

QUIXA/L' A.D. GIUSEPPE DOSI

Arrivano i francesi e puntano subito al 10%

■ Un consulente assicurativo personale per ogni cliente. È questa la formula commerciale adottata da Quixa, la compagnia telefonica e online che fa capo al gruppo francese Axa appena sbarcata in Italia: «Vogliamo raggiungere una raccolta premi di circa 120-130 milioni in 5 anni e una quota di mercato del 10% nel segmento delle compagnie dirette» annuncia a *Economy* l'a.d. Giuseppe Dosi (foto).

Che cosa intende con la definizione di «consulente assicurativo personale»?

Chi si rivolge alla nostra compagnia viene assistito da uno specialista in tutte le fasi che precedono e che seguono la sottoscrizione della polizza, dal preventivo, alla firma del contratto sino alla gestione degli eventuali sinistri e alla liquidazione. Il cliente di Quixa, per qualsiasi problema, può dunque fare riferimento sempre a una sola persona, che conosce bene le sue esigenze.

Ma com'è possibile lavorando al telefono o su internet?

Tutti i consulenti Quixa lavorano presso la nostra sede di Milano e comunicano con i clienti attraverso internet o al telefono. Si tratta però di dipendenti con un profilo molto diverso da quello degli operatori dei call center. Sono consulenti con un grado di istruzione medio-alto, per lo più laureati, e che hanno già maturato una certa conoscenza del settore assicurativo.

Come i tradizionali agenti?

Creando la figura del consulente personalizzato, abbiamo cercato di instaurare un rapporto molto stretto con la clientela, come avviene nelle tradizionali agenzie.

Come è stato il debutto di Quixa sul mercato italiano?

Direi buono. Abbiamo già perfezionato qualche migliaio di polizze e superato gli obiettivi 2008.



ROBERTO PROSDOCIM