

NUOVE IMPORTANTI PARTNERSHIP PER IL GRUPPO SUNCITY E LA SUA COMMUNITY

Il Gruppo SunCity, Business Partner della multiutility A2A, opera da anni con la volontà di costruire una vera e propria Community dell'energia, in cui professionisti ed esperti collaborano con un modello win-win verso il raggiungimento della massima efficienza energetica. Grazie alla rapida crescita del business, nel 2020 il fatturato di SunCity ha superato i 14 milioni di euro e congiuntamente sono cresciuti anche i team di lavoro, che oggi superano le 50 unità operative nelle sedi di Milano, Roma e Pescara.

“La Community SunCity Partner, composta ad oggi da oltre 150 professionisti, installatori e progettisti in tutta Italia è basata sulla fiducia e sulla professionalità” dichiara Pietro Pitingolo, Direttore Sales & Marketing SunCity. *“È per questo motivo che a tutti i nostri Partner offriamo modelli di business unici e molto competitivi e la possibilità di usufruire di vantaggi e convenzioni direttamente dai principali player di mercato, sia a livello tecnologico, che di prodotto che di servizi. Oltre alle importanti partnership che già da anni abbiamo instaurato con Huawei e altri primari produttori di mercato, quest'anno abbiamo analizzato ulteriormente le esigenze dei nostri partner e stretto nuove partnership, come quelle con Lokky e Delta Dore.”*

Lokky è il primo broker assicurativo digitale italiano focalizzato su micro-imprese, professionisti e freelance; grazie a tecnologie innovative nell'ambito degli Smart Analytics e Data Enrichment, con l'algoritmo proprietario – sviluppato dai data scientists interni all'azienda e già testato su più di 50.000 clienti reali – la piattaforma individua la polizza su misura, attraverso una totale personalizzazione dei prodotti disponibili, con garanzie, sotto garanzie, condizioni particolari, massimali e franchigie, offrendo un servizio che difficilmente si riceverebbe nel mercato tradizionale per i vincoli di tempo e redditività tipici di un prodotto erogato di persona.

L'esperienza offerta ai professionisti e alle imprese è totalmente digitale e consente di sottoscrivere una polizza in meno di 10 minuti, interagendo esclusivamente con la piattaforma online: dalla comprensione dei bisogni assicurativi, alla personalizzazione del prodotto, passando per il pagamento sino ad arrivare all'emissione e alla sottoscrizione della polizza.

Grazie alla partnership con Lokky gli installatori e i professionisti della Rete SunCity, operanti nel settore fotovoltaico, potranno accedere a un'offerta assicurativa modulabile, flessibile, tailor made e focalizzata su diverse tipologie di coperture, dalla Responsabilità Professionale alle RC Asseverazione Superbonus 110% e Certificazione Energetica, alla protezione Cyber Risk per i sempre più frequenti attacchi informatici, a quella Multirischi e Infortuni e Malattia.

“Le attuali statistiche ci dicono che nonostante professionisti e installatori risultino mediamente assicurati, coloro che decidono di non sottoscrivere alcuna polizza lo fanno per gli elevati budget richiesti, spesso, presenti nelle soluzioni più tradizionali a causa della mancata personalizzazione del prodotto e della presenza di coperture non strettamente necessarie con relativi costi superflui. Mai come in questo periodo il mercato assicurativo deve essere in grado di rispondere alle richieste delle imprese con soluzioni innovative e studiate su misura sulle singole esigenze; grazie all'accordo con SunCity continuiamo a percorrere la strada tracciata dalla nostra strategia, lavorando accanto ai nostri partner per offrire prodotti e servizi assicurativi sempre più personalizzati per i clienti” dichiara Paolo Tanfoglio, CEO di Lokky.

Per la parte di Building Automation, sempre più importante per il business del Superbonus 110%, SunCity ha scelto il partner **Delta Dore**, un grande gruppo pioniere e leader nelle soluzioni per la casa e gli edifici connessi che, presente sul mercato dal 1970, conta più di 850 dipendenti. Nell'ottica di fornire un migliore servizio e di permettere al cliente una maggiore consapevolezza sui propri consumi SunCity ha scelto Delta Dore come partner per la smart home.

“L'idea di scegliere Delta Dore come partner è stata dettata non solo dalla qualità dell'offerta e dalla profondità di gamma ma anche per la facilità di standardizzazione che la loro soluzione offre.

La possibilità di adattare la proposta Delta Dore a tutti i nostri diversi cantieri ci permette di esser performanti senza gravare in maniera pesante sulla nostra operatività” dichiara Benedetto Spoto, Responsabile Sviluppo Nord Italia del Gruppo SunCity, che sta già portando avanti moltissimi cantieri con un modello di business molto avanzato per il Superbonus 110%.

“Per Delta Dore è una grossa sfida che ci dà la possibilità di confrontarci su tutto il territorio nazionale in situazioni diversificate e stringere una partnership con una delle primarie aziende nel settore” - “attraverso la piattaforma che abbiamo sviluppato con Elettrone, azienda specializzata in tecnologie per l'efficienza energetica, possiamo offrire al cliente finale innovative tecnologie di gestione ed analisi dell'energia, la sicurezza di tutti i suoi dati e il controllo dei consumi necessari per produrre calore o raffrescamento per ottenere il miglior comfort possibile all'interno di ogni abitazione.” – dichiara Matteo Benedetti, Sales & Marketing Manager Delta Dore.

Queste nuove partnership hanno arricchito ulteriormente anche l'Academy formativa per i SunCity Partner, un'Academy che prevede webinar gratuiti di formazione professionale su moltissime tematiche, tenute direttamente da Lokky, Delta Dore e da altri numerosi partner.

Per tutte le informazioni visita www.suncityitalia.com e seguici sui nostri social.