

Cartella Stampa INSURVISOR
(www.insurvisor.com/press)

Ascoltare, coinvolgere, innovare, integrando per la prima volta tutti i tasselli dell'ecosistema delle assicurazioni. **Insurvisor** nasce con l'obiettivo di diventare il **primo marketplace digitale indipendente del settore delle polizze**, colmando il vuoto tuttora esistente.

Il portale è stato concepito per **offrire agli operatori uno strumento capace di generare valore, in un panorama online dominato esclusivamente dai siti di comparazione**, dove l'offerta è limitata, è presente soprattutto l'RC auto e l'unica discriminante è il prezzo, non certo la qualità del servizio, la varietà dell'offerta o le specifiche esigenze dei clienti.

Insurvisor nasce per **creare relazioni solide e su misura tra operatori e clienti** in una prospettiva di lunga durata, coinvolgendo tutte le parti lungo l'intero ciclo di vita della polizza, ben oltre la semplice firma o il settore auto.

La situazione attuale

Se l'Italia è ai primi posti in Europa per diffusione di **smartphone**, la situazione non è altrettanto lusinghiera per quanto riguarda l'utilizzo della Rete. La questione non è solo di infrastruttura e disponibilità di Banda Larga, quanto di cultura digitale. Un italiano su tre, infatti, non ha mai navigato su Internet.

Tuttavia, **complice la crisi**, qualcosa sta cambiando. **Secondo rilevazioni recenti del Politecnico di Milano, gli italiani che fanno acquisti online sono aumentati del 55% negli ultimi due anni**, per un totale complessivo che ammonta ora a circa 14 milioni di persone. Appare quindi evidente come Internet sia l'unico canale commerciale con ampi margini di crescita nell'attuale congiuntura.

La risposta di INSURVISOR

I siti italiani ed esteri che si occupano di assicurazioni offrono un servizio estremamente limitato. Nessun rating o feedback da parte degli utenti o pochi e in forma anonima, ai quali oltretutto non è possibile replicare. Nessuno spazio capace di comprendere tutti gli attori del processo – dai clienti alle compagnie, dai broker ai periti, dai medici legali agli avvocati, dai carrozzieri ai fisioterapisti –, così da offrire un servizio che abbracci tutto il ciclo di vita delle polizze.

Piattaforme come Amazon, Tripadvisor o eBay – ampiamente collaudate e di grande successo – dimostrano che **per soddisfare le necessità di domanda e offerta non è sufficiente gareggiare al ribasso, ma è essenziale puntare a un coinvolgimento sia degli utenti che dei professionisti**.

Insurvisor si pone lo stesso obiettivo introducendo le **recensioni online**, strumento efficacissimo per entrambe le parti e che permette di **vagliare opinioni ed esperienze diverse, valutare la qualità dell'offerta grazie a feedback e rating** e far emergere al contempo le reali esigenze del cliente. Il quale, a sua volta, può dialogare con la controparte in una cornice professionale e sicura.

L'importanza della reputazione

Con un solo strumento è possibile centrare obiettivi diversi e al tempo stesso vitali. **Grazie alle recensioni, infatti, la compagnia, il broker e tutti gli operatori possono costruirsi una reputazione online in modo semplice e duraturo**, disponendo dell'equivalente di uno **showroom**, ma con una visibilità molto più ampia e in una cornice in grado di orientare le scelte dei clienti.

L'importanza del territorio

Con un elaborato sistema di **geolocalizzazione**, **Insurvisor aiuta il cliente a trovare i referenti più qualificati e geograficamente più vicini**, mettendoli in contatto anche tramite strumenti quali smartphone e tablet, sui quali nei prossimi mesi sarà disponibile un'**applicazione mobile**.

L'intervento sul territorio, inoltre, è utile anche agli operatori per un'elaborazione puntuale delle strategie commerciali, da sviluppare sulla base delle diverse specificità regionali.

Partecipare a INSURVISOR

L'iscrizione ad Insurvisor è gratuita sia per gli operatori che per i clienti (almeno nella fase iniziale di lancio). Sono accessibili a tutti le modalità di comparazione dei prezzi, della ricerca geografica e delle recensioni.

Gli operatori hanno a disposizione delle opzioni premium che consentono di rispondere alle recensioni, leggere analisi dettagliate sulle visite fatte al loro profilo e altre funzionalità indispensabili per l'elaborazione di nuove offerte e strategie di mercato. I clienti possono avvalersi di tutti i servizi offerti dalla piattaforma in modalità **freemium**.

Perché è indispensabile per gli operatori

Con Insurvisor professionisti e operatori hanno a disposizione un canale eccellente per accedere alla clientela, **espanderla, differenziarla e fidelizzarla**.

Possono **promuovere** la loro **attività grazie a un sistema che valorizza le competenze; avviare contatti e sinergie con altri professionisti del campo, allargando la propria offerta;** disporre di dati essenziali per calibrare strategie e prodotti sulla base delle esigenze del mercato e del costante riscontro dei clienti; accedere a un'area personale in cui raccogliere e gestire tutta l'attività svolta all'interno del portale. Tenendo anche presente che il passaparola è una delle attività più diffuse del web.

Perché è indispensabile per il cliente

Grazie a Insurvisor, chiunque stipuli una polizza ha a sua disposizione uno strumento che lo assiste con immediatezza e semplicità in **tutti i passaggi del processo di selezione, acquisto e assistenza post-vendita**.

Si parte con la **scelta dell'offerta migliore, comparando le alternative in base a rating, feedback e costi, con la possibilità di personalizzare il rapporto grazie al contatto diretto** con il broker o la compagnia; opzione che contribuisce a creare un vero legame fiduciario.

Si possono quindi scoprire i professionisti più adeguati alle esigenze del momento. Le recensioni presenti sul sito aiutano a valutare con rapidità ed efficacia a chi rivolgersi per l'**adempimento di ogni passaggio, burocratico e finanziario**, o chi sentire in caso di **riparazioni o visite mediche**.

Insurvisor rappresenta inoltre una **sterminata banca dati** che consente ai clienti di individuare gli operatori più vicini e di contattarli con pochi clic, grazie a ricerche che è possibile perfezionare anche su base territoriale. La possibilità di dare un rating e feedback sui servizi di cui si è usufruito, contribuisce infine a creare un **circolo virtuoso** utile anche agli altri utenti.

Lo sviluppo del progetto. I mercati internazionali

A **settembre 2014** andrà online **Insurvisor 2.0**, con una nuova veste e l'app per la fruizione anche in mobilità. Entro **dicembre 2014** arriverà la versione **3.0**, completa di tutte le funzionalità, con nuovi strumenti a vantaggio di tutti i professionisti.

Nel **2015** Insurvisor farà il **salto oltreconfine presentandosi in Europa**, per raggiungere nel **2016 anche i mercati extra-europei**. Con l'acquisto del dominio **.com**, infatti, Insurvisor non nasconde l'ambizione di rappresentare un punto di riferimento anche a livello internazionale, dove risultano ancora del tutto assenti simili piattaforme.

I creatori di INSURVISOR

Insurvisor è il prodotto di un **team di imprenditori delle assicurazioni con una pluriennale esperienza nel settore**. Grazie alle loro competenze è stato possibile individuare le attuali lacune e creare un portale che allarga il mercato, rispecchia la varietà dell'offerta e del servizio, ospita tutti i soggetti del comparto e ascolta le esigenze dei clienti. Una piattaforma finora assente anche nel panorama internazionale.

A perfezionare l'opera si è aggiunto **uno dei massimi esperti italiani di internet e dei nuovi media**. Una garanzia essenziale per sfruttare in modo capillare tutti gli strumenti messi a disposizione dal web e incorporare tutti gli sviluppi più interessanti della Rete del futuro.

La cartella è disponibile in formato digitale al seguente indirizzo: www.insurvisor.com/press
Per ulteriori informazioni: **Andrea Giannotti**, Protogoras PR, Ufficio stampa **Insurvisor**
+44 7825 892 640 / +39 347 3555096 / giannotti@protogoras.co.uk / press@insurvisor.com