

# FOCUS

## Care Financial



Società del gruppo Care Holding S.p.A.

## IL NUOVO MODO DI FARE ASSICURAZIONI

**Formazione, crescita manageriale, servizi esclusivi a beneficio dell'intermediario: questa è la proposta di Care Financial. Con l'obiettivo di aumentare la redditività e i fatturati per l'azienda, per i propri uomini, e di dare una nuova impronta al mercato italiano.**

Per **Claudio Boso**, ideatore e fondatore di Care Holding SpA (www.careholding.it), "Al centro del servizio assicurativo vi sono persone che credono fortemente nel proprio lavoro, nel successo personale e di squadra. Crediamo che la soddisfazione delle nostre risorse sia il primo motore della soddisfazione dei nostri clienti. Oggi ciò che fa la differenza nel mercato assicurativo è la capacità di creare degli ottimi consulenti che sappiano trasferire la fiducia al cliente e, per dare fiducia bisogna avere fiducia in se stessi, credere fortemente nel proprio lavoro, essere entusiasti, guardare con ottimismo al futuro. Una condizione che, di questi tempi, è difficile riscontrare nel mercato assicurativo".

Questa è per Boso la formula del successo e grazie a tale visione, testimoniata dai risultati, Care Financial (www.carefinancial.it), la società a capo della divisione

assicurativa del gruppo Care Holding SpA, ha avuto una crescita vertiginosa. In un anno il numero degli intermediari della sua rete commerciale, ormai presente su tutto il territorio nazionale, è aumentato del 50% e verrà ulteriormente ampliato (l'obiettivo per il 2011 è di arrivare a un'organizzazione di almeno 200 professionisti). L'andamento del business è straordinario: nel primo anno la vendita media ha subito un

**“Il nuovo modo di fare assicurazioni, questo è il nostro payoff”, dice **Roberto Ravazzolo**, Financial Manager area nord. “Ripetere vecchi schemi non contribuisce a superare l'attuale situazione di incertezza. Oggi bisogna sviluppare una nuova visione professionale, guardando il mercato con occhi diversi”**

incremento dal 20% al 30% mensile.

“Credere in quello che si fa, avere prodotti altamente innovativi e di eccellente qualità, come PianifiCare, creato in esclusiva per Care Financial, genera un binomio di successo. Oggi il mercato è in un momento di incertezza e vi sono innumerevoli persone, disposte ad accettare nuove sfide, alla ricerca di qualcosa di vincente. Noi siamo certi di aver trovato la giusta dimensione per offrire un'opportunità unica finalizzata a migliorare la loro vita” dice Boso.

“Il nuovo modo di fare assicurazioni, questo è il nostro payoff” dice **Roberto Ravazzolo**, Financial Manager area nord “ripetere vecchi schemi non contribuisce a superare l'attuale situazione di incertezza. Oggi bisogna sviluppare una nuova visione professionale, guardando il mercato con occhi diversi”.

Care Financial, infatti, è strutturata in tre grandi divisioni:

- **DIVISIONE RDS** - rete dinamica strutturata - composta dai Financial Planner, consulenti addetti

al risparmio e specializzati nella rilevazione del gap pensionistico, attraverso un metodo innovativo. I Financial Planner sono in grado di offrire ai clienti una rapida e personalizzata consulenza a domicilio per mezzo di sistemi all'avanguar-

**“Oggi ciò che fa la differenza nel mercato assicurativo è la capacità di creare degli ottimi consulenti che sappiano trasferire la fiducia al cliente e, per dare fiducia bisogna avere fiducia in se stessi, credere fortemente nel proprio lavoro, essere entusiasti, guardare con ottimismo al futuro”, dice **Claudio Boso**, ideatore e fondatore di Care Holding SpA.**



**Un gruppo per crescere ha bisogno di personale competente. Nella foto i principali manager di Care.**



**“Vediamo molte persone che hanno potenzialità, molta energia, che non riescono ad esprimersi. Noi vogliamo aiutarle a crescere, ad avere successo nella professione e nella vita”, dice **Pierluigi Leoni**, Financial Manager area centro.**

dia. Il metodo consiste nella rilevazione dei dati principali del cliente attraverso una breve intervista, nell'elaborazione dei dati attraverso un software specializzato dal quale poi viene emesso un report personalizzato che rappresenta la reale situazione del consumatore oggetto di studio. La consulenza è totalmente gratuita e viene svolta comodamente a casa del cliente. Lo stesso servizio è proponibile anche in tempo reale, attraverso un'interfaccia web, e consente di generare un report personalizzato in pochi minuti. “La rete dinamica strutturata è la punta di lancia per la penetrazione del mercato” dice Boso.

- **DIVISIONE professional** - si tratta di consulenti globali, che hanno già esperienza nel campo, e hanno un ampio portafoglio di prodotti per tutelare qualsiasi bene o bisogno assicurativo-finanziario. I Professional sono un vero e proprio punto di riferimento per i clienti.

- **DIVISIONE agenzie partner** - agenti e subagenti portafogliati già presenti sul mercato, con o senza una loro agenzia, ai quali Care Financial offre una serie di servizi centralizzati per permettere loro di concentrarsi esclusivamente sul business.

“I risultati sino ad oggi raggiunti sono ancora 'niente' rispetto alle vere potenzialità del mercato e rispetto a ciò che vogliamo raggiungere. Care è stata costituita per dare

un nuovo orientamento al mercato. La struttura dell'azienda, composta da personale altamente qualificato, è stata progettata per dare supporto alla crescita della rete commerciale attraverso dei servizi innovativi a beneficio dell'intermediario e del cliente” dice Boso.

Per i propri consulenti, infatti, Care Financial offre servizi aziendali centralizzati come l'amministrazione, il back office, il marketing; un'area web riservata e gestionale per la consultazione delle informazioni sui propri clienti e relativi contratti; documentazione brandizzata e sempre aggiornata disponibile on line insieme alle informazioni aziendali.

L'azienda si sta aprendo a tutte le figure di intermediari, neofiti inclusi, che vogliono entrare nel mondo assicurativo. “Vediamo molte persone che hanno potenzialità, molta energia, che non riescono ad esprimersi. Noi vogliamo aiutarle a crescere, ad avere successo nella professione e nella vita”, dice **Pierluigi Leoni**, Financial Manager area centro.

Per crescere occorre innanzitutto la formazione, acquisire gli strumenti necessari per capire una realtà in continuo movimento, per avere e per dare fiducia. I corsi proposti, tecnici e commerciali, includono anche contenuti ma-

nageriali per imparare ad affrontare ogni tipo di sfida al fine di raggiungere il successo. Per Care il fattore umano è centrale, infatti si prende cura dei propri intermediari come dei clienti finali. Tutta la formazione è erogata in forma gratuita. Chi partecipa ai corsi ha solo le spese di alloggio e di trasporto.

La formazione è un processo che non ha mai un termine. È un percorso di crescita personale e professionale che rende anche più consapevoli delle capacità personali. “Il percorso formativo di Care Evolution, divisione formativa del Gruppo, è la chiave di volta per il raggiungimento della propria affermazione” dice **Gianluca Spadoni**, responsabile della formazione.

I professionisti di Care non vengono mai lasciati soli. L'azienda organizza periodicamente, concorsi, promozioni ed eventi per stare sempre in contatto con i financial planner, i professionali e le agenzie partner: sono occasioni per approfondire la conoscenza ed il confronto su specifiche tematiche.

Soluzioni finanziario-assicurative di alta qualità, una rete di professionisti fortemente motivata, una accentuata predisposizione a fare squadra, a crescere insieme; sono queste le linee di sviluppo per il futuro di Care Financial?

“Assolutamente sì. Il nostro obiettivo è che la rete commerciale si concentri esclusivamente su sviluppare business, a tutto il resto pensiamo noi. L'unica possibilità oggi è quella di aprire la propria mente a nuovi orizzonti, a nuove strategie che il mercato richiede. Solo così è possibile cogliere nuove opportunità, perché il futuro appartiene a coloro che hanno il coraggio di andare oltre”, risponde Boso. Che aggiunge: “Solo le aziende disposte ad investire sui propri uomini, dando loro strumenti innovativi, potranno raggiungere e far raggiungere il successo”.

**“Il percorso formativo di Care Evolution, divisione formativa del Gruppo, è la chiave di volta per il raggiungimento della propria affermazione” dice **Gianluca Spadoni**, responsabile della formazione.**

