

EUROP ASSISTANCE

Frapiccini modifica la rotta

Il nuovo amministratore delegato ha annunciato la strategia: dalla vendita tramite partner distributivi alle relazioni dirette con i consumatori finali.

È arrivato in piena estate in punta di piedi, con il suo bagaglio di esperienze tutte al di fuori del mercato assicurativo per rispondere alla chiamata del gruppo Generali. A questo punto **Paolo Frapiccini**, 50 anni, laurea in ingegneria al Politecnico di Torino e Master in business administration alla Bocconi di Milano, entra in azione. Con le stellette di amministratore delegato di Europ assistance Italia e di executive vice president della Regione 1, ha messo a punto il suo piano «Quello dell'assistenza è un business in costante evoluzione che, a mio parere, può ancora trovare nuove applicazioni», aveva detto Frapiccini assumendo il comando. Come? Passando dai rapporti intrecciati con i vari partner distributivi alle relazioni in prima persona sui consumatori finali. Con quali mosse? Nuovi servizi alla persona, con un occhio molto particolare al settore salute, rafforzamento del brand, offerta più standardizzata, sviluppo di nuovi canali.

Insomma, la compagnia di assistenza del gruppo Generali (controllata da Generali France holding) cerca oggi i grandi numeri, attraverso un approccio più industriale. Passando, in sostanza, dal business to business a una strategia di business to consumer. Funzionerà?



La sede italiana di Europ Assistance