

REDDITO NO STOP

FINALMENTE LA POLIZZA
CHE TUTELA IL REDDITO
DEI PROFESSIONISTI,
PER DAVVERO!



Cari Partner GAAT,
mettetevi nei panni del vostro cliente avvocato, medico o commercialista. Quanto fattura in un mese? 4.000, 6.000, 10.000 euro? Ora chiedetegli: se **domani un infortunio o una malattia lo fermassero per sei mesi, quante fatture emetterebbe? La risposta è zero.** E i costi dello studio, i collaboratori, il mutuo, la famiglia? Quelli non si fermano.
È una conversazione scomoda, lo sappiamo. Ma è esattamente la conversazione che vi farà vendere **Reddito No Stop** a colpo sicuro. **Perché è un prodotto che non esiste altrove.**

PERCHÉ QUESTO PRODOTTO È UN OROLOGIO SVIZZERO PER LE VOSTRE AGENZIE

Il problema è enorme e sottovalutato. Oltre 2,3 milioni di professionisti iscritti ad Albi e Ordini in Italia. Nessuno di loro ha un datore di lavoro che continua a pagargli lo stipendio se si ammala. Lo Stato? Inesistente. Le casse professionali? Coprono solo invalidità permanente, non lo stop temporaneo. I fondi di categoria? Indennizzi ridicoli.
Il prodotto è unico. Reddito No Stop copre l'inabilità temporanea **sia da infortunio che da malattia – e quest'ultima non la trovate in nessuna polizza infortuni standard.** Non state vendendo «l'ennesima polizza»: state offrendo una soluzione che il cliente non ha mai visto e di cui ha un bisogno concreto, immediato, misurabile.
L'incasso per voi è ricorrente e stabile. Polizze annuali senza tacito rinnovo (art. 11 CGA): ogni scadenza è un'occasione di ricontatto e cross-selling, con un cliente che nel frattempo ha maturato fiducia.

COSA PORTA A CASA IL VOSTRO CLIENTE: ESEMPI CONCRETI

Somma Assicurata Mensile	Franchigia	Durata Max Indennizzo	Indennizzo Mensile Effettivo	Tot. Max. Erogabile
€ 2.500	30 giorni	12 mesi	€ 2.500	€ 27.500 (11 mesi)
€ 5.000	30 giorni	12 mesi	€ 5.000	€ 55.000 (11 mesi)
€ 7.500	30 giorni	12 mesi	€ 7.500	€ 82.500 (11 mesi)
€ 10.000	30 giorni	12 mesi	€ 10.000	€ 110.000 (11 mesi)

Esempio concreto: un ingegnere che fattura 6.000 € al mese. Si infortuna a febbraio. Dopo i 30 giorni di franchigia, Reddito No Stop gli versa 6.000 € netti al mese fino a marzo dell'anno successivo, se l'inabilità perdura. Nel frattempo lo studio resta aperto, i collaboratori pagati, il mutuo onorato. Nessuna polizza infortuni tradizionale fa questo. Nessuna.

PERCHÉ L'AGENTE VINCE CON REDDITO NO STOP

- ◆ **Target enorme e ancora vergine. 2,3 milioni di professionisti.** La penetrazione delle polizze reddito in questo segmento è prossima allo zero.
- ◆ **Vendita emotiva, non tecnica.** Non state spiegando massimali e franchigie: state dicendo al cliente «se ti fermi, la tua famiglia non va in crisi». La conversazione commerciale è potente e si chiude in fretta.
- ◆ **Fidelizzazione blindata.** Chi sottoscrive una copertura che protegge il proprio tenore di vita non la molla. L'anno dopo rinnova. E l'anno dopo ancora.
- ◆ **Zero barriere operative.** Quotazione istantanea online sul vostro dominio personalizzato. Emissione immediata. Assistente AI (ASSAI) disponibile 24/7 per ogni dubbio su coperture e condizioni. Documentazione DIP e DIP Aggiuntivo già conformi all'art. 185-bis del Codice delle Assicurazioni, sempre aggiornata.
- ◆ **Nessun competitor.** Sul mercato italiano non esiste un prodotto con questa combinazione di coperture (infortunio + malattia), questi massimali, questa semplicità di sottoscrizione. Siete i primi a portarlo ai clienti. I primi a incassare.

COSA FARE SUBITO

- Accedete al vostro dominio dedicato** – esplorate la documentazione completa e testate il sistema di quotazione.
- Fate una lista di 10 clienti professionisti** – avvocati, commercialisti, medici, ingegneri. Sono già nel vostro portafoglio.
- Chiamateli oggi pomeriggio** – con la domanda che apre la newsletter. Non serve vendere: serve far capire che esiste una soluzione a un problema che loro già conoscono.

Il team underwriting **Assigeco** è a vostra disposizione per formazione, supporto commerciale e assistenza operativa quotidiana.

Reddito No Stop è la polizza che i vostri clienti stavano aspettando senza saperlo. E quella che i vostri competitor vorrebbero avere. Non regalategliela.



**Il vostro partner di fiducia
per l'innovazione assicurativa.**

