

UN NUOVO MODO DI FARE ASSICURAZIONI

Care Financial punta anche su *agenti e subagenti*

Le problematiche con cui si confrontano ogni giorno agenti e sub-agenti assicurativi sono purtroppo note: un pesante impianto regolamentare e sanzionatorio, eccessiva burocrazia nella gestione dell'agenzia, scarsa redditività e una diffusa diffidenza tra la clientela, generata da un quadro economico e sociale caratterizzato da una profonda e prolungata crisi.

Da mesi, il Management di **Care Financial** - la società a capo della divisione assicurativa del Gruppo Care Holding SpA, presente su tutto il territorio Italiano con una Direzione Generale e una rete di oltre 120 professionisti - sta studiando l'attuale contesto di mercato e in particolare la **situazione di incertezza e sofferenza in cui stanno vivendo molti agenti e sub-agenti**.

La scarsa redditività e l'eccessiva burocrazia della agenzie, infatti, sono elementi piuttosto condizionanti che oggi portano, in molti casi,

i professionisti di settore ad affacciarsi a nuove soluzioni, valutando le opportunità che le organizzazioni offrono.

E' proprio per questo motivo che Care Financial ha individuato nuove strategie e percorsi di crescita per favorire **l'inserimento di agenti e sub-agenti all'interno della propria rete commerciale**. **L'obiettivo di Care, infatti, è quello di dare una nuova impronta, un nuovo orientamento al mercato italiano.**

"In una fase di crisi come l'attuale vogliamo dare fiducia ai nostri interlocutori, anzitutto con un'offerta strutturata, per garantire sicurezza verso il domani" dice Claudio Boso, amministratore di Care Financial e fondatore del Gruppo Care Holding SpA.

L'impegno che Care Financial si assume nei confronti dei propri intermediari, infatti, è molteplice: un significativo aumento del reddito già a partire dal primo anno, una solida organizzazione interna

per ridurre l'eccessiva burocrazia che caratterizza il mercato, partnership finanziarie di rilievo, un ampio ventaglio di prodotti, una nuova metodologia di consulenza.

"Ciò che riteniamo faccia la differenza sul mercato", sostiene Claudio Boso, "sono le risorse umane, per questo abbiamo studiato per i nostri professionisti programmi specifici di formazione tecnica, commerciale, imprenditoriale e di crescita personale".

L'offerta di Care Financial è completa e mirata a soddisfare i propri interlocutori sia in termini operativi che economici. "Vogliamo che si concentrino esclusivamente sugli obiettivi, a tutto il resto pensiamo noi", conclude Boso, "l'unica possibilità è quella di aprire la propria mente a nuovi orizzonti, alle 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**".



"La tua fiducia in cambio di un futuro sicuro"

- **Aumento del 30% del tuo reddito** nel primo anno
- Solida **organizzazione interna** per ridurre la burocrazia
- Applicativi web aziendali (Gestionale - Area extranet)
- Forte **senso di appartenenza** a un gruppo dinamico e propositivo
- Possibilità di **associazione con altri professionisti**
- Ventaglio prodotti ampio e **provvigioni superiori alla media**
- **Nuovo metodo** di consulenza
- Contest, promozioni, **eventi di team building**



Claudio Boso, fondatore del Gruppo Care holding SpA