



In primo piano gli interessi del cliente

GOLDEN INSURANCE

È UNA DELLE POCHE AGENZIE
ASSICURATIVE PLURIMANDATO

Golden Insurance sas

Via Nino Bixio, 19 – Vicenza

Tel. 0444 566094

Fax 0444 283238

www.goldeninsurance.it

E-mail: info@goldeninsurance.it

In una società che corre sempre più veloce e nella quale sembrano spesso diminuire le certezze, affidarsi ad una buona agenzia di assicurazioni, al di là degli obblighi di legge, rappresenta una garanzia per tutelare i propri interessi e la propria vita da spiacevoli imprevisti.

Ma orientarsi in un settore che appare spesso complicato per trovare le soluzioni più adatte alle proprie esigenze può sembrare difficile: ne parliamo con Iduino Santoni, fondatore di Golden Insurance.

Nata a Vicenza nel 2000, l'agenzia fornisce un capillare servizio di assistenza e consulenza diretta ai privati, ai professionisti e alle aziende. Santoni definisce la società di assicurazioni di cui è amministratore uno



A sinistra
Iduino Santoni

Sotto
Lo staff di
Golden Insurance



studio associato più che una semplice compagnia; Golden Insurance ha infatti la particolarità di essere una delle poche agenzie plurimandato sorte a seguito della legge Bersani del 2008, che ha eliminato l'esclusività tra compagnie e mandatarî: «Purtroppo, tolti i vincoli di legge, la stragrande maggioranza delle agenzie ha ceduto alle lusinghe delle compagnie di riferimento e in cambio di favori economici ha rinunciato a prendere altri mandati». Ma Santoni, ex olimpionico nella specialità canoa, è uno che di sfide se ne intende e ha deciso di rischiare facendo una scelta più coraggiosa: «Noi abbiamo messo in primo piano gli interessi del cliente: Golden Insurance ha accettato altri quattro mandati di compagnie specialistiche mettendole in competizione tra loro in modo da migliorare le loro proposte».

Come nasce dunque la decisione di creare una società di questo tipo? «Nove anni fa ho deciso di fondere il mio portafoglio clienti con quello della Lloyd Italcio di Vicenza. Ho accettato l'esclusività ma avevo già l'idea di muovermi su più canali di vendita per avere un'offerta più competitiva. Poi con la legge Bersani si è presentata l'occasione giusta. Contestualmente, tramite l'accordo Toro-Consel, lo studio ha poi aggiunto ai suoi servizi la possibilità di finanziare le polizze tramite il credito al consumo e le carte di credito personalizzate, che consentono ai clienti di rateizzare i costi».

Golden Insurance poi, a differenza della maggior parte delle agenzie, oltre al suo amministratore vanta un team competente di professionisti che si sono associati ed integrati alla filosofia dell'azienda: Mauro Consoli, Bruno Cocchio, Mario Arru, Lorenzo Crestale, Guido Marchetti e Simonetta Cogoni. Le sedi distaccate di Schio, Camisano e Chiampo sono poi gestite rispettivamente da Marco Rossetti, Girolamo Crestonaro e Paolo Vallisari.

Lo studio è in grado di venire incontro alle necessità del cliente non solo attraverso soluzioni su misura ma anche con un'affidabile attività di consulenza: «Noi lavoriamo molto sulla preven-

zione. La nostra priorità consiste soprattutto nella stipula di polizze chiare e in linea con le esigenze e richieste del cliente». Vengono quindi individuate le polizze più adatte ai singoli casi e in grado di dare le garanzie migliori. Vediamo alcuni esempi: «Un cavallo di battaglia della nostra politica è la polizza "Torto e Ragione", una garanzia introdotta nella RC Auto che consente al cliente di essere pagato anche in caso di sinistro a torto. La tutela legale proposta da Golden Insurance tramite la UCA assicurazione permette gli poi di scegliersi il proprio legale a differenza delle garanzie inserite direttamente nelle coperture RC Auto».

Come sta cambiando il mercato delle assicurazioni? «Credo sia utile fare qualche osservazione sulle compagnie online. Il risparmio da loro proposto sulle polizze non deriva tanto dal taglio dei costi di gestione, che incidono meno del 10%, quanto dal fatto che sono entrate in un mercato già fatto, potendo scegliersi la tipologia di clienti statisticamente e storicamente meno sinistrosa. Ma la legge sul risarcimento diretto del 2007 (che obbliga la compagnia del danneggiato a risarcire il proprio cliente rivalendosi sulla controparte) ha evidenziato le loro pecche gestionali oltre alla mancanza di filtraggio e prevenzione in fase di apertura dei sinistri. Visto che le tariffe proposte si stanno allineando a quelle delle agenzie tradizionali, sarà la qualità del servizio fare la differenza».

di Sara Voltan *per Publiadige* - ph. Zanettin