



La nuova piattaforma offre un'ampia serie di servizi in viaggio, negli ambienti digitali e a casa.

Allianz Partners lancia allyz, un ecosistema digitale a supporto dei clienti in tutte le fasi di vita

Marco Gioieni, AD Allianz Partners Italia: "Il nuovo concept allyz nasce con l'obiettivo di accompagnare i nostri clienti con un approccio olistico. Vogliamo offrire loro assistenza non solo in caso di inconvenienti, vogliamo essere un compagno in grado di offrire serenità in tutte le fasi della loro vita".

L'azienda

Allianz Partners è leader mondiale nell'assicurazione e assistenza B2B2C e offre soluzioni globali che comprendono international health & life, assicurazione viaggio, automotive e assistenza. Guidati dalle esigenze del cliente, gli esperti stanno ridefinendo i servizi assicurativi per il futuro, attraverso prodotti e soluzioni innovative, high-tech e high-touch che vanno oltre l'assicurazione tradizionale. I prodotti possono essere integrati all'interno dell'offerta dei Business Partner oppure venduti direttamente ai clienti finali attraverso diversi brand commerciali, tra cui Allianz Assistance, Allianz Travel, Allianz Care. Presenti in 75 paesi, i 21.900 dipendenti parlano 70 lingue e gestiscono oltre 72,5 milioni di casi ogni anno, motivati ad andare oltre ogni limite per offrire assistenza ai clienti in tutto il mondo.

In Italia, Allianz Partners opera con il marchio commerciale Allianz Global Assistance ed è presente con le tre sedi di Milano, Casarano (LE) e Castenaso (BO), con oltre 600 collaboratori, di cui oltre 340 nelle centrali operative, che supportano quotidianamente i clienti, 24/24h per 365 giorni l'anno, gestendo complessivamente più di 5,6 milioni di chiamate e circa 400 mila casi all'anno.

Assistenza sempre e ovunque

La nascita di allyz è stata dettata dall'esigenza di offrire assistenza e servizi non solo in caso di imprevisti e inconvenienti, ma di accompagnare il cliente in tutte le fasi della vita. Da qui la volontà di Allianz Partners di valorizzare l'offerta e le diverse linee di business, mettendo a disposizione del cliente un unico one-stop-shop digitale con approccio olistico. Avvalendoci di partnership esterne e business-partner che ai servizi assicurativi aggiungono servizi complementari, è possibile fornire un'esperienza globale, grazie a un nuovo modello collaborativo di business.



Con l'obiettivo di essere un compagno affidabile in grado di fornire serenità, allyz è la soluzione che consente ai clienti di beneficiare di un'ampia serie di servizi a partire da un unico punto d'accesso, in viaggio, negli ambienti digitali e a casa. A partire da maggio 2023 è stata lanciata la piattaforma online dedicata ai servizi di viaggio, a fine anno arriveranno anche i servizi per la cyber care, per la cura della persona e della casa.

Il comportamento dei consumatori è cambiato nel tempo, Allianz Partners ha così deciso di sviluppare un nuovo modo di raggiungere e soddisfare le esigenze dei diversi tipi di viaggiatori, inclusi quelli più giovani. Allianz Partners mira a diventare il compagno di viaggio che garantisce serenità ai clienti in tutte le aree di business.

La piattaforma digitale allyz

La piattaforma digitale allyz (<https://it.allyz.com/>) per il mondo Travel è flessibile e di semplice fruizione: accompagna i viaggiatori prima, durante e dopo il viaggio, con prodotti e soluzioni fornite sia direttamente sia da altri operatori del settore. Il portale è fruibile da tutti in una versione Base gratuita; è poi possibile usufruire dei servizi della versione Plus a pagamento e per tutti coloro che stipulano una polizza di viaggio tradizionale di Allianz Global Assistance (allianz-assistance.it).

La nuova piattaforma all-in-one integra in un unico ecosistema una serie di servizi assicurativi e complementari a portata di clic per viaggiare in modo più sicuro e smart:

- Un travel wallet per salvare i dettagli del viaggio, aggiungere prenotazioni di voli e ricevere aggiornamenti sul viaggio; un Trip Planner per gestire al meglio prenotazioni ed eventi del proprio viaggio;
- Un servizio di alert con aggiornamenti in tempo reale su situazione sanitaria e sicurezza relativi alla propria destinazione (sia per la versione Base che Plus);
- Servizio Digital Access to Care come:
 - il controllo dei sintomi tramite assistente virtuale, *Symptom Checker* (per la versione Base): attraverso l'intelligenza artificiale fornisce una prima idea del problema, seppur non possiamo definirla una diagnosi vera e propria;
 - la chat online con *Doctor Chat*, un servizio di chat h24 con un medico di lingua italiana (nella versione Plus): anche in questo caso non si tratta di una diagnosi, ma di un consulto medico da cui scaturiscono indicazioni utili per capire come procedere (con servizi di teleassistenza h24);
- Accesso gratuito alla sala lounge dell'aeroporto in caso di ritardo del volo superiore alle due ore. Viene inviato un voucher di ingresso per sé e per l'accompagnatore (per la versione Plus).

Questi servizi offrono assistenza in caso di difficoltà in tutto il mondo, grazie a un forte coordinamento di tutte le strutture in loco e, nel peggiore dei casi, consentono anche il rimpatrio sanitario.

La piattaforma è ora disponibile in Italia, Paesi Bassi, Spagna, Germania e Francia ed è in fase di implementazione a livello globale.



Milano, 18-19 ottobre 2023



La piattaforma continuerà a svilupparsi perché, grazie alla copresenza di altri business partner e di soluzioni che si aggiungeranno nel tempo, allyz sarà in grado di fornire servizi assicurativi sempre nuovi e aggiornati per la cyber security, la cura della persona e la casa.

Benefici per i clienti e per i partner

Nel settore, allyz rappresenta una novità: offre l'opportunità di accedere a tanti servizi con un unico "punto d'accesso" sempre e ovunque.

Certamente i benefici sono pensati per il cliente finale, nella logica del one-stop-shop, ma rappresenta anche un valor aggiunto per i business partner, perché possono far leva sull'innovativa piattaforma per diversificare la propria offerta; aumentare la fidelizzazione e la loyalty; incrementare le vendite e avere maggiori interazioni con i propri clienti.