

RAPPORTO IMMOBILIARE

Gabetti lancia AssicuraRE, broker specializzato nella consulenza sulle polizze Real Estate

UN BENE POCO ASSICURATO

L'Italia resta fanalino di coda in Europa per polizze sulla casa

DI ROBERTO CARCANO

Si chiama AssicuraRE il nuovo broker assicurativo del Gruppo Gabetti. È nato con l'obiettivo di garantire ai clienti una consulenza in grado di proporre le migliori polizze per l'immobile, il mutuo, la locazione, la famiglia, e posizionarsi nel mercato italiano come broker di riferimento specializzato nel Real Estate, attraverso forti investimenti in tecnologia e un supporto qualificato alle reti immobiliari per aiutare a divulgare quella cultura assicurativa che sembra mancare nel nostro Paese.

«L'Italia è tra i Paesi più vulnerabili agli eventi climatici, idrogeologici e sismici, eppure è il fanalino di coda in Europa per spesa assicurativa pro-capite, inferiore di un terzo rispetto a Francia e la Germania», ha spiegato a *Milano Finanza* Antonio Esposito, a.d. della società. «Basti pensare che per quanto concerne le polizze casa, il rapporto premi/Pil (escluso auto) è dell'1,1% contro una media europea del 2,8% e un italiano spende mediamente 300 euro l'anno in assicurazioni (sempre escluso auto), contro una media europea di 937 euro. Secondo un recente sondaggio Ivass, il 44% dei proprietari di immobili teme i terremoti, il 38% le fughe di gas, il 30% gli incendi, il 23% le perdite d'acqua e il 18% i cortocir-

cuiti. Ciò nonostante, poco più dell'1% del patrimonio immobiliare italiano ha una copertura contro le calamità naturali».

Il nostro Paese, secondo Esposito, sembra ancora vedere l'assicuratore come colui che cerca di vendere qualcosa, ma non si sa bene che cosa. Diventa quindi centrale la figura del consulente assicurativo, che si ponga come un vero e proprio sostegno per le famiglie e i patrimoni familiari. «Ma non basta», continua l'a.d. «Si parla ormai da anni di diffondere la cultura finanziaria nelle scuole e sarebbe utile se in questi piani formativi fossero date alcune nozioni base anche sul mondo assicurativo, giacché l'alfabetizzazione finanziaria del Paese passa anche da quella assicurativa».

Il broker punta forte anche sull'innovazione tecnologica: per digitalizzare i documenti, velocizzare tutti i processi distributivi e mettere in connessione la rete dei propri consulenti sia con la clientela che con le branche immobiliari e creditizie del gruppo (Gabetti Franchising, Grimaldi e **ProfessioneCasa**, Gabetti Home Value, Santandrea, Gabetti Lab e Monety). Una strategia che, tra l'altro, prevede di dotare gli agenti immobiliari di un'area riservata che consentirà loro di segnalare ogni esigenza assicurativa, ottenendo

così un velocissimo supporto dal consulente di AssicuraRE. Che, a sua volta, potrà contattare i clienti interessati a proteggere il proprio investimento immobiliare.

«Nel futuro, inoltre, implementeremo l'offerta con prodotti, iniziative e servizi dedicati a specifici target come, per esempio, le associazioni di categoria attive nel mondo del real estate», conclude Esposito. «E siamo impegnati nella costruzione di prodotti innovativi dedicati alla protezione delle abitazioni che, oltre alla componente assicurativa, riusciranno a limitare i danni in caso di sinistro. Mentre sempre sul fronte dell'innovazione, una grande novità sarà l'offerta di

servizi aggiuntivi di valore, come il job coaching, un aiuto concreto per rilanciarsi nel mondo del lavoro dopo il licenziamento, e il care - manager, un servizio di assistenza a domicilio dedicato al lavoratore autonomo in difficoltà per motivi di salute». (riproduzione riservata)



Antonio Esposito
Gruppo Gabetti

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - L.1956 - T.1615

