

The logo for ASSIEASY features a stylized blue figure of a person running or jumping, positioned to the left of the word "ASSIEASY". The letters are in a bold, blue, sans-serif font. A small blue water droplet is placed above the letter 'Y'.

ASSIEASY

Gestione Impresa Agenzia

SAVE

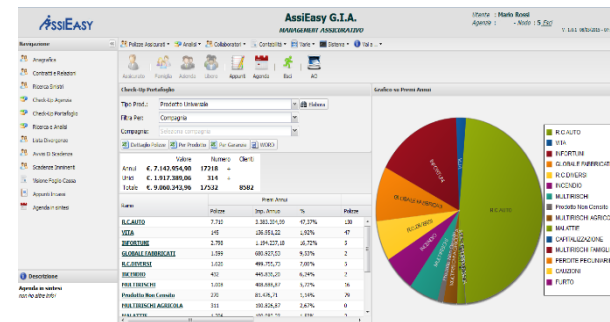


SAVE è una società che studia, analizza e realizza soluzioni organizzative, gestionali **esclusivamente nel mondo assicurativo**.

Nasce dalla collaborazione di uomini che:
associano le loro **conoscenze pluriennali del settore** negli ambiti tecnici, organizzativi e informatici

ed hanno creato un **gestionale su misura** per le agenzie di assicurazioni: **AssiEasy**

Software web nato per rispondere alle esigenze dell'impresa assicurativa di mono e plurimandatari.



Semplice da utilizzare, è in grado di ottimizzare l'organizzazione delle attività dell'azienda con procedure agevoli e intuitive che permettono di gestire filiali e collaboratori, dalla gestione della polizza alla contabilità assicurativa...

in qualunque luogo vi troviate.

Se la compagnia mette a disposizione un flusso dati questo viene automaticamente caricato da AssiEasy.

Qualora AssiEasy non dovesse gestire un flusso di compagnia che rilascia i dati, realizzeremo gratuitamente il modulo.



HDI

TUA

NATIONALE SUISSE

HELVETIA

UCA

ARAG

TUTELA LEGALE

DONAU

AVIVA

RSA

UNIPOL SAI

ALLIANZ

ITALIANA

ESSELLEPI

CATTOLICA

Assieasy, lo installi dove vuoi...



...e lo puoi utilizzare in locale o pubblicarlo su Web, a breve lo potrai utilizzare anche dal tuo mobile

Accessi personalizzati : si possono profilare **dati e menù differenti** in base al ruolo e alle esigenze in azienda.



Utente di Agenzia: Agente e Impiegato.

Tipicamente vede tutto il portafoglio, ma potrebbe essere profilato per vedere solo uno o più codici agenzia.



Utente di Filiale: Impiegato che opera in un punto vendita di proprietà dell'agenzia.

Di norma vede solo il portafoglio gestito da quella struttura.



Utente Produttore: Subagente o Produttore.

*Può vedere solo il suo portafoglio o quello legato al proprio **gruppo produttore**.*

In ogni ambito:

- ✓ **Commerciale**
- ✓ **Organizzativo**
- ✓ **Amministrativo**



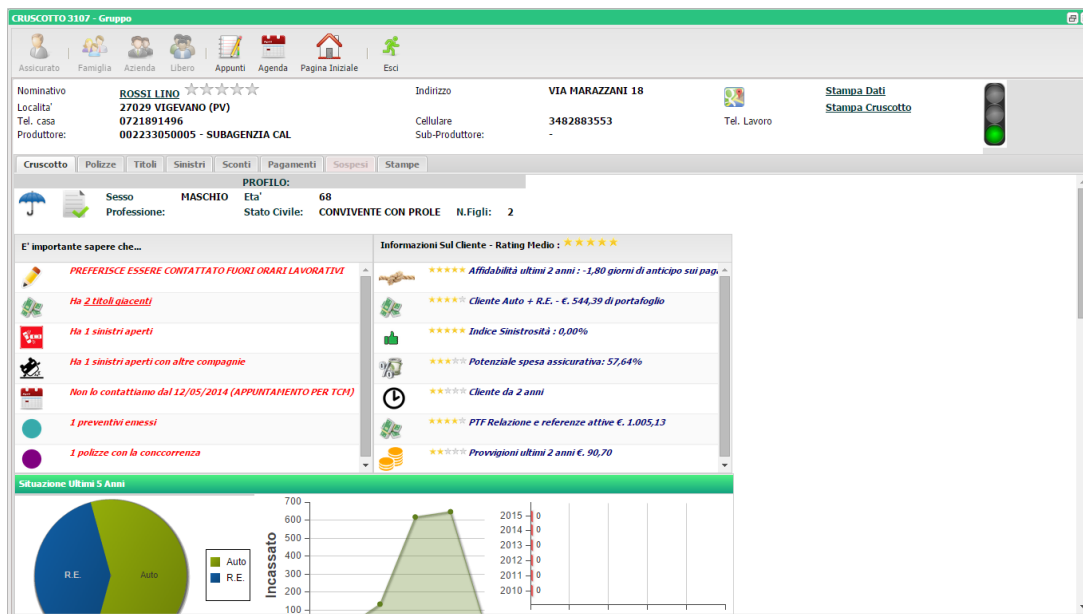
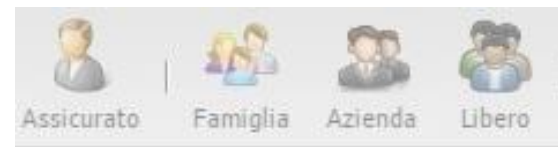
L'Agenzia del futuro, dovrà essere un'organizzazione tesa a creare uno stretto **legame con il proprio cliente al punto di coccolarselo.**

Dovrà **semplificare/migliorare le attività lavorative** convertendo parte del tempo destinato a burocrazia e ad attività gestionali in tempo da dedicare al cliente.

Per avere la tranquillità nella gestione dovrà **conoscere meglio la propria Impresa a livello amministrativo .**

AssiEasy è lo strumento che vi darà **metodo** per migliorare la vendita, l'organizzazione e l'amministrazione, puntando sulle conoscenze e le capacità dei propri collaboratori, impiegati e produttori.

In qualsiasi mappa dove viene trattato il Cliente, *clickando* sulle icone della barra degli strumenti, è possibile pesare assicurativamente il “valore” del cliente, non solo come persona (“**Situazione Assicurato**”), ma anche in un contesto più ampio come la **famiglia**, l'**azienda** o **utente libero**



Permette di stabilire, dopo opportuna parametrizzazione, in base al profilo cliente quali sono le sue coperture ideali e se e come sono coperte attraverso il colore del bollino che precede il rischio:

Rischio coperto verde



Rischio scoperto rosso



Rischio perso nero



Rischio alla concorrenza Viola



Rischio preventivato Azzurro



COPERTURE ASSICURATIVE: ROSSI LINO			
PROFILATI			
	Tutela	€ 0,00 - 0	0
	Casa	€ 0,00 - 0	0
	Auto	€ 318,89 - 3	1
	Infortuni	€ 116,09 - 1	0
	Tcm	€ 250,00 - 1	0
	Infortuni Guidatore Conducente	€ 150,00 - 1	0
NON PROFILATI			
	Agricola	€ 109,41 - 1	0

Dati Anagrafici

Profilo: PROFESSIONISTA CON FIGLI (Gestisci Prodotti Universali)

Tipo Persona: PERSONA FISICA (St. Civile: CONVIVENTE CON PROLE)

Settore Appartenenza: LIBERO PROFESSIONISTA

Salva

Rischio coperto, ma non facente parte del fabbisogno profilato giallo



Rischio coperto ma non parametrizzato blu



Per ricercare massivamente tra tutti gli assicurati il fabbisogno assicurativo e trasformarli in azioni di Marketing o semplicemente per inviare a loro un'informativa.

Può essere fatta su prodotto di compagnia oppure su prodotti universali



Commerciale: Composizione anagrafica del portafoglio

Per ricercare, nell'ambito del proprio portafoglio, **se esiste la possibilità di incrementare le vendite**, questo è il programma da cui occorre partire.

Produce elaborazioni raggruppate sull'intera clientela di agenzia, di collaboratore o di gruppo collaboratore che evidenziano segmenti di tipologie di polizze sottoscritte (solo RCA, solo RE, cliente globale ecc.), età, sesso, numeri e importi del portafoglio cliente e fidelizzazione.

I dati raggruppati, possono essere esportati in formato .csv nel loro dettaglio e utilizzati come base di lavoro per incrementare le vendite.

Inoltre produce un report importante l'analisi dell'anzianità del cliente in portafoglio.

Tipi	%	ANAGRAFICHE	Persone	Società	TOT. POLIZZE	Persone	Società		
Totale		3879	3422	€ 741.100,61	5753	4854	899		
Solo RCA	63,68	2470	2303	€ 1.105.301,90	€ 961.572,13	2925	2678	247	
Solo RE	20,16	782	560	€ 438.255,54	€ 187.572,22	1056	705	351	
Solo Vita	0,77	30	27	€ 292.781,98	€ 239.960,57	€ 57.295,33	34	3	
Auto + R.E.	14,20	551	491	€ 646.218,56	€ 421.672,72	€ 224.545,84	1571	1296	275
Auto + Vita	0,26	10	10	€ 98.891,32	€ 98.891,32	€ 0,00	24	0	
R.E. + Vita	0,34	13	12	€ 145.612,30	€ 139.935,57	€ 1.078,73	39	37	2
Globali	0,59	23	19	€ 421.315,56	€ 358.490,94	€ 62.824,62	104	83	21

Tipi	%	ANAGRAFICHE	Maschi	Femmine	PREMI	Maschi	Femmine	TOT. POLIZZE	Maschi	Femmine
Totale		3422	2145	1277	€ 2.408.277,47	€ 1.548.908,58	€ 859.368,89	4854	3200	1654
fino a 30	6,95	238	130	108	€ 155.220,46	€ 71.961,28	€ 83.259,18	285	154	131
da 31 a 50	42,69	1461	842	619	€ 1.075.393,53	€ 633.323,09	€ 442.070,44	1992	1214	778
da 51 a 65	31,39	1074	697	377	€ 864.973,46	€ 597.265,98	€ 267.707,48	1658	1128	530
> 65	18,97	649	476	173	€ 312.690,02	€ 246.358,23	€ 66.331,79	919	704	215
Società	13,35	457	-	-	€ 741.100,61	-	-	899	-	-

N. Polizze	%	ANAGRAFICHE	Persone	Società	PREMI	Persone	Società	TOT. POLIZZE	Persone	Società
Totale		3879	3422	457	€ 3.149.378,08	€ 2.408.277,47	€ 741.100,61	5753	4854	899
= 1	71,13	2759	2496	263	€ 1.204.442,52	€ 1.004.350,42	€ 200.092,10	2759	2496	263
= 2	18,64	723	620	83	€ 725.092,90	€ 583.620,20	€ 141.472,70	1446	1268	186
da 3 a 5	9,18	356	277	79	€ 988.565,62	€ 731.756,45	€ 256.809,17	1245	960	285
da 6 a 10	0,98	38	18	20	€ 207.179,54	€ 86.794,55	€ 120.384,99	260	124	136
> 10	0,00	3	1	2	€ 24.092,50	€ 1.755,85	€ 22.336,65	43	14	29

	Totale	Società	Maschi	Femmine
Valori	1,48	1,97	1,49	1,98

Lo scadenziario viene rivisitato, tenendo conto del mese di scadenza annualità e non della data intera.

Viene evidenziato se è il primo anno che si fa un'azione commerciale su questa polizza o se si riferisce ad anni precedenti.



E' previsto un flag **azione fatta** per attività e il bottone per generare in automatico un "Azione MKT"



Evidenzia le polizze annullate nello stesso periodo dell'anno precedente e **segnala se l'assicurato è ancora cliente.**

Evidenzia se trattasi di primo anno o se si riferisce agli anni precedenti

Dà l'opportunità di gestire il contatto o un'azione di MKT sulle polizze interessate.

In automatico, in base alla data del giorno vengono visualizzati i clienti che **compiono gli anni**.

Ad essi può essere inviato sia un sms sia una mail.

Tuttavia una telefonata per i clienti «interessanti» va fatta.

Potrebbe essere uno spunto per intavolare una trattativa commerciale.



La gestione di “attività commerciali atte a produrre vendite per un periodo di tempo limitato”, le c.d. **Campagne di vendita**, avviene tramite la gestione **Azioni di Marketing/Riforme di portafoglio**.

Le Azioni di Marketing hanno come elemento “pilota” l'**anagrafica**.

Le Riforme di Portafoglio si basano sulla **polizza**.

La **profilatura dell'utente** permette che le posizioni da lavorare siano visibili solo dall'utente che gestisce quel portafoglio o quel cliente.

Il produttore opererà solo ciò che gli compete e si **potranno ottenere statistiche e risultati legati solo al suo operato** o al suo Gruppo Produttore.



ORGANIZZAZIONE

*Il documentale a portata di mano,
l'agenda condivisa, analisi e liste su
portafoglio, produzione, giacenze,
incassi, comunicazioni rapide con il
cliente,*

*oltre a far risparmiare denaro e tempo lavorativo
permettono di conoscere gli andamenti di agenzia e
poter valutare i giusti correttivi*

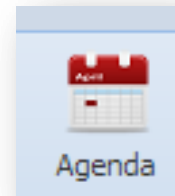


AssiEasy, offre la possibilità di gestire documenti scansionati, abbinandoli a anagrafiche, polizze, incassi, sinistri, polizze concorrenza e documenti contabili con estrema facilità.

Un'apposita gestione permette di visualizzare i documenti scansionati e abbinarli alla situazione competente



Il programma di **Agenda** è presente sulla barra degli strumenti ed è **gestibile** da qualsiasi mappa della procedura.



Oltre a svolgere il normale compito di una tradizionale agenda, è uno **strumento pubblico** nell'ambito dell'organizzazione di agenzia, che cataloga, in modalità storica, ogni diversa tipologia di informazione per persona - mittente e destinatario e viene visualizzata/condivisa nella sua completezza attraverso un **planning giornaliero, settimanale, bisettimanale e mensile**.

Inoltre quando una risorsa ha un evento di agenda ad essa interessata in quella giornata, appare l'icona di agenda sul menù iniziale. *Flaggando* l'esito non viene più visualizzata.

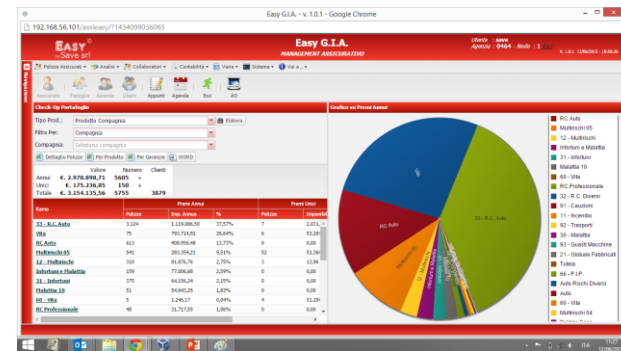
E' possibile gestire eventi privati; *flaggando* sulla casella «privato», solo mittente e destinatario potranno visualizzare la scheda evento.

Produce un elaborato che indica il **valore del portafoglio polizze di agenzia o del singolo collaboratore**, al momento dell'estrazione.

Viene visualizzato un **grafico per ramo** e, cliccando sul ramo, viene visualizzato un **grafico dei prodotti** di quel determinato ramo.

Vengono prodotti i seguenti tabulati:

- Portafoglio con **dettaglio polizze**
- Portafoglio raggruppato **per prodotto**
- Portafoglio raggruppato **per garanzie da dove si può ottenere il premio medio polizza**



Organizzazione: Incassi - Visione foglio cassa

ASSIEASY by Save srl
Easy G.I.A. MANAGEMENT ASSICURATIVO
Utente : save
Agenzia : 0464 - Noda : 1 Esci
V. I.R.I. 18/06/2015 - 00:04:07

Polizze Assicurate | Analisi | Collaboratori | Contabilità | Varie | Sistema | Vai a ...

Assicurato | Famiglia | Azienda | Libero | Appunti | Agenda | Esci | AO

VISIONE FOLGIO CASSA

Dal: 18/04/2015 Al: 18/06/2015 Cerca CSV

Filtra Per: Compagnia

Compagnia: Seleziona compagnia

Numero	Riga FC	Ramo	Polizza	Contrante	Sottotipo	Cai	Premio Incassato	Provv. Agenzia	Produttore	Provv. Produttore	For	Sub-Produttore	Provv. Sub
201575	1	Multirischi 05	10050061055	FAGGIOLI MAURIZIO	AP		0,00	0,00	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	2	Multirischi 05	10050060813	PINCIAROLI STEFANO	QR		664,00	152,08	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	3	RC Auto	10060044978	S.H. SIK DI MANCINELLE C.	QF		395,00	41,07	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	4	RC Auto	10060047082	GIUNTINI GIOVANNA	QF		266,00	23,35	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	5	RC Auto	10060045083	MONTESPORT MONTESPERTOLI	QF		685,00	62,62	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	6	Infurtuni e Mala...	10070040463	MONTESPORT MONTESPERTOLI	QF		71,00	19,39	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	7	RC Auto	10060045104	POLISANO CARMELO	QF		344,00	35,76	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	8	Multirischi 05	10050061052	MAEP S.R.L.	NP		1.260,00	288,66	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	9	RC Auto	10060047164	ANDREI HANUELA	QF		259,00	24,73	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	10	Infurtuni e Mala...	10070040682	SPENILLO GIUSEPPINA	NP		574,00	156,80	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	11	Multirischi 05	10050060816	MONCIATTI DANIELE	QR		503,00	115,35	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	12	Infurtuni e Mala...	10070040612	A.A.S. ASS.NE ASS.ZA DISABILI	QF		105,00	28,68	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	13	Multirischi 05	10050061036	PINCIAROLI ANTONIO NAZARENO	NP		60,00	13,90	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201575	14	Multirischi 05	10050061035	ANDREI LUCIANO	NP		177,00	40,73	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201576	1	Multirischi 05	10050000745	BIMAS TR LIQUIDAZIONE	QR		465,00	91,29	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201576	2	RC Auto	10060046050	BINI OLIVIA	QR		696,00	60,56	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		
201576	3	Multirischi 05	10050060814	TIPILTOGRAFIA GACCIONE DI RONGHI ...	QR		1.175,00	269,51	A000458967	0,00	<input type="checkbox"/>		

Pagina 1 di 13 Record 1 - 40 di 509

Totale Premi: 158.817,56 Totale Provvigioni: 19.560,16 Totale Provv. Passive: 1.222,49
Righe: 509 Saldo: 139.012,80 Rimessa: 116.772,66 Totale Partite Varie: 244,60

Dal menù in oggetto è possibile **visualizzare i fogli cassa di un determinato periodo** per singola agenzia

ed **esportare tutti i dati** presenti, comprese le colonne relative alle partite di danno in formato excel.

Organizzazione: Polizze nuove e annullate nel periodo

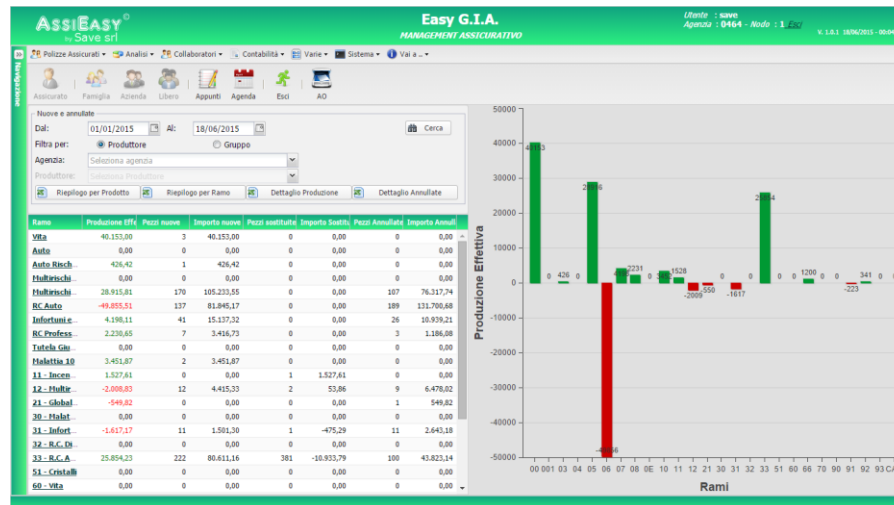
Produce un elaborato che indica:

- ✓ la nuova produzione,
- ✓ la differenza di premi su polizze sostituite
- ✓ i contratti annullati in un determinato periodo di tempo

Viene visualizzato un grafico riportante **l'incremento/decremento per ramo**.

Vengono prodotti i seguenti tabulati:

- ✓ Dettaglio produzione
- ✓ Dettaglio annullate
- ✓ Riepilogo per ramo
- ✓ Riepilogo per prodotto



Evidenzia automaticamente i titoli nell'imminente scadenza (15 giorni), ma in realtà viene utilizzato per gestire le **giacenze di un determinato periodo inserendo data inizio e data fine**.

Attivando il controllo «Nuova produzione», ci si può concentrare sulle giacenze di tipo nuova produzione o sostituzione e verificare la posizione.



L'inserimento di una nota sulla singola giacenza permette di organizzare chiamate di sollecito

E' possibile stampare il carico in excel e verificarlo massivamente.

Vengono estratte e raggruppate le scadenze del periodo per singolo cliente. Di queste scadenze è possibile inviare **lettera**, **mail** o **sms personalizzati** in base alle esigenze di agenzia.



Le scadenze possono anche essere raggruppate per destinatario comune e inviate ad un indirizzo diverso da quello della contraenza. E' possibile diversificare l'invio di lettere, mail e sms per diverso collaboratore o per un raggruppamento di tipo commerciale da Voi stabilito.

Permette di verificare se vale la pena o meno rivedere il contratto ante scadenza.

Per ogni polizza, si può decretare cosa fare per quella scadenza:

- non modificare il contratto,
- contattare il cliente,
- sostituire il contratto in base alle informazioni già acquisite dal cliente precedentemente...
- **Proporgli un prodotto legato ai suoi fabbisogni**

Le situazioni di contatto, attraverso la generazione automatica, possono essere gestite tramite **un'azione di Marketing.**



AMMINISTRAZIONE

Per stare tranquilli e togliersi le ansie dell'attività economica dell'impresa agenzia, occorre gestirne l'amministrazione.



Dalla quadratura assicurativa, passando per la conoscenza dei costi e ricavi, all'eventuale passaggio di queste informazioni al vostro commercialista

Ci sono ancora molte gestioni da far vedere, ma il tempo ci è tiranno.

Qualora vi interessi approfondire, possiamo installarVi gratuitamente AssiEasy in test presso la Vostra struttura per 15 giorni con i Vostri archivi **Uniqa**, basta contattarci!

15
giorni

Assicurazione 

© 2015 ASSI EASY

Prezzo contenuto e chiaro, nessuna differenza di prezzo per numero utenti, valore portafoglio o numero compagnie caricate



La vostra convenzione:

Acquisto una-tantum gestionale AssiEasy G.I.A. (per singola agenzia)	Canone Annuo di Help Desk AssiEasy GIA		
	Opzione con contratto Triennale in alternativa all' Annuale	Opzione con contratto Annuale in alternativa al Triennale	Anni successivi (con adeguamento ISTAT post stipula)
€ . 696,72 + IVA = € 850,00	€ . 327,86 + IVA = € 400,00	€ . 557,37 + IVA = € 680,00	€ . 286,88 + IVA = € 350,00

Affiancamento e/o Formazione di una nostra risorsa *presso la sede dell'agenzia*

- 2 giornate formative consecutive senza ulteriori costi (16 ore)

€ . 900,00 (€ . 737,70 + IVA)



Il costo è **omnicomprensivo** di trasporto, vitto, alloggio del formatore, indipendentemente dall'ubicazione dell'agenzia.

Pensate solo a quanto potete risparmiare solo se inviate avvisi e informative via mail invece di inviare lettere!!!!

Ma soprattutto il **guadagno** più importante che avete è quello che d'ora innanzi i dati sono

VOSTRI !!!





Mettiamo a disposizione documentazione e flussi per l'esportazione di AssiEasy ad altri gestionali



**Un utile gadget attende i nostri
clienti e gli interessati ad AssiEasy
presso il nostro banco**

SAVE



Grazie dell'attenzione

Per qualsiasi informazione contattare:

Giuseppe Viola

SAVE srl

Corso Repubblica 48

15057 Tortona

P IVA 02347040061

Cellulare 348 – 2883556

Mail giuseppe.viola@save-srl.it

SAVE
SAVE