VENDITA · 4 MIN DI LETTURA

Non scontare l'impianto, regala un anno di protezione: il vantaggio per chi installa e propone la polizza

Invece di togliere margine con lo sconto, consegna l'impianto già assicurato per un anno: più valore per il cliente, più differenza dal concorrente, un contatto che dura.



Quando un cliente tentenna sul preventivo, la risposta più istintiva è lo sconto. Funziona nell'immediato, ma ha un costo che si vede solo dopo: il margine si riduce, il cliente impara che il prezzo si può trattare e il concorrente successivo troverà il modo di scendere ancora.

C'è un'alternativa: invece di ridurre il prezzo, aggiungi qualcosa. Regalare al cliente un anno di protezione sull'impianto significa consegnare un impianto già assicurato, con un valore percepito concreto e un costo diverso da quello di uno sconto sul prezzo. Con **KTS Finance**, broker assicurativo, puoi farlo senza trasformarti in un esperto di assicurazioni.

Le tre criticità dello sconto sull'impianto

Lo sconto non costruisce valore. Ogni euro tolto è margine perso su un lavoro che comporta costi, tempi e responsabilità. Dopo la firma, nessuno ricorda lo sconto ricevuto.

Il prezzo diventa l'unico argomento. Se lo sconto è la leva principale, il cliente confronta i preventivi solo sul prezzo e il tuo lavoro (progetto, qualità dei materiali, pratiche, assistenza) passa in secondo piano.

Dopo il cantiere, il rapporto finisce. Consegnato l'impianto, spesso il contatto con il cliente si spegne fino al primo problema. E al primo problema, quando arriva, il cliente chiama sempre l'installatore, che il problema sia suo o no.

La soluzione: l'impianto esce dal cantiere già assicurato

L'idea è semplice: nel preventivo, accanto o al posto dello sconto, proponi una polizza dedicata all'impianto, inclusa per un anno come regalo. Per il cliente è un vantaggio che può toccare con mano. Per te è un elemento di differenziazione e un motivo in più per restare in contatto.

Una polizza dedicata assicura l'impianto nel suo insieme: moduli, inverter, quadri, cablaggio, strutture di sostegno, contatori, pompe di calore, batterie di accumulo, caldaie ibride e colonnine di ricarica. Le garanzie sempre presenti sono:

- incendio, fulmine, implosione, esplosione e scoppio;
- fenomeno elettrico (corto circuito, sovratensione, arco voltaico);
- eventi atmosferici, grandine e tromba d'aria comprese;
- atti vandalici, dolosi e sabotaggio;
- ricorso terzi;
- diaria per mancata produzione di energia.

Il furto è una garanzia facoltativa, da attivare espressamente. Per i danni all'impianto è previsto uno scoperto del 10% con un minimo di 500 € per sinistro.

Sconto o protezione: cosa cambia per te e per il cliente

Aspetto	Sconto sul prezzo	Anno di protezione in regalo
Valore percepito dal cliente	Si dimentica dopo la firma	Concreto: l'impianto è già assicurato
Differenziazione dal concorrente	Nessuna, è una gara sul prezzo	Offerta più completa, impianto installato e assicurato
Rapporto dopo la consegna	Finisce con il cantiere	Resta un motivo di contatto, anche alla scadenza
Rischio di contestazioni dopo un evento (grandine, sovratensione)	Il cliente si rivolge a te	Esiste una copertura dedicata a cui fare riferimento

I vantaggi di iniziare a proporre la polizza

Un'offerta più completa, senza toccare il prezzo. Presentare un impianto «installato e assicurato» sposta il confronto dal prezzo al servizio.

Un contatto che dura oltre il cantiere. La polizza cessa alla scadenza, senza tacito rinnovo. Saremo noi ad avvisarti quando la polizza sta per scadere: tu non devi ricordarti tutto. In più, alla fine del periodo coperto hai un motivo concreto per risentire il cliente e valutare con lui se proseguire la copertura.

Meno tensioni dopo un evento. Quando una grandinata o un fulmine danneggia l'impianto, il cliente chiama prima te. Sapere che esiste una polizza dedicata, con una procedura di sinistro definita, rende la conversazione più semplice.

Un servizio in più, con il supporto di un broker. Tu presenti la copertura, KTS Finance ti affianca sulla parte assicurativa.

Impianto installato e assicurato: il primo passo

Non è necessario cambiare il modo di lavorare. Si parte da una verifica della tua posizione, si definisce come presentare la polizza nel preventivo e si prova su un cliente reale. KTS Finance ti mette a disposizione una piattaforma digitale da cui fare i preventivi, con un'area dedicata alle polizze dei tuoi clienti e molto altro. Una volta attivata la collaborazione, fisseremo una chiamata per mostrarti tutto al meglio.

Prova il nostro servizio con 7 giorni di prova gratuita: puoi fare un preventivo vero su un tuo caso e farti un'idea se ha senso per la tua attività.

Hai bisogno di maggiori informazioni sull'assicurazione fotovoltaico? Leggi qui.

Domande frequenti

Perché regalare la polizza invece di fare uno sconto?

Perché lo sconto riduce il margine e si dimentica subito, mentre la polizza è un valore concreto che differenzia la tua offerta e mantiene un contatto con il cliente.

La polizza sostituisce la garanzia dell'installatore?

No. Copre danni da eventi specifici (incendio, fenomeno elettrico, eventi atmosferici, atti vandalici), mentre i difetti di fabbricazione e di installazione restano esclusi.

Quali impianti si possono assicurare?

Impianti installati e collaudati a norma, con certificato di collaudo o dichiarazione di conformità.

Cosa succede alla scadenza della polizza?

Cessa alla scadenza indicata nel certificato, con durata massima di 10 anni, senza tacito rinnovo.

Come posso provare il servizio?

Con i 7 giorni di prova gratuita sulla piattaforma KTS Finance, facendo un preventivo vero su un tuo cliente.

Vuoi proporre la polizza ai tuoi clienti?

Attiva la prova gratuita di 7 giorni fotovoltaico.ktsfinance.com/installatori/prova