commerciali servizi in outsourcing che vanno a coprire le esigenze amministrative e burocratiche e di processo permettendo a queste di liberare le capacità delle proprie risorse a favore del business , rendendo anche disponibili piattaforme integrate atte a vendere al meglio prodotti assicurativi taylor made e calati sulle reali esigenze del cliente.

Wefox oggi è per esempio , in Europa, una di queste realtà che anche in Italia andrà a breve a valorizzare i propri peculiari servizi attraverso la grande esperienza e capacità di innovazione tecnologica del Gruppo Mansutti, Founding Partner di #Wefox ( fondata da #Julian Teicke ) e pronta a colonizzare in Italia i servizi della Startup Tedesca , primo ed unico Unicorn ( società tecnologica con capitalizzazione superiore al miliardo di dollari ) in Europa.

I servizi al centro di tutto , quindi, per cercare di colmare la enorme sottoassicurazione attraverso prodotti semplici, chiari , facilmente acquistabili e con veloce e immediata possibilità di liquidazione del sinistro in caso di denuncia del danno.

Visti i numeri in gioco il nostro Paese rimane al centro della attenzione di molti player europei e non solo che , lato loro hanno enormi capacità di investimento e elevata spinta digitale che aiuterà di molto la loro espansione.

Da qui le quasi obbligatorie alleanze tra i colossi europei, vedi Wefox necessitanti di conoscere il Paese dove sviluppare il loro business ed i player italiani , in questo caso #Mansutti, più attenti di altri alla evoluzione e allo sviluppo tecnologico nonché più efficienti lato organizzazione , processi operativi e qualità del Servizio offerto e prestato.

Alle prossime mosse, ormai inevitabili.....