

FARE

RIVISTA TRIMESTRALE DI UNINDUSTRIA BOLOGNA

numero 11 dicembre 2010

VITA INDUSTRIALE

PICO ADVISER GROUP

Nuova convenzione per gli associati Unindustria Bologna grazie all'esperienza del broker di assicurazioni bolognese Pico Adviser Group, società da che quasi vent'anni si pone sul mercato come "finestra" costantemente informata ed aggiornata sui prodotti, sulle soluzioni operative e sulle novità dal mondo assicurativo, utili alla piccola e media impresa. "Soluzioni annuali per obiettivo" e "Servizi da offrire e non polizze da vendere", sono i punti saldi per Pico Adviser Group, che crede nella consulenza come un valore che precede



Massimo Cerchi, responsabile marketing (a sinistra), e Mariogiovanni Puviani, fondatore e presidente di Pico Adviser Group (a destra)

e prescinde sempre dal costo della polizza, perché a fronte di un problema assicurativo di qualsiasi natura

non esiste mai un'unica soluzione. "Siamo molto grati ad Unindustria Bologna – afferma Massimo Cerchi, Responsabile Marketing di Pico Adviser Group – che ci ha recentemente concesso l'opportunità di offrire la nostra esperienza agli associati tramite una convenzione specifica. Essere correttamente informati sulle tipologie di rischio a cui le aziende sono assoggettate risulta sempre molto difficile. Il nostro lavoro è quello di consigliare i nostri clienti percorrendo insieme a loro la strada per costruire soluzioni efficaci per tutelare il patrimonio aziendale. In particolare – continua Massimo Cerchi – Pico Adviser è da sempre specializzato nelle coperture assicurative derivanti dai rischi di mancato pagamento, cioè l'assicurazione del credito commerciale. Siamo certi di poter offrire agli associati Unindustria preziose indicazioni unitamente alle possibili soluzioni perché è sempre più difficile valutare correttamente i rischi connessi alle dilazioni di pagamento, in particolare per le vendite export."

Secondo Mariogiovanni Puviani, Presidente di Pico Adviser Group, molte aziende sottovalutano incon-

sapevolmente l'aspetto prioritario di analizzare preventivamente quali rischi possono ledere la propria solidità finanziaria. "Le coperture assicurative – sostiene Puviani – dovrebbero essere affrontate alla stessa stregua delle altre problematiche aziendali, cioè non solo avvalendosi di professionisti specializzati, ma di professionisti che lavorano esclusivamente negli interessi dell'azienda, come appunto il broker che è un consulente indipendente, che non rappresenta nessuna compagnia di assicurazioni e che lavora nell'interesse del proprio cliente. Fra l'altro la remunerazione della consulenza da parte del cliente al broker ne certifica proprio la sua indipendenza".

La nuova convenzione è disponibile sul sito Unindustria, nell'area riservata agli associati.

