

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**

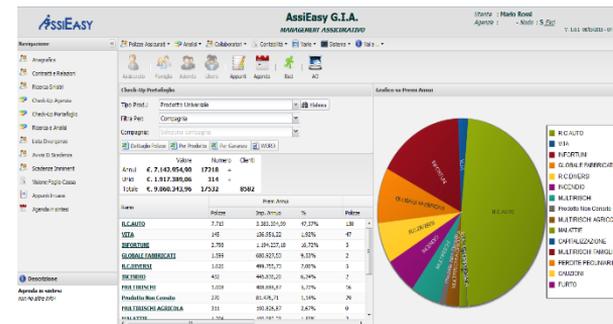


**SAVE** è una società che studia, analizza e realizza soluzioni organizzative, gestionali **esclusivamente nel mondo assicurativo.**

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**



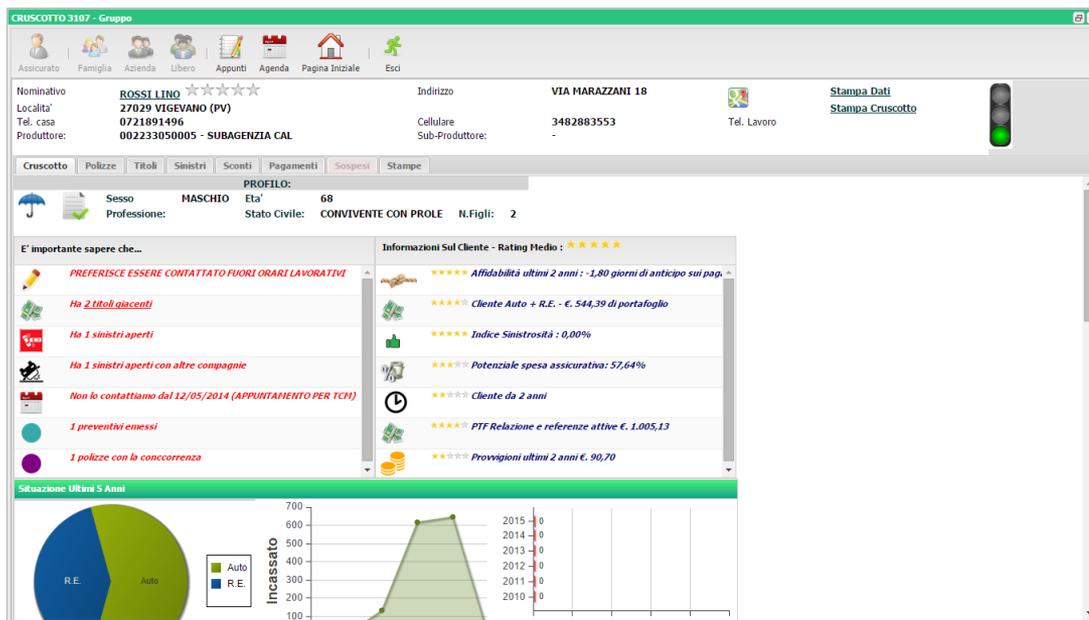
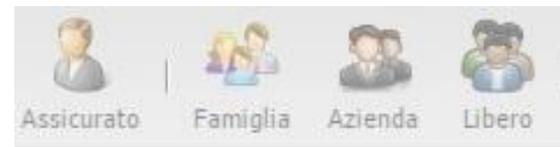
L'Agenzia del futuro, dovrà essere un'organizzazione tesa a creare uno stretto **legame con il proprio cliente al punto di coccolarselo.**

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   | € 239.969,57 | € 57.295,33  | 34      | 31   | 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      | 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*

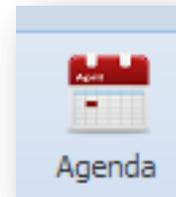


AssiEasy, offre la possibilità di gestire documenti scansionati, abbinandoli a anagrafiche, polizze, incassi, sinistri, polizze concorrenza e documenti contabili con estrema facilità.

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

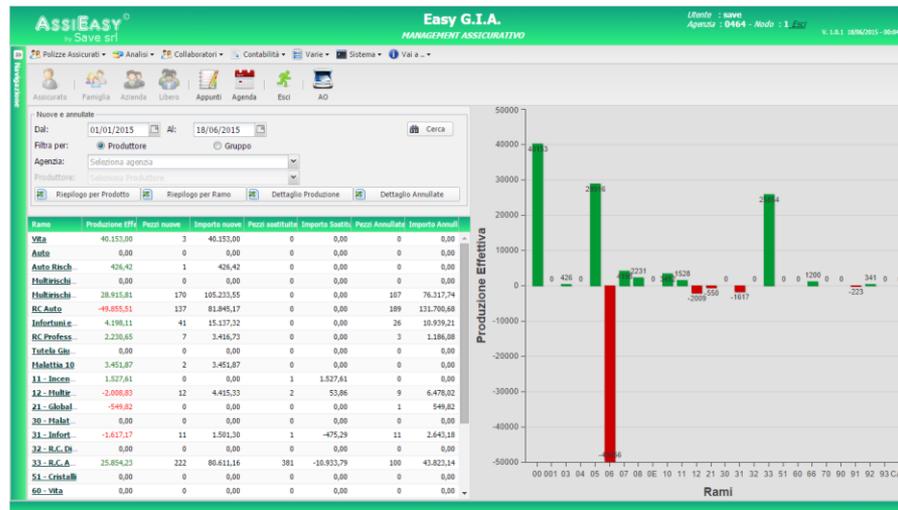
Produce un elaborato che indica:

- ✓ 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 S.p.A. - PIAZZA...

**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.<br>(per singola agenzia) | Canone Annuo di Help Desk AssiEasy GIA                                    |   |   |
|---|---|---|---|
|   | Opzione con contratto <b>Triennale</b> in alternativa all' <b>Annuale</b> | Opzione con contratto <b>Annuale</b> in alternativa al <b>Triennale</b> | <b>Anni successivi</b> (con adeguamento ISTAT post stipula) |
| € . 696,72 + IVA =<br><b>€ 850,00</b>                                   | € . 327,86 + IVA =<br><b>€ 400,00</b>                                     | € . 557,37 + IVA =<br><b>€ 680,00</b>                                   | € . 286,88 + IVA =<br><b>€ 350,00</b>                       |

## 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 !!!**



# E se non vuoi più bene ad AssiEasy .....



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](mailto:giuseppe.viola@save-srl.it)

**SAVE**  
SAVE