

## AmTrust Europe Italia: dopo un 2015 di riorganizzazione, il 2016 sarà l'anno dello sviluppo commerciale

**29/12/2015**

Dopo un 2015 dedicato alla riorganizzazione strutturale ed organica (da sette dipendenti a 130 *“forze organiche totalmente operative”*, con ulteriori prospettive di incremento), il 2016 di **AmTrust Europe** in Italia sarà l'anno dello sviluppo commerciale e della diversificazione del portafoglio. **Marco Contini**, consulente generale del CEO della rappresentanza generale per l'Italia di AmTrust Europe, **spiega attraverso LinkedIn** alcune delle prossime linee guida della compagnia leader nel mercato assicurativo italiano della *“Medical Malpractice”*.

Il principale obiettivo del 2016, fermo restando il mantenimento dell'attuale quota nel segmento MedMal, sarà quindi incentrato nella diversificazione del portafoglio nel ramo Danni (Rc Auto esclusa), occupando la scena del mercato assicurativo *“nei rami Infortuni e Malattia, negli Employee Benefits, nel Motor, nelle Cauzioni, nella Tutela Legale, nelle Estensioni di Garanzia ed in altre redditizie nicchie di mercato, secondo la filosofia della capogruppo americana”*.

All'aumento e alla diversificazione del portafoglio – scrive Contini – *“andrà di pari passo la strutturazione della Direzione Sinistri”*, che dal prossimo 1° gennaio *“avrà assorbito in toto – attraverso un complesso processo di internalizzazione ad oggi terminato con successo – quella che era fino a poco tempo fa la società esterna (pur posseduta al 100% dalla Amtrust) che non sarà più solo composta da esperti liquidatori MedMal ma anche da altri “Specialist” nei settori di business”* che saranno oggetto della diversificazione di portafoglio.

Obiettivo della compagnia sarà quello della gestione in-house di tutti i sinistri *“secondo la scelta organizzativa che la migliore gestione per qualità, velocità e soddisfazione del cliente sia quella interna”*.

Da gennaio 2016, segnala ancora Contini, sarà inoltre operativo un nuovo network di periti e carrozzerie convenzionate, operante a livello nazionale, con il quale Amtrust Europe ha stretto un accordo *“per rendere migliore e più vicina al cliente la gestione dei Danni CVT su cui vuole puntare ancora”*.

Sarà poi migliorata l'interfaccia con la clientela esterna – soprattutto retail – *“e verrà creata e resa operativa a breve una struttura commerciale attraverso reti agenziali che avrà il compito, sul territorio, di presidiare tutte le aree territoriali con account macro-regionali per aumentare la forza di penetrazione e di vendita dei nuovi prodotti che saranno resi disponibili nel 2016”*.

Per Amtrust Europe in Italia, evidenzia Contini, si tratta di uno sforzo organizzativo *“che se nel 2015 ha visto la creazione della macchina interna, avrà la sua concreta esternalizzazione e messa in produzione nel 2016 con un obiettivo di sviluppo molto ambizioso”*.

Nella assicurazione non obbligatoria *“una migliore gestione dei sinistri (per velocità e qualità di trattazione) – sottolinea Contini – e una maggiore qualità di approccio al Cliente in termini di Servizio saranno i fattori che, per chi li saprà interpretare e realizzare, daranno i risultati migliori, in termini di Utili e di ritorni”*.

*“Si vincerà sulla migliore qualità del servizio e sull'approccio proattivo con il cliente – conclude Contini – oltre che con una migliore e sempre più definita applicazione delle nuove tecnologie alla classica metodologia di vendita assicurativa”*.