

Fabrizio Colombo Giardinelli

CONSULENZA DEDICATA PER PIANIFICARE IL TUO FUTURO

Una lunga esperienza nel settore assicurativo, poi il salto come imprenditore. Per Fabrizio Colombo Giardinelli occuparsi di assicurazioni è una passione prima che un lavoro, cresciuta negli anni attraverso alcune tappe fondamentali della vita professionale.

«Ho mosso i primi passi con Alleanza Assicurazioni, dove ho imparato a fare questo mestiere. Ho consolidato le mie competenze con un passaggio in Eurizon Vita, società del vecchio gruppo San Paolo, per poi passare in Cattolica Assicurazioni dove sono stato responsabile rete per Cattolica Previdenza. Questa è stata la mia ultima esperienza importante da dirigente prima di diventare imprenditore. **Sentivo la necessità di mettere insieme tutta la mia esperienza in termini di relazioni, di conoscenza e di capacità di fare rete, convogliandola in un progetto nuovo.**»

Nel 2015 nasce così Vitanuova Previdenza & Protezione, che diventa in pochi anni uno dei principali broker vita del mercato assicurativo in Italia e che vanta oggi un portafoglio di circa 20 mila clienti per un controvalore di circa 145 milioni di euro. «Vitanuova è stata impostata da subito come un'impresa importante, strutturata in tutti i suoi aspetti. Abbiamo scelto di essere broker proprio per rappresentare il singolo cliente e per offrirgli il servizio migliore a lui necessario.»

In pochi anni Vitanuova ha aggregato in sé diverse professionalità che avevano ancora voglia di crescere e di cimentarsi anche in attività manageriali, oltre che alle più classiche attività di vendita. **«Ad oggi**



FABRIZIO COLOMBO GIARDINELLI
PRESIDENTE VITANUOVA

siamo 500 consulenti e un'azienda che ha previsione di fatturare nel 2021 almeno 15 milioni di euro» rivela Giardinelli.

Come tutte le aziende anche Vitanuova è stata investita da un 2020 difficile che ha permesso però

di lanciarsi in nuove iniziative, impensabili prima dell'emergenza sanitaria. «Nell'ultimo anno ci siamo dovuti disabituare al contatto fisico con il cliente, avviando un percorso di consulenza a distanza. All'inizio abbiamo avuto una perdita di fatturato notevole ma poco alla volta

Un 2020 difficile che ha però permesso di lanciarsi in nuove iniziative



anche il cliente ha iniziato a fidarsi di queste nuove tipologie di lavoro tanto che ora, nonostante sia possibile incontrarsi, abbiamo integrato la consulenza a distanza nella normale attività. Poco alla volta l'azienda ha iniziato a riprendersi, tant'è che l'ultimo semestre del 2020 abbiamo fatto gli stessi risultati dell'ultimo semestre del 2019».

Ottima la ripartenza nel 2021, con un piano di crescita del 25-30% rispetto allo scorso anno e i primi mesi dell'anno in linea con questi obiettivi. «L'azienda ha messo in atto tutto il possibile per affrontare l'attività in una nuova normalità. Abbiamo lavorato molto sulla formazione del personale, che fa la differenza nell'affrontare le nuove difficoltà delle imprese e delle famiglie, che nell'ultimo hanno visto cambiare le loro esigenze, con un aumentato del livello di allarme e di paura. Nel 2021, inoltre, ci dedicheremo completamente alla consulenza, cercando di dare soluzioni ad ogni singolo bisogno con prodotti adeguati».



XGURU, TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA CONSULENZA



GUARDA IL VIDEO

La mappatura dei prodotti consente di velocizzare e facilitare l'incrocio tra le esigenze del cliente e le caratteristiche delle soluzioni proposte, che devono essere frutto di un'adeguata progettazione e grande competenza. Per conoscere i clienti ed offrire loro solo i prodotti più adeguati utilizziamo la piattaforma xGuru, la prima

realizzata con un approccio matematico e neuro-scientifico. La tecnologia utilizzata consente ai nostri consulenti di individuare le migliori strategie, in funzione delle caratteristiche e dei bisogni dei clienti, rafforzando la relazione di fiducia che instaurano con loro e che rappresenta il nostro principale punto di forza.