



Mart³

**L'AVANGUARDIA NEI PORTALI DI DISTRIBUZIONE
PER GLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI**



TECHNOLOGY
MAKE POSSIBILITIES



ORGANIZATION
MAKE ACTIONS



KNOWLEDGE
MAKE SOLUTIONS



Previnet[®]
Outsourcing solutions

outsourcing solutions per la previdenza,
le assicurazioni e la finanza



6 BLUEPRINT

01

RELATIONSHIP

La costruzione di una relazione continua ed efficace tra marketing, underwriter ed intermediari è oggi un fattore distintivo almeno quanto l'innovazione di prodotto. Un nuovo approccio che richiede strumenti adeguati.

02

MOBILITY

L'attività degli intermediari è oggi effettuata prevalentemente in mobilità secondo modalità distribuite e maggiormente dinamiche. Tablet e smartphone sono diventati strumenti di uso comune per la razionalizzazione di tali azioni di marketing.

03

COMMUNITY

Trasformare la comunicazione a senso unico in un processo bidirezionale attraverso l'ingaggio continuo delle forze vendita e la creazione di un senso di community.

04

DIGITAL

Combinare modalità avanzate di interazione per costruire processi digitali di intermediazione in real time: quick quotation, pagamenti elettronici, carta di credito, firme digitali, dematerializzazione.

05

EDUCATION

I fattori comunicazione, training e cultura rappresentano componenti determinanti per il successo di prodotto. Distinguersi facendo leva sulle tecniche di interazione reticolari quali spazi di e-training, video, pillole di education e formule di cooperazione tra gli attori

06

PROFITABILITY

L'approccio di collaborazione della rete e l'organizzazione delle forze vendita, si completano efficacemente agendo sul monitor e sul controllo della redditività e dei budget su tutta la gerarchia di distribuzione.

MART³

COSA E'

Un Portale per collegare in maniera uniforme e coordinata gli obiettivi di marketing della Compagnia alle esigenze ad alto valore aggiunto della rete di intermediari.

Le roadmap delle imprese assicurative prevedono di lanciare iniziative ed investimenti per colmare il gap tecnologico e comunicativo oggi presente nelle interazioni tra clienti e intermediari. Mart³ costituisce un punto di accesso univoco nell'offrire alla rete e all'impresa una gamma di tool e servizi per la gestione delle attività di content management, di customer relationship management, di underwriting e collocamento assicurativo, di controllo di gestione e profittabilità delle vendite. Un portale quindi a tutto tondo a servizio delle esigenze di comunicazione ed education da parte della Compagnia verso la rete di intermediari, a supporto dell'e-learning e della formazione del personale stesso di vendita e per fornire al collocatore strumenti agili ed efficaci di quick quotation, profilazione del cliente, pre e post vendita.

“ In Mart³ ho trovato lo strumento ideale per trasformare gradualmente la relazione con la mia rete, per governare i miei dati e le azioni di marketing mantenendo pieno controllo dei risultati. Il senso di community creato, le interconnessioni rafforzate ed il riconoscimento dello stile di Compagnia sono diventati oggi fattori distintivi nel mercato assicurativo. ”

COLLABORATION TOOL

Ingaggiare una relazione biunivoca, evoluta e continuativa tra ufficio vendite, underwriter, reti di intermediari (broker, agenti e promotori) per orchestrare azioni coordinate e strategiche di marketing: creazione, diffusione capillare e crescita del valore aziendale.

SUITE COMPLETA

L'insieme delle componenti costitutive di Mart³ copre le molteplici esigenze distributive e gestionali in termini di: contenuti di education, strumenti di profilazione, modellazione e quotazione, servizi integrati con il back-office ed erogati su piattaforme mobile, capacità di data analytics.



Mobile

Activities & Budget



Control



i18N



Quick Quotation

Contact Center



E-Learning



Geo Marketing



Workflow

LE COMPONENTI

CMS



Sales Info

Contacts



Meeting and Calls



Targeting Profiling



Data Analytics



Issuance



Compare Products

MART3

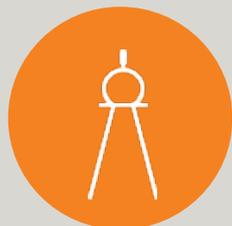
Direct Marketing

7 FOR SELLING



MOBILE

Nessun strumento è ideale quanto un tablet per trasformare e semplificare le interazioni con il cliente in attività agili e immediate, sia in fase di profilazione, che di quotazione, che di dematerializzazione della documentazione e delle firme. Mart³ potenzia tali servizi mediante app native iOS e Android.



PROFILING TARGETING

Mart³ attraverso un sistema esperto interpreta face to face le esigenze assicurative di un prospect. I bisogni assicurativi vengono identificati attraverso la compilazione di un check-up, in modo da indirizzare i clienti verso l'offerta più appropriata.



QUICK QUOTATION

Preventivi in 3 click per avere un feedback immediato ed interattivo della configurazione di prodotto. Quotare è possibile anche in forma giocosa e con appeal.



ISSUANCE

Con Mart³ i processi di emissione sono completamente automatizzati, paperless e real time sul portafoglio: tutta la catena di attori agisce in collaborazione con strumenti diversi per diminuire al massimo i ricicli, le manualità e le inefficienze.



COMPARE PRODUCTS

La comparazione ormai è uno stile di vita emergente. Mart³ include un motore evoluto di comparazione di prodotti assicurativi per ottimizzare la scelta di pricing e offerta.



WORKFLOW

La pipeline di vendita e post vendita è spesso articolata e comprende molteplici attori: in Mart³ le attività di autorizzazione, verifica, raccolta documentazione, sovrappremi... sono configurabili interattivamente tramite workflow.



DIRECT MARKETING

L'interazione tra intermediario e cliente può trasformarsi in Mart³ secondo la tendenza degli acquisti online, reindirizzando alcune fasi - pagamenti, documentazione, firme - su WEB e MOBILE e rafforzando la relazione in momenti di consulenza face to face o tramite call center.

7 FOR ORGANIZATION



ACTIVITIES & BUDGET CONTROL

Questa componente permette di definire gli obiettivi di budget e redditività di ogni singola entità della rete, di tracciare l'andamento delle vendite e dei prospect e di effettuare il monitoraggio costante dei trend sul portafoglio.



CMS SALES INFO

Gestire al meglio le comunicazioni degli eventi, le novità di prodotto, il forum e le strategie commerciali attraverso una modalità collaborativa con la rete, in una sezione dedicata di Mart³.



CONTACT MEETING AND CALL

Il CRM, la gestione dei contatti e degli appuntamenti integrati ai dati tecnici di portafoglio consentono alla Compagnia e alla rete di avere una visione complessiva customer-centric.



DATA ANALYTICS

Dashboard, analisi dei dati di portafoglio, reportistiche sofisticate di business intelligence, analisi geo referenziate sono strumenti indispensabili per avere il controllo continuo della redditività.



E-LEARNING

Mart³ è dotato di una piattaforma di e-learning per fornire pillole informative multimediali di marketing e di prodotto alla rete distributiva nonché di sopperire agli obblighi formativi regolamentari.



GEO MARKETING

Nel mercato corporate la capacità di integrare dati societari, di bilancio e di rischio, anche provenienti da provider esterni, in una forma geo referenziata consente analisi e campagne di vendita puntuali ed efficaci.

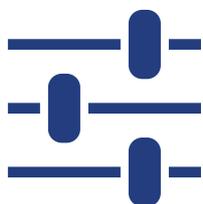
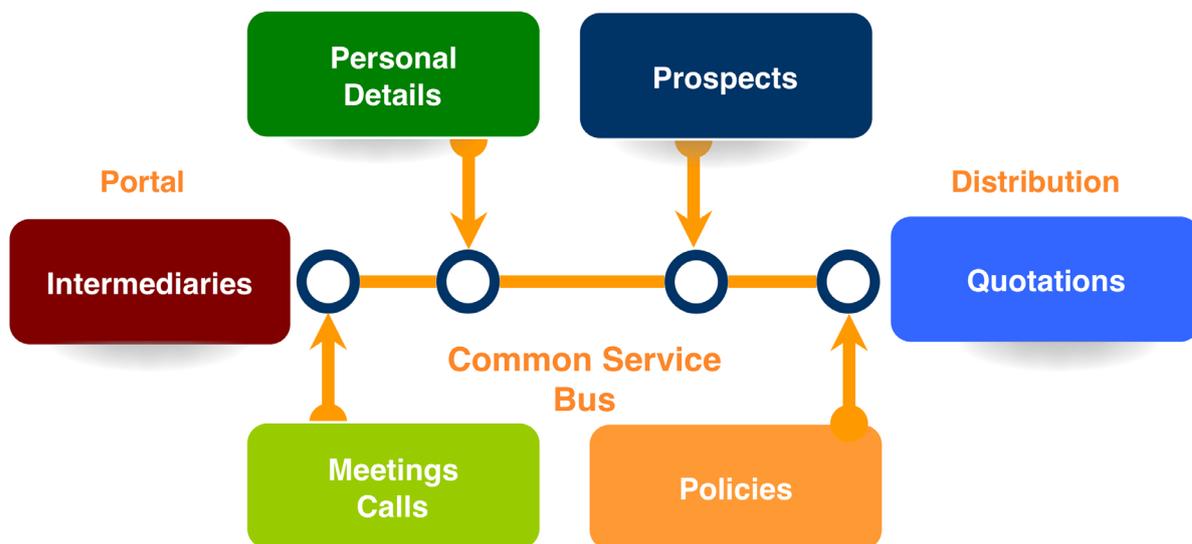


CONTACT CENTER

Possibilità di segmentare i processi di vendita su vari canali e di mantenerne omogeneità di gestione: ingaggio e quotazione tramite call center e chiusura del contratto con l'intermediario.

ADDED VALUE

Con Mart³ si riescono ad armonizzare esigenze di distribuzione anche contrapposte, situazioni di multicanalità e reti molto complesse e disomogenee.



MARKETING

Lo staff di marketing opera su Mart³ i presidi di organizzazione, collaborazione e controllo della rete, con capacità di reazione rapida verso nuove campagne ed azioni di vendita.



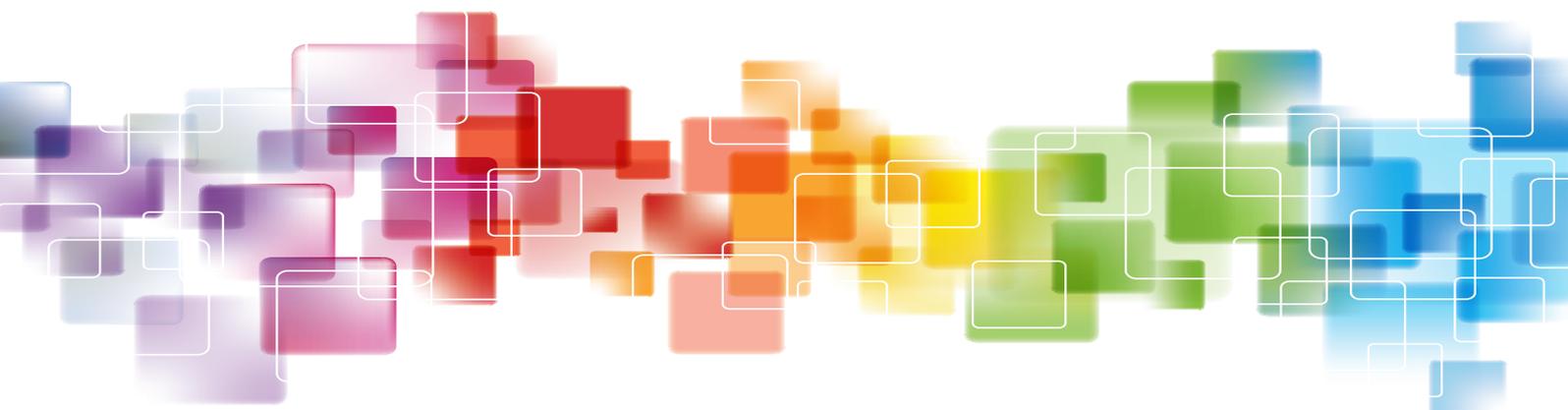
BACKOFFICE

Lo staff di backoffice gestisce su Mart³ le pipeline di quotazioni e contratti, i relativi workflow in un unico focal point mantenendo un contatto diretto e continuo con la rete.



INTERMEDIARI

Ogni nodo dell'intermediario è costantemente connesso, aggiornato e può operare in autonomia e con immediatezza tenendo sotto controllo la profittabilità.



CLOUD BASED

Mart³ non necessita di alcuna installazione locale né di particolari dotazioni tecnologiche.

Mart³ opera come un servizio in private cloud ospitato presso datacenter in alta affidabilità, full redundant, dotati di capacità di bilanciamento dei carichi, disaster recovery e certificati secondo le norme ISO27001 per la sicurezza.



PAY AS YOU GROW

Una struttura di fee variabile per evitare costi di startup ad alto impatto.

La logica di pricing SaaS è orientata alla completa variabilità senza costi fissi di licenza per stimolare il lancio di new business in forma prototipale, sperimentazione di prodotti innovativi.

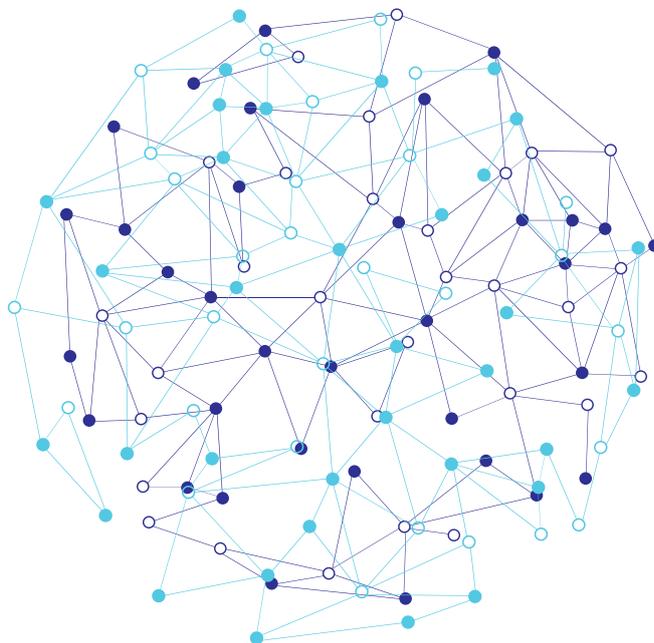
Agganciare l'innovazione, portare avanguardia tecnologica nella propria rete, incorporarla agilmente nell'ecosistema esistente massimizzando il ritorno di investimento e sgravandosi dei costi infrastrutturali, di progetto e startup.

Caratteristiche tecnologiche:

- Architettura: SOA based WS / Rest
- Tecnologia: full J2EE
- Presentation: web 2.0 oriented
- Business logic: Java Rule Engine
- CMS
- Persistence Model : JPA / EJB
- DBMRS: relazionale + BI
- Data Analytics + Edoc
- Mobile nativo iOS + Android
- CRM

MART³ QUANDO

Il portale per broker, reti di promotori, reti di agenti e subagenti, underwriting agency, agenzie multimandatari, reti multilevel, outbound marketing, distributori informali...



“ *... sale more and better!* ”

- Divulgare **contenuti** verso gli intermediari
- Mantenere un'informazione **continua** ed aggiornata
- Stimolare la percezione di **appeal** per gli intermediari
- Semplicità ed **immediatezza** di presentazione
- Tenere il **budget** sotto controllo
- Monitorare l'**evoluzione** del business
- Orchestrare **azioni** di vendita
- Accorciare e semplificare la **pipeline** di underwriting
- Interfacce **mobile** responsive
- Eliminare **manualità** e documentazione cartacea
- Estensione al **face to face**
- Apertura al **direct marketing**

PERCHE' MART³

Alcuni casi di applicazioni di successo a testimonianza delle creazione di valore apportata con l'introduzione di Mart³.

HEALTHCARE

Mart³ è applicato alla distribuzione di prodotti multirischio malattia, infortuni ed assistenza, combinabili a piacere, con completa digitalizzazione della documentazione sanitaria, delle denunce di sinistro e pagamenti con carta di credito.

PROTECTION

Mart³ è applicato a prodotti protection caratterizzati da una elevata numerosità di broker da uniformare, con intenso scambio di documentazione tecnica e sanitaria gestita in collaborazione su diversi livelli di autorizzazione di Compagnia e del riassicuratore.

UNDERWRITING AGENCY

Mart³ è applicato in modalità multicompany, a casi di MGA per la distribuzione direzionale su clientela corporate.

ULM SU RETI PROMOTORI

Mart³ è applicato su reti multilivello di promotori finanziario e assicurativi, agevolando l'aggiornamento continuo delle informazioni sui sottostanti finanziari integrando i dati informativi provenienti da provider e fornendo alla rete strumenti di modellazione e di profiling della clientela.

BROKER PLURIMANDATARI

Mart³ è applicato su contesti di collaborazione tra mandati A con A operando comparazioni di prodotto tra offerte di diverse compagnie e analisi di best offer.



TRY & BUY MART³

COME ATTIVARE MART³



Con un progetto prototipale: per rimodellare la strategia innovativa di marketing su un nuovo potenziale canale distributivo.



Contattaci per una demo



Via Forlanini 24

31022 Preganziol TV Italy

++39 +422 1745111

info@previnet.it



Previnet[®]
Outsourcing solutions



outsourcing solutions per la previdenza,
le assicurazioni e la finanza

