

Nobis: l'importanza dei servizi assicurativi dopo il Covid

di [Marco Castelli](#)

L'importanza sempre maggiore dei servizi assicurativi dopo l'avvento del Coronavirus: abbiamo parlato di questo tema con Alberto Di Tanno, presidente di Nobis Assicurazioni.

In un mondo che dopo l'avvento del Covid è molto cambiato, e non solo per quel che concerne la mobilità, poter usufruire di **servizi assicurativi** che tutelano l'investimento compiuto sull'auto è di fondamentale importanza. Sia per il cliente, che sia privato o azienda, sia per il concessionario.



Abbiamo affrontato questo tema con Alberto Di Tanno, presidente di Nobis Assicurazioni. Di sicuro in un momento di grande incertezza, spiega subito il manager, *"c'è maggiore sensibilità per tutti quei prodotti che rasserenano sul futuro"*.

Approfondisci: [la nostra intervista a Alberto Di Tanno sulla ripartenza dei dealer dopo il lockdown](#)

I PRODOTTI DI NOBIS ASSICURAZIONI

Nobis Assicurazioni è una Compagnia, nata nel 2017 dalla fusione con Filo diretto Assicurazioni, che può vantare un'esperienza trentennale nell'assistenza e uno specifico know how nell'automotive e nel Fleet Insurance, alla quale nel 2019 si è aggiunta per acquisizione Nobis Vita.



"Nobis Assicurazioni ha una caratteristica peculiare – spiega di Tanno – quella di conoscere bene il mondo automotive e il cliente: dopo il Covid abbiamo subito realizzato un prodotto, denominato 'Acquisto sereno', che è a disposizione non solo del Gruppo Intergea (del quale Di Tanno è presidente e ad, ndr.) ma anche di altri centinaia di concessionari e banche che distribuiscono prodotti assicurativi. Nella sostanza, attraverso questo servizio, andiamo a tutelare la scelta del cliente, mettendolo in condizione di essere sereno e tranquillo, qualunque cosa accada. Se l'acquirente dell'auto, ad esempio, perde il lavoro o ha un problema di salute, infatti, il suo investimento viene rimborsato, portando vantaggi anche al dealer in termini di fidelizzazione".

In questo momento così delicato, è fondamentale anche lo sviluppo di servizi assicurativi pensati ad hoc per il mondo delle **flotte**. *"Ad esempio, abbiamo pensato un prodotto che consente al cliente di pagare il noleggio a breve termine esclusivamente se non piove. Per quanto riguarda il noleggio a lungo termine, abbiamo invece sviluppato prodotti ad hoc che rasserenano il cliente, garantendogli, in caso di imprevisti, di poter restituire la vettura senza penali (che verranno pagate dalla società di assicurazione)"*.

Leggi anche: [cosa cambierà nelle flotte aziendali dopo il Covid? La nostra survey](#)

IL FUTURO

Quali saranno i servizi assicurativi più richiesti in futuro? Secondo Di Tanno, molto dipenderà dalla situazione sanitaria. *"Una cosa che rimarrà nel tempo è la consapevolezza che nulla è certo, che possono capitare fatti imprevedibili"* afferma il manager.

"Noi lavoreremo al fianco dei concessionari e delle captive delle Case auto, che hanno necessità di prodotti ad hoc al passo con il mercato. Di certo molto potrà essere fatto in termini innovativi se ci sarà una rottamazione". Focus anche sulla nuova mobilità, con *"prodotti per la tutela della mobilità elettrica, che incute ancora timore nei clienti"*.