

Cloud Care acquisisce Quale.it: l'assicurazione online cambia paradigma

Roma, 18/03/2019

Il giorno **18 marzo**, è stato perfezionato l'accordo per l'acquisizione del portale **Quale.it (Daina Finance Ltd)** da parte di **Cloud Care Srl**, con l'approvazione della FCA (*Financial Conduct Authority*, l'ente britannico di regolazione del mercato finanziario). Il portale specializzato nel confronto online di preventivi per le assicurazioni e il Coverholder Lloyd's viene acquisito al 100% da Cloud Care, che già presidia il mercato RC online con il portale [ComparaSemplice.it](#)

Nello stile Cloud Care, l'operazione ha sorpreso il mercato avvenendo in controtendenza: in tempo di fuga dalla Brexit, un'azienda italiana è andata a fare acquisti in territorio UK. L'apporto tecnologico e di ottimizzazione dei processi che caratterizza Cloud Care rinforza Quale.it attraverso un piano ibrido (digitale più agenti fisici) che valorizza il ruolo dell'agente nella experience del cliente assicurativo. Il mercato assicurativo italiano dell'RC Auto, infatti, rappresenta un'anomalia in Europa, dato che per oltre il 90% dei casi gli italiani preferiscono assicurarsi con un agente fisico, anche dopo aver confrontato on line le polizze auto o altri rami.

*"Il customer journey dell'assicurato italiano – dichiara **Andrea Conte**, CEO e Founder di Cloud Care - rispecchia la nostra cultura: intrigati dalla tecnologia, ma pronti a dare fiducia solo alla persona. Si inizia con il preventivo online, ma si stipula in agenzia."*

"Il matrimonio tra Cloud Care e Quale.it – continua Conte - si basa su un modello Ibrido (on line + off line) che prende il meglio da entrambe le esperienze, calandole nell'articolata realtà italiana, per portare innovazione e crescita. Contiamo di replicare gli stessi successi, che questo modello ibrido ci hanno favorito nei segmenti Energia e TLC."

La strategia di sviluppo Quale.it firmata Cloud Care

L'assicurazione online, in Italia, non è ancora decollata rispetto ai mercati più evoluti, come nel Regno Unito. L'utilità del preventivo online ha avuto principalmente l'effetto di portare una maggiore competizione sui canali offline. La fetta più rilevante del mercato assicurativo è ancora saldamente in mano alle reti di distribuzione delle agenzie fisiche. Il trust generato dal rapporto con l'agente è una discriminante fondamentale per la cultura assicurativa italiana.

La strategia di sviluppo di Quale.it ha, al proprio centro, proprio gli agenti fisici, che diventano consulenti a 360° per il risparmio della famiglia, sposando la tradizione con le tecnologie ITC cutting edge. La rete di consulenza viene potenziata con canali di contatto moderni che si sposano ai nuovi

ritmi di vita (non più inbound, ma **chat, call me back, video call**), con l'innesto d'**Intelligenza Artificiale** per migliorare la soddisfazione del cliente e tecnologie *predictive* per anticipare le esigenze del cliente, partendo da quelle di base come RCA fino agli altri rami, dove registriamo un forte ritardo rispetto al resto d'Europa.

La rete di agenti di Quale.it va a rafforzare la già consistente forza di consulenza di Cloud Care, che può contare più di 500 persone localizzate esclusivamente in Italia.

"La galassia Cloud Care, con Quale.it, si arricchisce di un tassello importante che va a completare la penetrazione del mercato assicurativo avviata con ComparaSemplice.it – conclude Andrea Conte, CEO e Founder di Cloud Care – oggi copriamo il 70% dell'offerta assicurativa italiana. L'integrazione nel Gruppo di Quale.it riprende strumenti e processi già testati e che mirano a rivoluzionare l'approccio all'offerta assicurativa online e offline unendo gli elementi tradizionali del mercato italiano a fattori digitali disruptive, che consentano al cliente il migliore confronto on line e la finalizzazione del contratto e l'assistenza post vendita, attraverso agenti fisici dotati delle migliori tecniche di contatto cliente: dalla chat con intelligenza artificiale, video call, mail e telefono integrati nel CRM vision."

Cloud Care Ufficio Stampa

Fabrizio Comerci

fabrizio.comerci@cloud-care.it

3408747837

Camilla Sestilli

camilla.sestilli@servicein.it

www.cloud-care.it/

www.quale.it

www.comparasemplice.it

www.andreaconte.it/

L'evoluzione di Quale.it

Nel 2011 Daina Finance Ltd, società finanziata dal Lord britannico **Jonathan Marland of Odstock**, lancia in Italia il portale ComparaFinanza.it: il motore di ricerca dell'assicurazione auto più economica. Negli anni si susseguono due operazioni di rebranding: nel 2013 il portale diventa ComparaMeglio.it attraverso una strategia di rebranding che prevede un importante investimento per la comunicazione above the line, dal 2018 assume il brand di **Quale.it** con la *mission* di porsi come riferimento primario dei consumatori che cercano sul web, tra le moltissime offerte disponibili sul mercato, “quale è quella giusta”.

Oggi, Quale.it è un brand forte di 1 milione di clienti e 9 milioni di euro d'investimento, sul quale vengono impiantate le soluzioni tecnologiche e di processo che hanno reso Cloud Care leader del mercato Web Sales italiano.

Chi è Lord Jonathan Marland

Parlamentare inglese della House of Lords, Jonathan Peter Marland (Baron Marland) è anche un uomo d'affari, co-fondatore del Jardine Lloyd Thompson Group plc., multinazionale operante nel campo assicurativo. La sua carriera professionale è stata affiancata dalla carriera politica nel Partito Conservatore inglese, in qualità di Ministro nel 2010 e nel 2012 e inviato del commercio estero, nel Governo di David Cameron.

Lord Marland, confidando nella profonda conoscenza del mercato italiano di Andrea Conte e delle competenze nel campo dell'innovazione di Cloud Care, continuerà a sostenere come Advisor Quale.it., insieme a Mauro Terrinoni, che ha condotto Diana Finance negli ultimi due anni.

Chi è Andrea Conte

Founder & CEO ServiceIn Srl e Cloud Care Srl

Manager e Imprenditore con 25 anni d'esperienza a livello executive in grandi Aziende, come Fastweb, Telecom Italia e Finmeccanica, in cui ha ricoperto ruoli nelle strategie, nel marketing, nelle vendite, fino a livello di general management, di amministratore delegato (controllate), direttore di divisione e membro del Comitato Direttivo.

Ha una formazione economica e tecnica (MBA e Laurea in Ingegneria Elettronica), con una specifica attitudine alla generazione di valore, attraverso la ricerca e l'implementazione di nuove opportunità di business, nel settore delle tecnologie e dei servizi innovativi (TLC, websales, TV, cloud, etc) in tutti i segmenti di mercato (Pubblica Amministrazione e Difesa, Business e Consumer).

Ha lavorato in Fastweb , dove ha seguito lo sviluppo dell'azienda dallo start-up fino alla situazione attuale (circa 3.500 dipendenti e 1,9M.€ di fatturato), ricoprendo posizioni chiave: da Direttore Regione Centro (start up dell'azienda in Italia centrale e focus anche sulla Pubblica Amministrazione) fino alla posizione di Direttore Divisione Consumer e Business e CEO di Ebismedia (IPTV)

Inoltre, grazie alla gestione di 1.6 milioni di clienti Fastweb, ha acquisito ampia esperienza nei processi di Customer Base Management su larga scala e nell'ottimizzazione dei costi di servizio (vendite, retention, up selling, CSI, cost savings).

Nel 2011 ha fondato come imprenditore ServiceIN, azienda focalizzata nell'offerta di servizi di Web Care e Web Sales ad Aziende di servizi, con cui ha supportato vari clienti tra cui: Fastweb, Eolo, Iren ed altri ancora in tale ambito. Cloud Care Srl è un'azienda a maggioranza Servicein.

Collabora con MIP – Politecnico di Milano e con il consorzio ELIS di Roma, di cui è Fellow, alla realizzazione della sezione innovazione dell'Executive MBA.