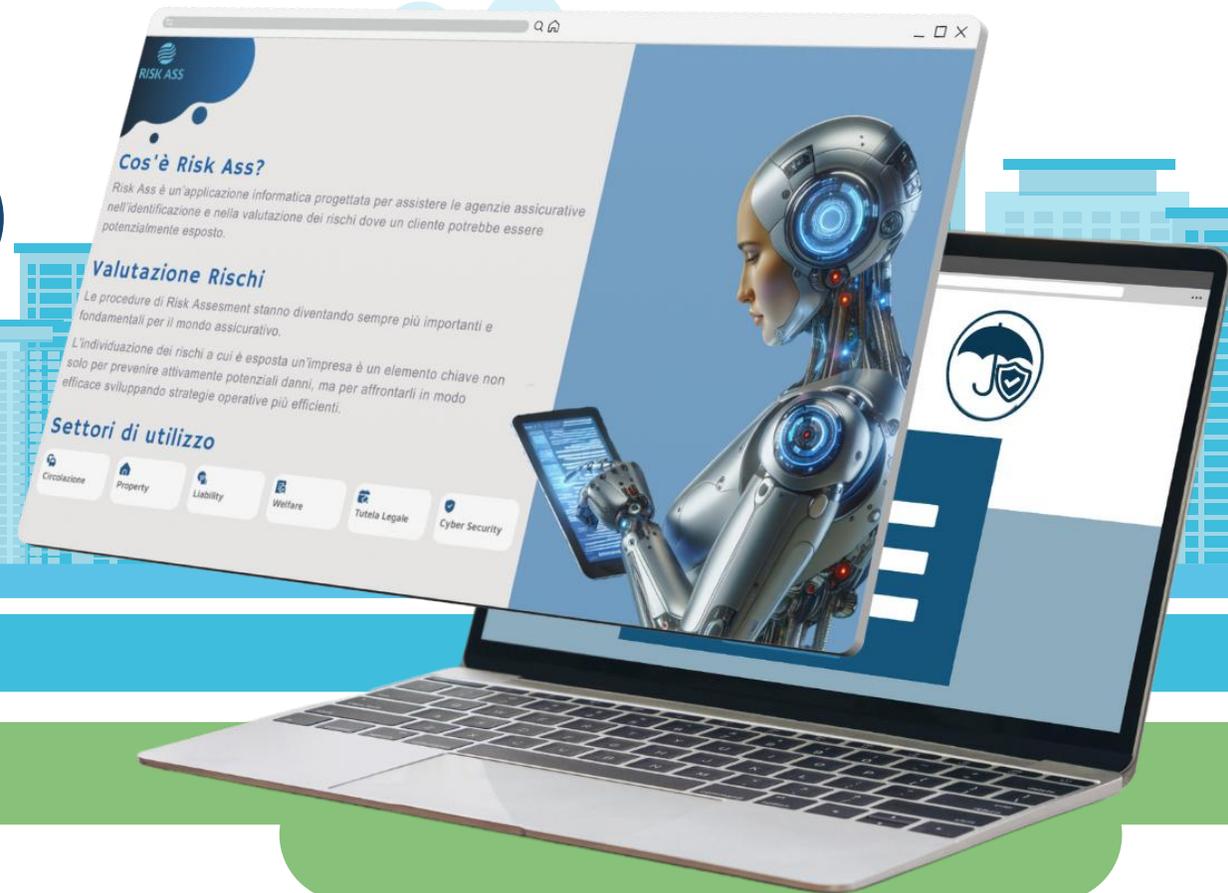


# Analisi del rischio ASSICURATIVO

Trasforma i tuoi clienti in collaboratori



## Il nostri relatori



**William Brecher**

CEO & Founder di 2000net  
william.brecher@2000net.it



**Maurizio Fanti**

Agente Assicurativo  
Agenzia Reale Mutua di Fano



**Massimiliano Bagnara**

CEO & Founder di 2000net  
max.bagnara@2000net.it

# Agenda

## **Apertura lavori**

Presentazione progetto Smart Agency

Relatore: William Brecher

## **Presentazione applicazione RiskAss**

Analisi del contesto tecnologico e delle agenzie assicurative e del futuro delle strutture territoriali Quali strumenti vengono in aiuto agli agenti assicurativi? Quali sono i cambiamenti da attuare? Come ridurre l'impegno umano a favore di una migliore gestione delle reali necessità del cliente finale? Presentazione del prodotto RiskAss Filosofia del prodotto , Strategia del prodotto, caratteristiche e vantaggi per le Agenzie Assicurative

Relatori: Maurizio Fanti

## **Demo Live del software**

Principali funzionalità del prodotto Risk Ass e Demo on-line

Relatori: Massimiliano Bagnara – Maurizio Fanti

## **Chiusura dell'evento e spazio alle domande**

Conclusione e interventi aperti per domande e curiosità



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

# Benvenuti!

Chi è 2000Net e dove opera



**N/2000**  
**NET**  
INTERNET TECHNOLOGY



SMART AGENCY  
INSURANCE CLOUD SOLUTION



## Presenza

2000Net è presente sul mercato da 25 anni



## Copertura

Siamo presenti in tutta Italia



## Il Team

Un gruppo di 25 persone



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION



## Servizi

Ci occupiamo di servizi in Cloud a 360°



## Clienti

Più di 1000 clienti attivi



## Agenzie

Di cui 600 Agenzie Assicurative

Con le quali lavoriamo da più di **20 anni !!!**



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

# SMART AGENCY

## La Rivoluzione Digitale per le Agenzie Assicurative

**Guida la tua agenzia verso l'innovazione  
con la soluzione Smart Agency in Cloud**



# SMART AGENCY

**Che  
cos'è?**

Un hub tecnologico avanzato, una suite completa di soluzioni, prodotti e servizi con l'obiettivo di rendere l'agenzia digitale sfruttando tutti i vantaggi che la tecnologia mette a disposizione.

**Missione**

“Fornire alle agenzie assicurative una soluzione completa, innovativa ed altamente professionale per rendere digitale la propria agenzia”



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

# Vantaggi

Comunicazione unificata

Efficienza operativa

Sicurezza dei dati



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

Integrazione con sistemi  
di Intelligenza artificiale

Collaborazione in tempo reale

Accessibilità ovunque

Ottimizzazione risorse e tempo

# SMART AGENCY

## Obiettivi

1

**Garantire** che le agenzie, secondo le proprie esigenze e aspettative, possano sfruttare al meglio tutte le opportunità offerte dall'innovazione digitale.

2

**Seguire e supportare** le agenzie in tutte le fasi e per tutti i processi lavorativi del panorama assicurativo.

3

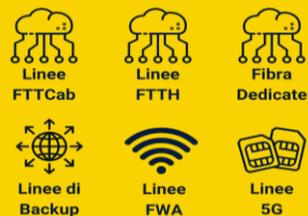
**Racchiudere** tutti i servizi essenziali in un'unica soluzione flessibile ed affidabile, posizionandoci come partner tecnologico di riferimento per l'agenzia.



## VIS Centralino in Cloud



## Connettività Internet



## Posta elettronica e file in cloud



## RiskAss



## Siti web



## Integrazione con Backoffice





SMART AGENCY  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

**Dove sono posizionato oggi?**



**Cosa posso fare per raggiungere il vertice?**





**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

**Come trasformare il tuo cliente  
in un potenziale collaboratore**



**RISKASS**  
INSURANCE 



**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

**Grazie per  
l'attenzione!**

MAURIZIO FANTI



**Benvenuti!**

Presentazione applicazione  
RiskAss

*“ s’impara l’arte nella bottega di  
colo che con quella si  
guadagnano da vivere “*

# RISK ASS

## Il modello ispiratore

Utilizzare la AI per **industrializzare i processi di vendita** ottimizzando **i tempi alla consulenza**  
**evolvendo i ruoli** sia dell’area amministrativa che dell’area commerciale  
**capitalizzando il nostro portafoglio Clienti**

**«Come trasformare il tuo cliente  
in un potenziale collaboratore»**

**Comunichiamo al cliente** l’importanza di conoscere la propria esposizione al rischio  
e quelle che possono essere le conseguenze

# A cosa serve Risk Ass?



**Agenzia**

## **AGENZIA**

Attivare quei processi di marketing finalizzati ad attrarre l'interesse dei clienti, per poi trasformarli in **polizze nel breve e nel medio periodo**

**Cliente**

## **CLIENTE**

Maturare la consapevolezza di quelle che sono le aree di esposizione al rischio che possono **compromettere la propria stabilità economica**



**Collaboratore**

## **COLLABORATORE**

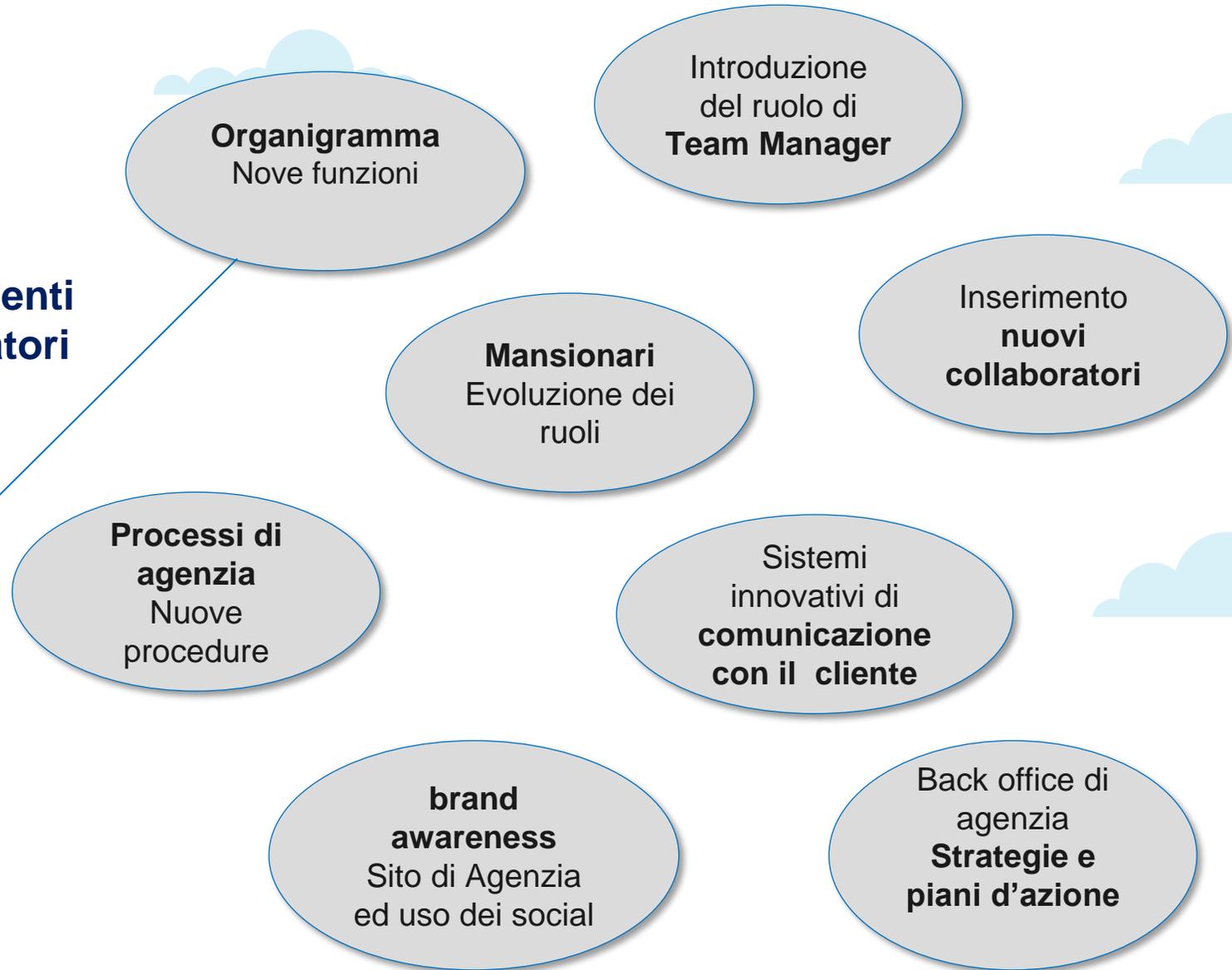
**Acquisire un modello consulenziale strutturato** e focalizzare la propria attenzione sui clienti che sono interessati ad approfondire l'argomento assicurativo fino a **ricevere gli appuntamenti in agenda direttamente dal cliente**

*“ chi fallisce la pianificazione  
pianifica il fallimento “*

1. **industrializzare i processi di vendita**
2. **ottimizzando i tempi alla consulenza**
3. **capitalizzando il nostro portafoglio Clienti**
4. **Evolvendo il ruolo dei nostri collaboratori**



Acceleratore di opportunità  
al servizio del personale di  
agenzia



**Organigramma**  
Nove funzioni

Introduzione  
del ruolo di  
**Team Manager**

**Mansionari**  
Evoluzione dei  
ruoli

Inserimento  
**nuovi**  
**collaboratori**

**Processi di  
agenzia**  
Nuove  
procedure

Sistemi  
innovativi di  
**comunicazione**  
**con il cliente**

**brand  
awareness**  
Sito di Agenzia  
ed uso dei social

Back office di  
agenzia  
**Strategie e**  
**piani d'azione**

*“ l'esempio partico e il più alto livello di apprendimento*

## Il piano formativo a supporto di RiskAss

*Le tre tipologie di apprendimento*



" a parlare di ciò che non si conosce si finisce per impararlo

## Il piano formativo a supporto di Risk Ass

La macro schedulazione

**Agente**

### Apprendimento STRATEGICO

Come funziona una smart agency

Organigramma e mansionario dell'agenzia

Il back office di agenzia e liste target

Gli strumenti innovativi di comunicazione con il cliente

Il sito di agenzia, trasmettere la consapevolezza del marchio dell'agenzia

Il mondo social

**Durata dell'incontro → 4 ore**  
**Modalità → presenza**

**Addetto marketing**

### Apprendimento TECNICO

La dashboard, la privacy di agenzia

Caricamento degli utenti

I questionari invio lettura ed esportazione dei dati

personalizzazione delle statistiche per area

Personalizzazione delle statistiche per domanda

I fondamentali del marketing operativo di agenzia

**Durata dell'incontro → 4 ore**  
**Modalità → Webinar**



" a parlare di ciò che non si conosce si finisce per impararlo

# Il piano formativo a supporto di Risk Ass

La macro schedulazione

## Consulente

### Apprendimento OPERATIVO

Importanza dell'analisi dei rischi nella consulenza assicurativa

Struttura del questionario: sezioni e obiettivi

Come spiegare al cliente l'importanza dell'analisi

Come collegare i risultati del questionario alle soluzioni assicurative

Tecniche di trattativa per trasformare l'interesse in decisione

Come collegare i risultati del questionario alle soluzioni assicurative

**Durata dell'incontro → 8 ore**  
**Modalità → presenza**

## Front office

### Apprendimento OPERATIVO

Il Ruolo dell'Operatore di Sportello nella Consulenza

Tecniche di comunicazione veloce per creare curiosità

I tre modi più efficaci per consegnare il questionario in pochi secondi

Le principali obiezioni del cliente e come superarle in 30 secondi

Creazione di un piano d'azione personale (3 frasi chiave da usare subito)

Conclusione e call to action: applicare subito le tecniche

**Durata dell'incontro → 4 ore**  
**Modalità → Presenza**



*“ la conoscenza superficiale di una materia è spesso più nociva dell'ignoranza assoluta*

## Al termine delle attività formative....

- Avremo creato le premesse per **Industrializzare i processi di vendita** nella nostra agenzia
- Avremo **costituito l'area marketing** che svolgerà quelle azioni finalizzate ad intercettare attraverso la lead generation l'interesse dei clienti ai nostri prodotti
- Venderemo al cliente **la consapevolezza della sua esposizione al rischio** e di quelle che possono essere le conseguenze economiche di una pianificazione errata
- Avremo fornito ai nostri collaboratori i **fondamentali della consulenza strutturata** fondata sul progetto assicurativo al cliente
- Avremo trasferito ai nostri front/ back office la **cultura della consulenza** al cliente nell'esercizio delle loro mansioni quotidiane
- Abituemo la nostra struttura al **Lavorare per cliente** e non per polizza elevando il nostro tasso di cross-selling

“ difficile non è sapere ma fare  
uso di quello che si sa ”

## Le attività di supporto per chi intraprende questo viaggio professionale

### Tipologia di supporto

### Utilizzatori

### Obiettivo

#### Una community riservata

- ✓ Consulente
- ✓ Front office

- ✓ condividere esperienze e successi di coloro che hanno partecipato alle attività formative

#### Sessioni periodiche di allenamento

- ✓ Addetto marketing
- ✓ Consulente
- ✓ Front office

- ✓ incontri mensili online per discutere casi reali e migliorare l'uso della piattaforma, suggerimenti pratici, aggiornamenti e casi studio.

#### Libreria best practices

- ✓ Addetto marketing
- ✓ Consulente
- ✓ Front office

- ✓ Omaggio a tutti i partecipanti ai corsi del libro “ *Il consulente persuasivo* ”
- ✓ una raccolta sempre aggiornata di casi di successo, script e strategie condivise dagli utenti del programma.

#### Creazione di eventi speciali

- ✓ Agenti
- ✓ Addetto marketing
- ✓ Consulente
- ✓ Front office

- ✓ Incontri premium in presenza con annesse sessioni formative avanzate riservati a chi utilizza il programma con continuità



*“ chi non è pronto a nuovi rimedi deve essere pronto a nuovi mali perché il tempo è il più grande degli innovatori ”*

I miei dati di contatto

3479537750

[maurizio.fanti@fd-consulting.it](mailto:maurizio.fanti@fd-consulting.it)



SMART AGENCY  
INSURANCE CLOUD SOLUTION

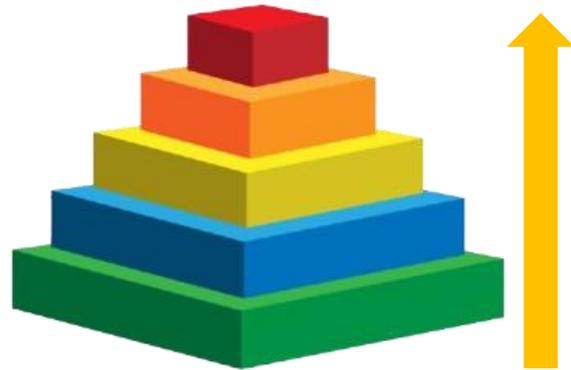


## Un nuovo strumento basato sull'AI

Massimiliano Bagnara



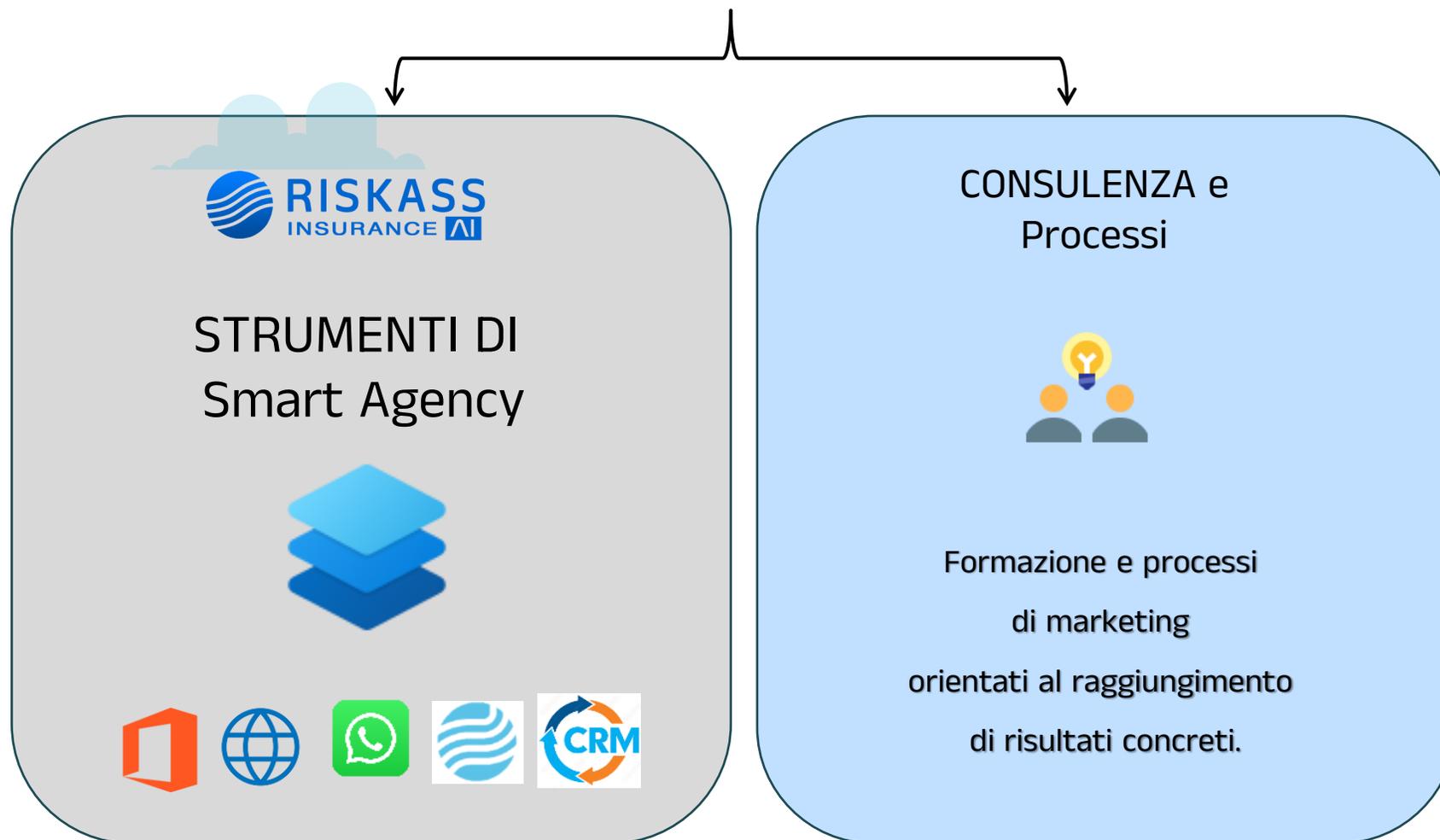
# INSURANCE & RISK MANAGEMENT



Nel percorso evolutivo che TUTTI obbligatoriamente dobbiamo percorrere, RiskAss è uno strumento che velocizza i processi di acquisizione dati.

**RISKASS** può essere integrato in qualsiasi fase del percorso della catena  
che prevede l'evoluzione da contatto fino a diventare cliente





## CARATTERISTICHE SOFTWARE

### **Full Cloud e Multi Agenzia**

Ogni migliona va a disposizioni di tutti.

### **WEB Application - Full responsive**

Non necessita di nessuna installazione e funziona su qualsiasi dispositivo .

### **Full AI con GPT 03**

Tutti i dati analizzati vengono totalmente elaborati dalla AI di GTP 03.

### **Personalizzazione delle statistiche e altri dati**

Ogni Agenzia può personalizzare Statistiche e altri dati personali

### **Data Center e Sviluppo in Italia**

Il software risiede in Datacenter in Italia ed è sviluppato totalmente da 2000net



# VANTAGGI



**RiskAss è una piattaforma sviluppata in collaborazione con genzie Assicurative per creare uno strumento a supporto delle forza vendita.**

## **Semplicità ed efficacia**

Grazie ad una interfaccia semplice abbinata alla AI è molto semplice

## **Targeting preciso**

Raggiunge clienti specifici con proposte personalizzate.

## **Efficienza operativa**

Automatizza risparmiando tempo e risorse.

## **Aumento conversioni**

Migliora il tasso di chiusura delle vendite.

## **Analisi dati**

Fornisce insight per decisioni strategiche mirate.

## **Fidelizzazione clienti**

Crea relazioni durature con comunicazioni mirate e tempestive.

## **Multi canale**

Invio diretto, email, QRCODE, Mailing List.



## DEMO RISKASS

SUB  
AGENTE

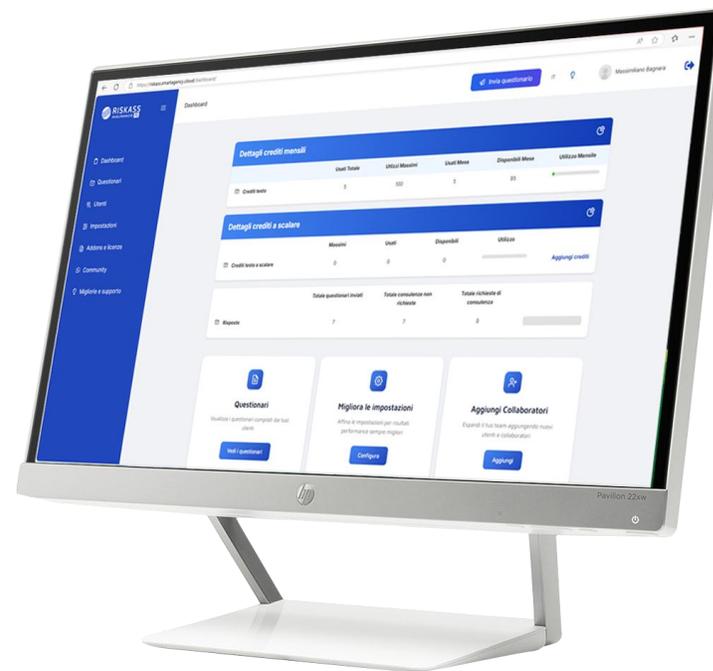


MASSIMILIANO

POTENZIALE  
CLIENTE



NICOLETTA





SMART AGENCY  
INSURANCE CLOUD SOLUTION



Grazie per l'attenzione!

# Grazie!

Spazio alle domande

[commerciale@2000net.it](mailto:commerciale@2000net.it)

+39 0163 209111

[Smartagency.cloud](https://smartagency.cloud)

<https://smartagency.cloud/inforiskass>





**SMART AGENCY**  
INSURANCE CLOUD SOLUTION



# Copilot 365 e Microsoft Security

Le nuove frontiere dell'AI per la tua  
agenzia

**Mercoledì 26 marzo 2025**

Webinar on line alle ore 10:30

