



helvetia Dal retail alle PMI,
l'evoluzione dell'offerta allo sportello

Primo Forum Bancassicurazione, ABI

Roma, 07 ottobre 2014

1. CHIARA Assicurazioni
2. Modello operativo su linea di offerta Retail
3. 'Iniziativa' su linea di offerta PMI polizza D&O
4. Evoluzione verso modello di offerta integrata target PMI/Professionisti

1. **CHIARA Assicurazioni**
2. Modello operativo su linea di offerta Retail
3. 'Iniziativa' su linea di offerta PMI polizza D&O
4. Evoluzione verso modello di offerta integrata target PMI/Professionisti

L'origine captive e l'evoluzione verso l'attuale modello distributivo ...



23
accordi di
bancassurance

 Distributore
 Azionista

Azionisti dal 08/08/2014

- Gruppo Helvetia: 53%
- Banco Desio e Brianza: 33%
- Banca C.R. Asti: 4%
- BCC Roma: 4%
- C.R. di Cesena: 4%
- Cassa di Risparmio di Ferrara: 2%



oltre
1.500
sportelli

Nel primo trimestre del 2013 il Gruppo Helvetia ha acquisito il controllo di Chiara Assicurazioni con una quota del 51%, mentre le Banche socie mantengono una significativa presenza in una logica di partnership.

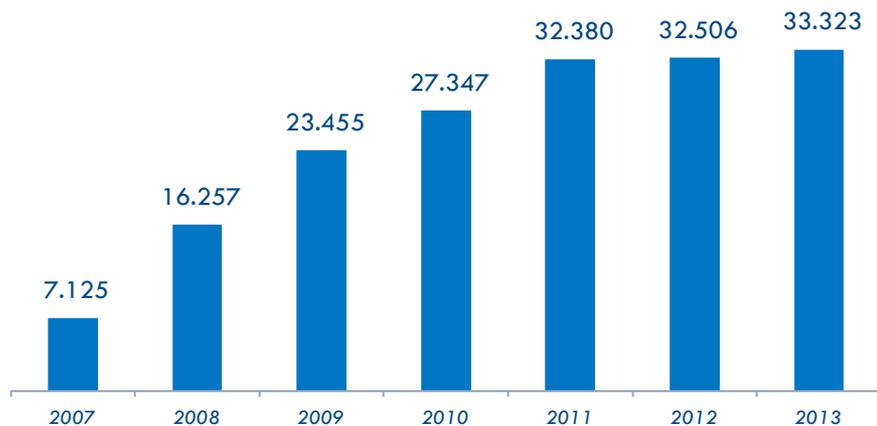
* Solo gestione portafoglio (ex Credito Veronese);

** Solo gestione portafoglio Banca Farnese e di 1 sportello Cr Ferrara

Banco Desio	185
BANCA C.R. ASTI CASSA DI RISPARMIO DI ASTI SpA	133
CARIFE Gruppo Bancario Cassa di Risparmio di Ferrara	106
La Valsabbina	56*
CASSA DI RISPARMIO DI CESENA SpA Gruppo Bancario	132
CASSA DI RISPARMIO DI CENTO SpA	46
BCC Roma	144
Banca del Piemonte Dal 1912 banca privata, da sempre indipendente.	61
BARCLAYS	126
BeneBanca BCC Credito Cooperativo di Bene Vagienna	20
HYPO BANK ALPE ADRIA	27
BANCA CARIM Cassa di Risparmio di Ravenna	88
Banca di Bologna	31
BANCA MANZANO CREDITO COOPERATIVO	24
BIVERBANCA CASSA DI RISPARMIO DI BIELLA E VIGEVANO	121
Banca del Fucino	29
BANCA DI ANGELI E CITTÀ	13
BANCA DI PIACENZA CREDITO COOPERATIVO	59
EXTRA BANCA	5
BCC Centropadana	54**
BANCA AGRICOLA POPOLARE DI RAGUSA GRUPPO BANCARIO BANCA AGRICOLA POPOLARE DI RAGUSA	98

* Dati aggiornati al 30 giugno 2014

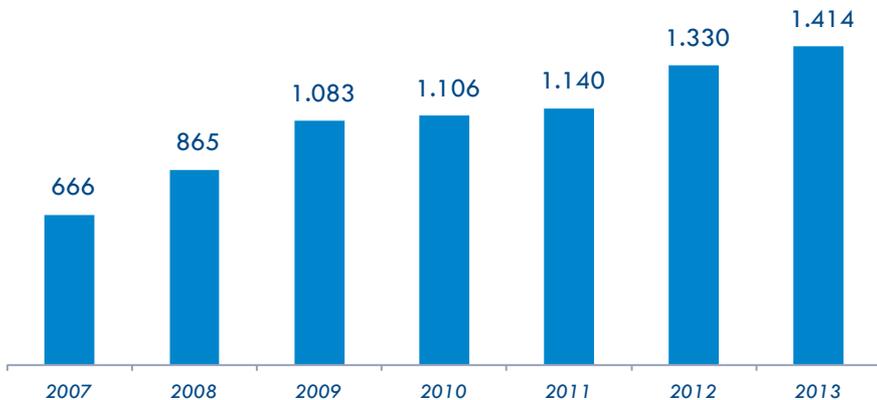
Premi lordi contabilizzati



Utile



Numero Sportelli

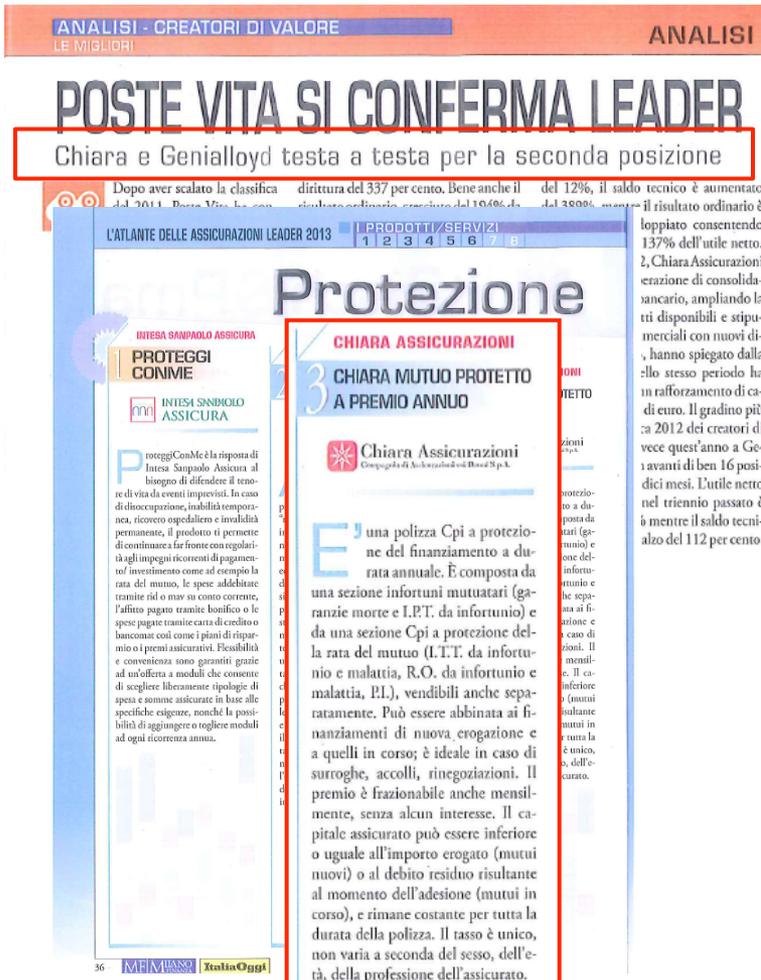


75.000€*
premi per sportello

* Su cluster di sportelli pienamente operativi di banche con elevato livello di chiarezza di tempi ed obiettivi



- rank 2 classifica migliori creatori di valore, 2013;
- rank 3 miglior prodotto Protezione, 2013



ANALISI - CREATORI DI VALORE
LE MIGLIORI

ANALISI

POSTE VITA SI CONFERMA LEADER

Chiara e Genialloyd testa a testa per la seconda posizione

Dopo aver scalato la classifica di diritto del 337 per cento. Bene anche il del 12%, il saldo tecnico è aumentato del 2011. Bene Vita. La compagnia di diritto del 1104% da del 3809%.

L'ATLANTE DELLE ASSICURAZIONI LEADER 2013

PRODOTTI/SERVIZI	1	2	3	4	5	6	7	8
PROTEZIONE			3					

CHIARA ASSICURAZIONI

3 CHIARA MUTUO PROTETTO A PREMIO ANNUO

Chiara Assicurazioni
Compagnia di Assicurazioni sui Danni S.p.A.

E' una polizza Cpi a protezione del finanziamento a durata annuale. È composta da una sezione infortuni mutuatari (garanzie morte e I.P.T. da infortunio) e da una sezione Cpi a protezione della rata del mutuo (I.T.T. da infortunio e malattia, R.O. da infortunio e malattia, P.I.), vendibili anche separatamente. Può essere abbinata ai finanziamenti di nuova erogazione e a quelli in corso; è ideale in caso di surroghe, accolti, rinegoziazioni. Il premio è frazionabile anche mensilmente, senza alcun interesse. Il capitale assicurato può essere inferiore o uguale all'importo erogato (mutui nuovi) o al debito residuo risultante al momento dell'adesione (mutui in corso), e rimane costante per tutta la durata della polizza. Il tasso è unico, non varia a seconda del sesso, dell'età, della professione dell'assicurato.

Premio Internazionale Le Fonti

- Eccellenza nella Bancassicurazione Danni



150

anni di storia

6

paesi europei

5.204

collaboratori

oltre 60

anni di storia

490

collaboratori

400

agenzie plurimandatari

oltre 1.300

sportelli bancari

100

broker

Il Gruppo Helvetia in Europa - I numeri

più di 2,7 milioni

di Clienti che hanno riposto la loro fiducia in Helvetia

circa 7,5 miliardi

di franchi svizzeri di volume di premi

circa 364 milioni

di franchi svizzeri di utile netto

93,6%

Combined Ratio Netto

9,3%

ROE

Il Gruppo Helvetia Italia - I numeri

oltre 500.000

clienti che hanno riposto la loro fiducia in Helvetia Italia

890,55 milioni

di euro di volume di premi

16 milioni

di euro di utile

98,92%

Combined Ratio Netto

5,92%

ROE

Le Aziende del Gruppo Helvetia Italia

Helvetia Rappresentanza

Società Capogruppo di Helvetia in Italia che fin dal 1948 opera nel mercato assicurativo con la creazione di prodotti DANINI, principalmente, attraverso una rete di agenzie plurimandatate. Da sempre il perno intorno al quale si sono mosse le altre realtà aziendali che, negli anni successivi, sono entrate a far parte del Gruppo Helvetia Italia.

Helvetia Italia Assicurazioni SpA

Società Assicurativa del Gruppo Helvetia (fino a gennaio 2014 Padana Assicurazioni SpA) è stata acquisita nel 2008 da eni ed è dedicata al settore Affinity. È rivolta essenzialmente ai dipendenti e pensionati di Aziende convenzionate, ai quali offre una gamma di prodotti e di servizi ad hoc, distribuiti attraverso un modello *Worksite Marketing* che si avvale di una rete di Insurance Corners ubicati all'interno o nelle immediate vicinanze dei luoghi di lavoro. Oggi l'obiettivo primario di Helvetia Italia Assicurazioni è rappresentato dal rafforzamento della propria posizione nel mercato della Clientela Affinity.

Chiara Assicurazioni SpA

Compagnia che opera nel mercato bancassicurazione Danni, attraverso gli sportelli di alcune importanti banche regionali dislocati prevalentemente nel Centro-Nord Italia e dal 2013 posseduta al 51% dal Gruppo Helvetia.

Helvetia Rappresentanza, Helvetia Italia Assicurazioni e Chiara Assicurazioni generano un volume di premi oltre il 51% del volume totale di Helvetia in Italia.

Helvetia Vita SpA

Helvetia Vita, presente in Italia dal 1987, è la Società del Gruppo che si occupa di realizzare formule assicurative capaci di rispondere alle esigenze previdenziali e finanziarie della Clientela. Da sempre attenta alla creazione di prodotti innovativi e in grado di soddisfare le esigenze dei diversi Clienti nel ramo VITA.

Chiara Vita SpA

Chiara Vita, Compagnia di Assicurazioni Vita nata nel 2001 è dal 2012 detenuta al 100% dal Gruppo Helvetia Italia per garantire la distribuzione dei prodotti assicurativi attraverso i propri sportelli bancari dislocati prevalentemente al Centro-Nord. *Helvetia Vita e Chiara Vita, generano un volume di premi circa il 49% del volume totale di Helvetia in Italia.*

1. CHIARA Assicurazioni
- 2. Modello operativo su linea di offerta Retail**
3. 'Iniziativa' su linea di offerta PMI polizza D&O
4. Evoluzione verso modello di offerta integrata target PMI/Professionisti

... le KEY WORDS del 'nostro' *Bancassurance* ...

1. OFFERTA 'SEMPLIFICATA' e 'COMPLETA' e 'COMODA'
2. MARGINI
3. RELAZIONE
4. PROCESSI *LEAN* & MONITORAGGIO
5. SUPPORTO FILIALI

... e cosa abbiamo fatto?

dal *MUTUO* al
MUTUO ESPERIENZA

ESPERIENZA

dalla *TELEVISIONE* alla
TELEVISIONE ESPERIENZA



il prodotto base



+



la tranquillità nell'uso

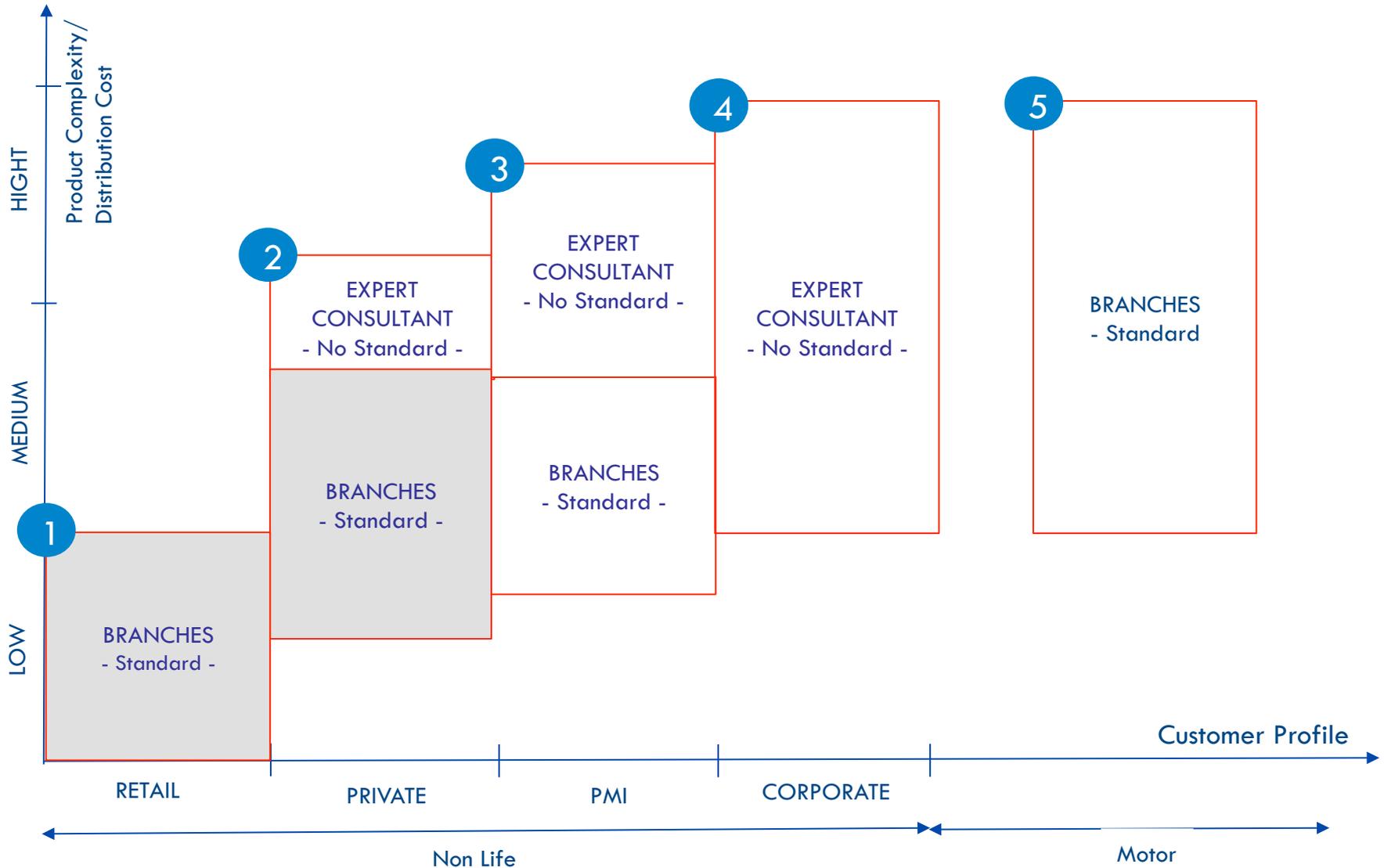


+



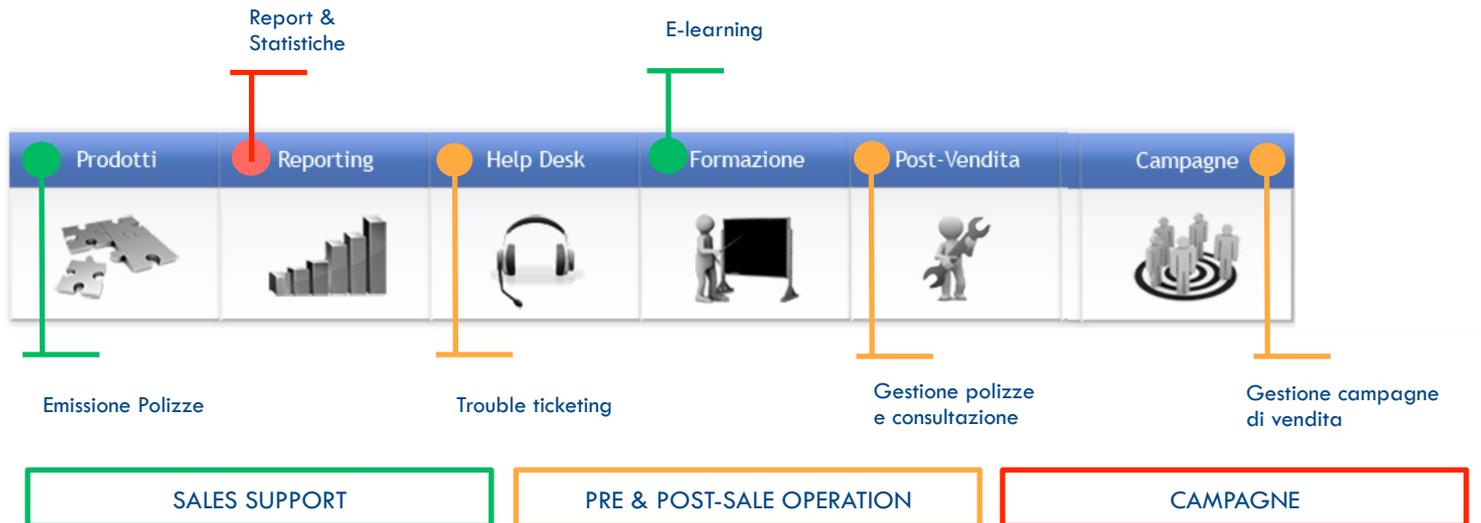
la facilità di acquisto



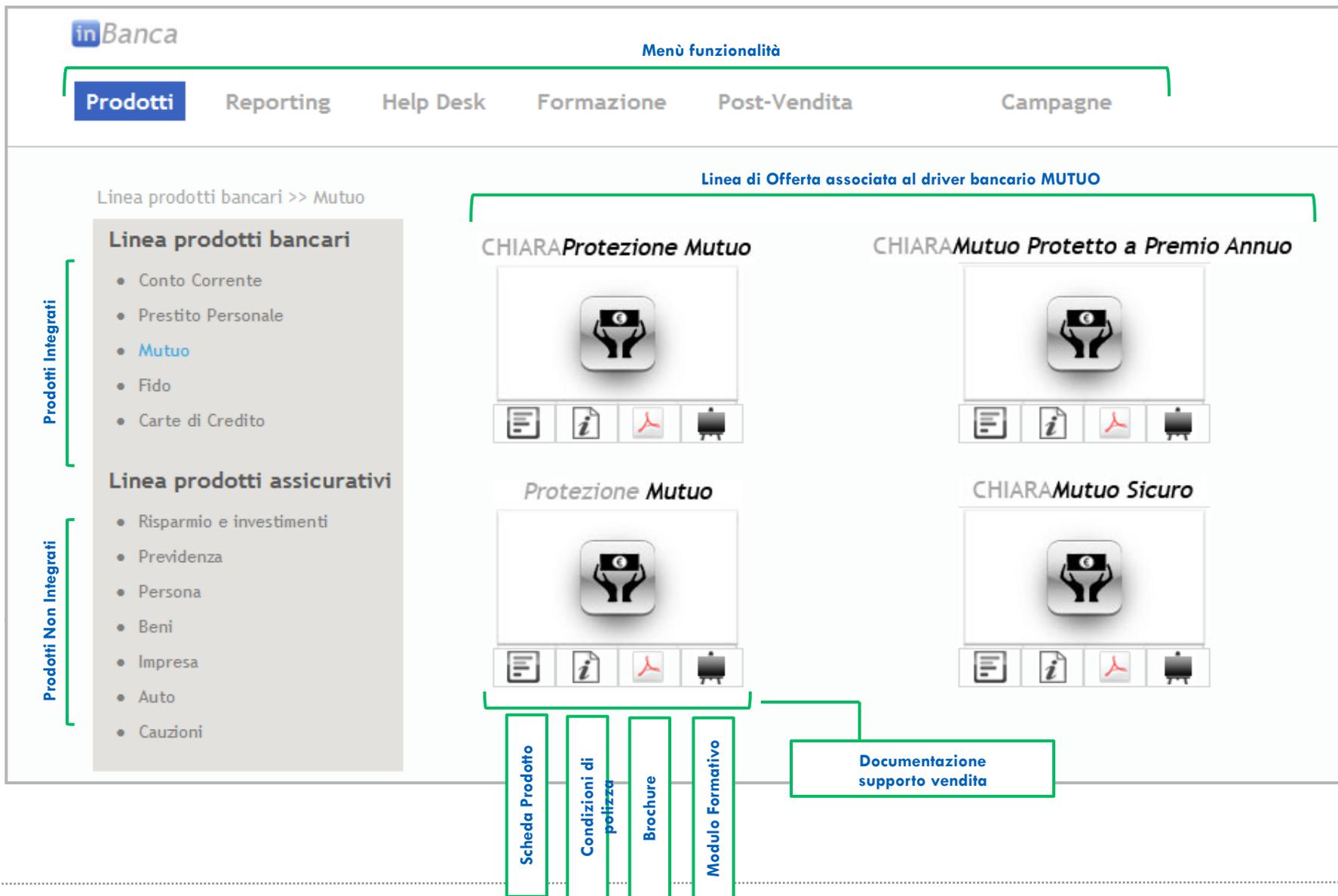


Banca Partner

Operatore | Data | Filiale | Esci



La procedura di emissione è semplice, veloce ed intuitiva, costruita sui driver bancari e 'corredata' con tutta la documentazione di supporto alla vendita.



La navigazione è per folder 'tematici', il processo di addebito è integrato, e per ogni prodotto la griglia di riepilogo premi, garanzie e prestazioni!

Procedura di emissione per folder tematici

Questionario Adeguatazza
Aderente
Assicurato
Gestione Vincolo
Immobile Assicurato
Dati Contrattuali/Gestionali

DATA EMISSIONE (ggmmaaaa) DATA DECORRENZA (ggmmaaaa) DATA SCADENZA (ggm)

Griglia riepilogo Piani di Adesione, Garanzie, Premi

Piani di adesione	Incendio	Furto	Assistenza	Premio Lordo Mensile	Premio Lordo Annuo
	fabbricato e contenuto				
<input checked="" type="radio"/> Plus	€ 100.000	€ 3.000	Servizi assistenza	€ 20	€ 240
<input type="radio"/> Base	€ 50.000	€ 2.000	Servizi assistenza	€ 15	€ 180

MENSILE

FRAZIONAMENTO PREMI

Mensilizzazione del premio

PREMIO AL PERFEZIONAMENTO

IMPONIBILE TASSE PREMIO LORDO DI RATA

MODALITA' DI PAGAMENTO:

MODALITA' DI PAGAMENTO CODICE ABI CODICE CAB N. CONTO CORRENTE

Selezione conto corrente per addebito premio – caricamento automatico dati conto corrente e procedura di addebito automatica

PREMIO RATE SUCCESSIVE:

IMPONIBILE TASSE PREMIO LORDO DI RATA

Esempio Prodotto MISTO VITA + DANNI

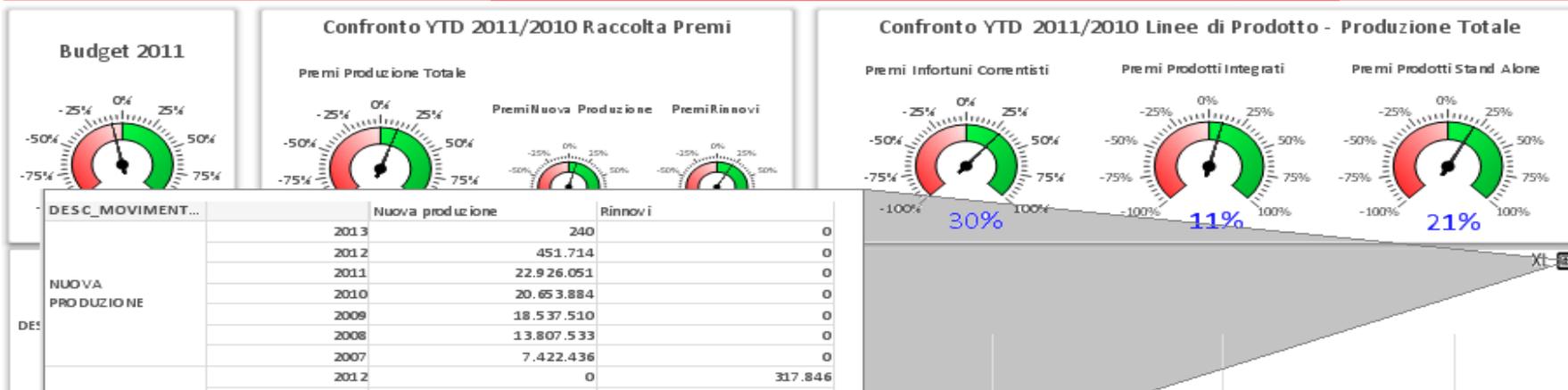
RAMO	GARANZIE	CHI ASSICURA	COSA ASSICURA	PREMIO LORDO
VITA	Morte tutte le cause	Tutte le categorie professionali	Debito residuo	0
DANNI	Inabilità temporane da infortunio e malattia	Lavoratori dipendenti pubblici e lavoratori autonomi	Rata massima di 1500 C, fino ad un massimo di 12 rate per sinistro e con il massimo di 36 per tutta la durata della polizza	1500
	Perdita di impiego	Lavoratori dipendenti privati		
	Ricovero ospedaliero da infortunio o malattia	Non lavoratori		



Analisi Polizze

2007				2008				2009				2010				2011				2012				2013																							
gen				feb				mar				apr				mag				giu				lug				ago				set				ott				nov				dic			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31																	

Calendario Mobile



NAVIGAZIONE DINAMICA per gli ATTRIBUTI

RETE area, gruppi baricentro, filiale, gruppi di operatori, singolo operatore

PRODOTTO linee di prodotto – bundled & stand-alone, premi unici & ricorrenti, rinnovi e nuova produzione, per provider assicurativo – compagnie & intermediari terzi

CLIENTI tipologia - retail, azienda -, portafoglio assicurativo

POTENZIALE penetrazione clienti banca, budget

POLIZZA stato (attiva, cancellata, sospesa)

TEMPO giorno, mese, anno – confronti su calendario mobile

e per le METRICHE
pezzi, premi, mix e scostamenti %

per rispondere alle DOMANDE (esemplificative)

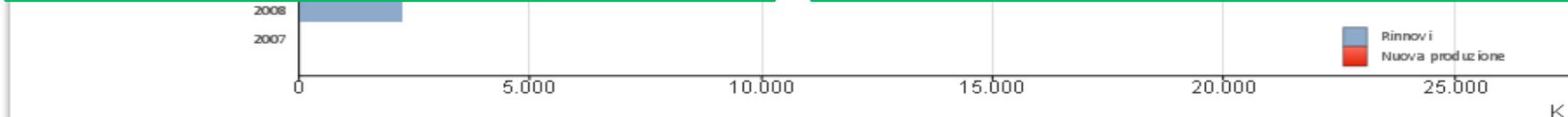
RETE quante polizze linea Abitazione, piano di adesione 'A' ha venduto la filiale nel giorno 'X'?

PRODOTTO quale il piano di adesione prodotto linea Salute più venduto?

CLIENTI quale la penetrazione del prodotto linea Patrimonio per i clienti retail?

POTENZIALE quale l'andamento ad oggi rispetto al budget? E per mix di prodotto? quali sono le filiali ad alto potenziale? – supporto pianificazione animazione commerciale

POLIZZA quali le dinamiche di cancellazione per la linea Persona?



Funzionalità post-vendita automatizzate ed integrate nel mondo banca, unica schermata per la ricerca e consultazione polizze, ristampa documenti, verifica sinistri

Link applicativo
PADAUTO per post-
vendita auto

Funzioni di
consultazione

Funzioni di
annullamento

Elenco polizze

supporto operativo
Riferimenti
Compagnia per

Dettagli
caratteristiche di
documenti di
riferimento

Info sinistri

COLLAUDO | GRILLINI SILVIA | Fri 2 Aug 2013 | Cassa di Risparmio di Cesena SpA | Esci

[Prodotti](#) | [Reporting](#) | [Help Desk](#) | **Post-Vendita**

Ricerca cliente per Numero Polizza, Cognome, Identificativo banca (es. NDG)

← Ricerca

Consultazione

- ↳ Contratti
- ↳ Statistiche

Annullamento

- ↳ Annulla senza effetto
- ↳ Annulla post decorrenza
- ↳ Elenco Richieste annullo

Post vendita Auto

- ↳ Gestione Auto

Documentazione ▼

Portafoglio Cliente
ROSSI FABIO
CF/PIVA

Contratto	Rapporto	Prodotto
	CONTRAENTE / ASSICURATO	CHIARAProtezione Carte

Compagnia
Intermediario

	Call Center 0362.48.68.82	Banca/Agenzia
	Numero Verde 800.31.29.55	Filiale
	e-mail CallCenter@chiaraassicurazioni.it	Cod. Filiale
		Utente

Contratto

Contraente/Aderente	ROSSI FABIO	Data Emissione	18-06-2012
Stato contratto	PERFEZIONAMENTO	Data Decorrenza	18-06-2012
Documenti		Data Scadenza	18-06-2013
		Rinnovata fino al	

Adeguatezza Contratto

NON RISPONDE

Convenzione

Piano di adesione

Prodotto	CHIARAProtezione Carte	Data annullo	
Cod. Prodotto	ILCR001	Data effetto annullo	
Tipo Prodotto	MISTA		
Tipo Polizza	FORME INDIVIDUALI		

Ristampa

Premi

Frazionamento	ANNUALE
Premio Lordo Di Rata	15,00
Premio Annuale	15,00

Garanzie

Garanzia	Stato	Premio netto	Prestazione Iniziale
ASSISTENZA A PREMIO ANNUO	PERFEZIONAMENTO	6,82	0,00
TUTELA LEGALE A PREMIO ANNUO	PERFEZIONAMENTO	3,30	3000,00
PERDITE PECUNIARIE A PREMIO ANNUO	PERFEZIONAMENTO	2,89	2000,00

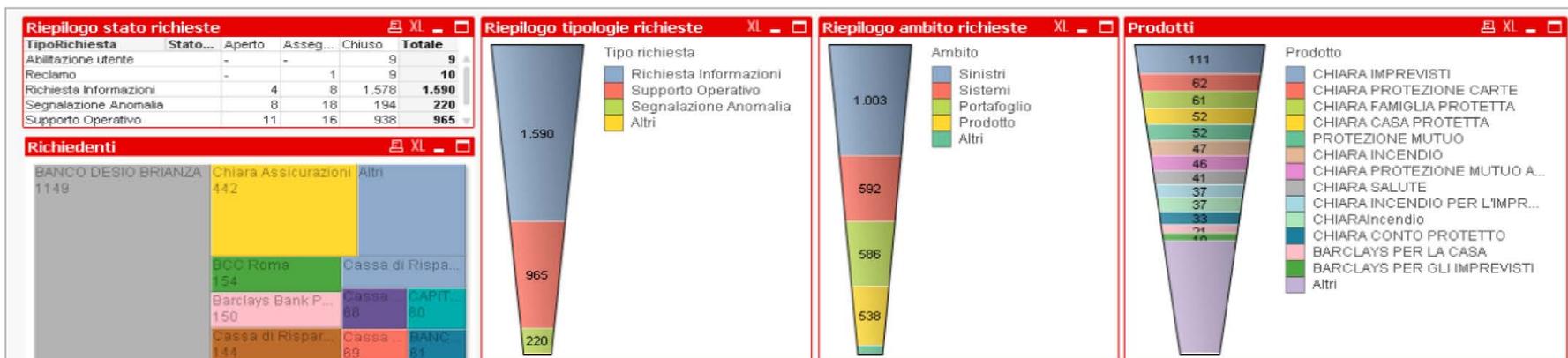
Sinistri

Numero Sinistro	Data Accadimento	Data Denuncia	Data Ricezione	Stato	Riserva Residua	Importo Liquidato	Data Chiusura

Rapporti
Recapito
Pagamenti

Cliente	Tipo Rapporto
ROSSI FABIO	CONTRAENTE / ASSICURATO

... completo del report statistico per conoscere quali richieste, quali filiali, chiedono cosa e ... come e quando CHIARA risponde!



RIEPILOGO RICHIESTE per gli ATTRIBUTI

RETE area, gruppi baricentro, filiale, gruppi di operatori, singolo operatore

TIPOLOGIA vendita, post-vendita, IT

CLIENTI banca partner di riferimento

DOMINIO funzioni di competenza CHIARA

POLIZZA linee di prodotti

TEMPO giorno, mese, anno – confronti su calendario mobile

e per le METRICHE
numero, mix e scostamenti vs SLA in %



per rispondere alle DOMANDE (esemplificative)

RETE come faccio ad annullare la polizza'?

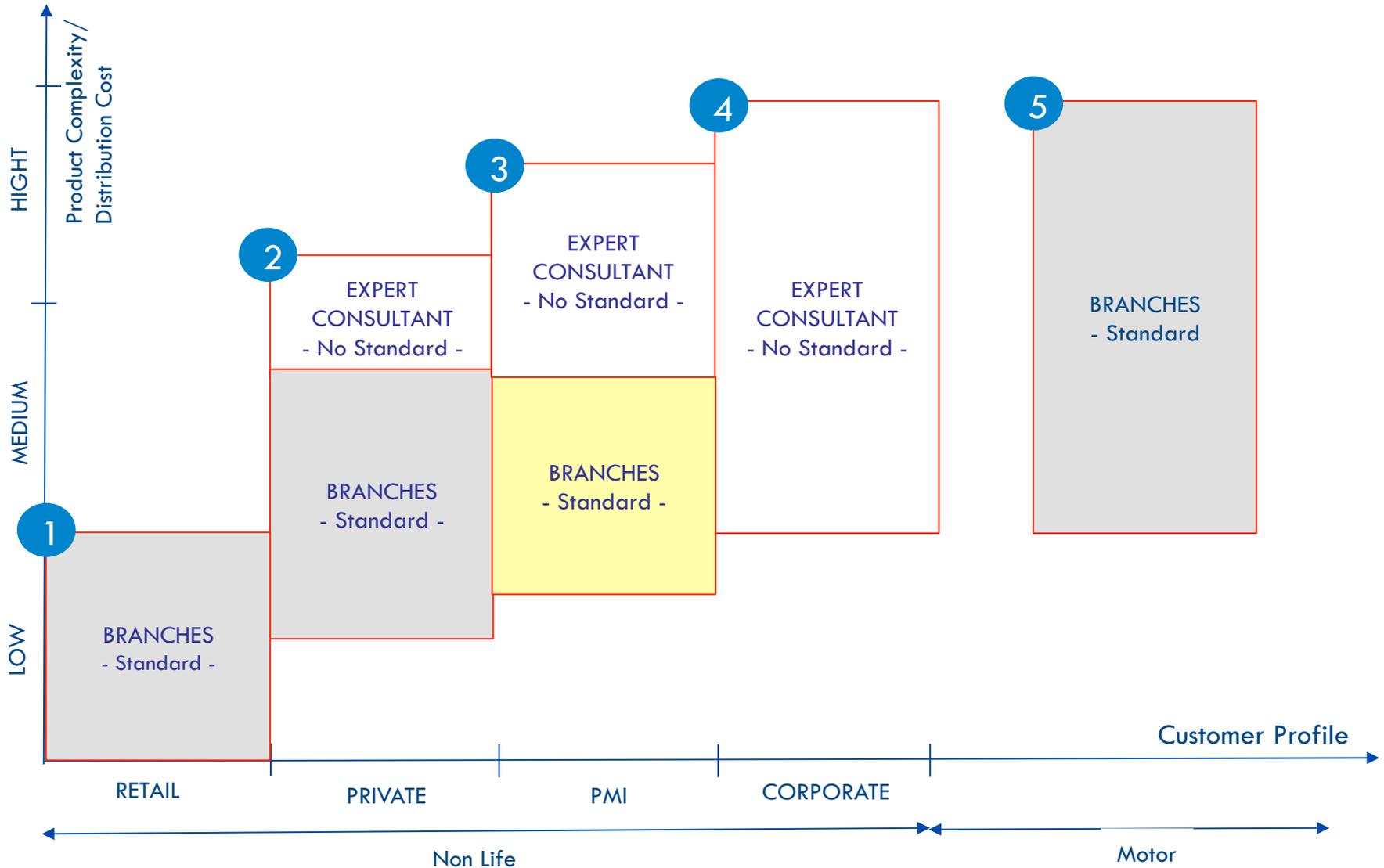
TIPOLOGIA quali le issue più frequenti ed in quale area di business?

CLIENTI quali clienti di quale banca partner 'chiamano' più frequentemente e perché?

POLIZZA quali le 'perplexità' ricorrenti della rete sulla polizza salute?

DOMINIO quali le issue pending per ciascuna funzione di competenza CHIARA?

1. CHIARA Assicurazioni
2. Modello operativo su linea di offerta Retail
3. **'Iniziativa' su linea di offerta PMI polizza D&O**
4. Evoluzione verso modello di offerta integrata target PMI/Professionisti



PRODOTTO

1. Cosa è
2. Come funziona
3. Come la emetto
4. E poi?
5. Esempi di sinistri
6. Spunti di vendita
7. Gestione delle obiezioni

CAMPAGNA

1. Script di vendita
2. Selezione imprese target
3. Gestione appuntamenti
4. Affiancamento (Account Chiara)
5. Feedback
6. Monitoraggio vendite
7. Gestione delle obiezioni

**Gruppi ristretti – al max 15 persone
Intervallo infra-gruppo di 15 gg**

1 Per quale nuova 'esigenza'?

RIFORMA DEL DIRITTO SOCIETARIO

Gli organi direttivi dell'azienda – amministratori, sindaci, dirigenti – rispondono con il proprio patrimonio personale, dei danni economici causati all'azienda.

Il nuovo diritto societario in vigore dal 1 gennaio 2004 e lo sviluppo dei nuovi standard di corporate governance ha aggravato di responsabilità il ruolo di amministratore, dirigente e sindaco di società.

La riforma Vietti (D.Lgs. 5 e 6/2003) ha inoltre fissato competenze e responsabilità più rigide a carico dei responsabili di impresa.

La conseguenza è che gli organi direttivi dell'azienda – amministratori, sindaci, dirigenti – sono oggi illimitatamente e personalmente responsabili con il proprio patrimonio dei danni economici causati all'azienda, ai soci, ai fornitori.

2 CHI assicura?

Il CDA, il Consiglio di Gestione e di Sorveglianza

ovvero i componenti del consiglio di amministrazione, i dirigenti nell'ambito delle loro funzioni manageriali, i componenti del collegio sindacale per le loro 'mala gestio';

... e anche:

- Il responsabile della sicurezza (D. Lgs. 81/2008)
- ... il responsabile della privacy (D. Lgs. 196/2003)
- ... qualsiasi membro dell'organo di vigilanza (D. Lgs. 231/2001)
- ... l'amministratore di fatto

... la polizza "COMPLETA":

- ... assicura il management di oggi, le nuove nomine – i manager futuri – e anche i vecchi – gli amministratori passati – grazie alla retroattività illimitata!
- ... assicura il management anche delle controllate!

... la polizza "COMODA":

- Non occorre indicare nominativamente ogni assicurato: sono tutti assicurati automaticamente! Al momento del sinistro sono identificati!...
- ... e ne ciascuna delle controllate! Automaticamente comprese!

... la polizza "FLESSIBILE":

- vale per tutte le piccole medie imprese in forma di società di capitale – Spa, srl, società cooperative a.r.l. ...
- ... purché il fatturato sia <= 25 mln di €! In caso di gruppi occorre il fatturato consolidato!
- ... vale inoltre anche nel caso di un unico amministratore – un CDA particolare!

3 COSA assicura? ... la 'mala gestio' ...

cioè i 'PASTICCI' che fanno gli organi direttivi ...

... ovvero qualsiasi infrazione al dovere, abuso di fiducia, negligenza, errore, dichiarazione inesatta o erronea, dichiarazione fuorviante, omissione, inadempimento di doveri derivanti dalla legge o dall'Atto Costitutivo, od altri atti commessi nell'esercizio delle loro funzioni. Art. 2.D condizioni di polizza

... che costringa l'azienda, il fornitore, il singolo amministratore a 'RIMETTERCI DEI SOLDI'

... ovvero causino una PERDITA PATRIMONIALE per la quale gli Assicurati siano riconosciuti responsabili in seguito a sentenza giudiziale od altra pronuncia, giudizio arbitrale o transazione. Art. 2.H condizioni di polizza

... anche nel caso estremo che comporti il Fallimento!

... nelle SCELTE DI BUSINESS:

Investimento immobiliare fatto dal direttore generale **NON APPROVATO dal consiglio** nel progetto di un nuovo polo fieristico internazionale poi bloccato dalle autorità con un ingente danno economico!

... nelle ATTIVITÀ OPERATIVE

Il dirigente **senza la necessaria autorizzazione** ha delegato una mansione al proprio contabile che ha causato delle perdite patrimoniali!

... nei RAPPORTI CON I FORNITORI:

la sovrastima spropositata di un ordine ed il mancato pagamento della merce per mancanza fondi da luogo alla richiesta di risarcimento

ATTENZIONE CHE ...

Investimento immobiliare fatto dal direttore generale **APPROVATO dal consiglio** nel progetto di un nuovo polo fieristico internazionale poi bloccato dalle autorità con un ingente danno economico! è un semplice rischio di impresa ed è quindi non coperto dalla polizza!

Illustrativo

CHI

- Clienti aziende con fido in scadenza
- Fatturato max: 25 mln €

Totale filiali in campagna: 15

COME

- Step 1
Preventiva segmentazione cliente per verifica assicurabilità;
- Step 2
Pianificazione incontri con eventuale supporto account Chiara:
 - 3 settimane di campagna;
 - 2 Filiali incontrate al giorno, in ognuna:
 - 3 Incontri con potenziali clienti D&O;
 - 75 incontri con potenziali clienti.

Redemption
42%

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale

Banca Partner presenta
CHIARAD&O

Il presente testo può essere inviato conformemente al quanto disposto dall'art. 13 D.LGS 196/03

Egregio Signor/Gentile Signora
NOME COGNOME
INDIRIZZO
CAP CITTA' PROVINCIA

Luogo, data

Gentile

La Riforma del diritto societario e lo sviluppo dei nuovi standard di corporate governance, hanno imposto ad amministratori, dirigenti e sindaci delle società, competenze e responsabilità più ampie nella gestione aziendale; responsabilità delle quali sono tenuti a rispondere direttamente e illimitatamente con il proprio patrimonio privato e personale.

La complessità nella gestione dell'azienda non solo nelle scelte di business (es. sviluppo nuovi settori), ma anche nella gestione interna (es. nuovi adempimenti normativi in materia di sicurezza, privacy, legge 231, ecc.), espone sempre di più gli amministratori al rischio di possibili "mala gestio" che causino un danno economico all'azienda.

Nel prossimi giorni saremo lieti di contattarla per approfondire l'argomento e presentarle la nostra soluzione.

Cordiali saluti,

Cassa di Risparmio di Cesena



CHIARAD&O
La tua azienda sempre protagonista

Prima della sottoscrizione leggere attentamente il Fascicolo Informativo disponibile nel sito www.chiaraassicurazioni.it e presso le filiali della Cassa di Risparmio di Cesena

■ dal collega di filiale

“Ciao Paolo – account di CHIARA, ti volevo ringraziare per il prezioso supporto che tu e la tua collega avete fornito ieri pomeriggio. A mio avviso la sottoscrizione andrà avanti. Tutta la documentazione è ora al vaglio del commercialista dr XXXXX. Anche lui è membro del cda e pertanto.....speriamo! a risentirci.” Contratto sottoscritto il 28 luglio 2011

■ dagli imprenditori

“Grazie per avermi illuminato sul diritto societario!” Amministratore unico

“E’ stato faticoso, ma alla fine sono riuscito a convincerlo!” Responsabile finanziario

■ dai commercialisti

“Vi ringrazio per la qualità dell’incontro. Un ulteriore spunto di consulenza al cliente stante la soluzione assicurativa di indubbio livello.

“Cliente contento ... con anche la polizza gratis!”

1. CHIARA Assicurazioni
2. Modello operativo su linea di offerta Retail
3. 'Iniziativa' su linea di offerta PMI polizza D&O
4. **Evoluzione verso modello di offerta integrata target PMI/Professionisti**

... EVIDENZE E 'RIFLESSIONI' per evoluzione modello di offerta AZIENDE ...

1. CLIENTI AZIENDA CHIEDONO ANALISI ASSICURATIVA COMPLETA
2. 'SPECIALISTA' ASSICURATIVO
3. LINEA DI OFFERTA AZIENDA
4. PROCESSI *LEAN* & MONITORAGGIO
5. SUPPORTO FILIALI

... e cosa abbiamo fatto?



Helvetia Italia

APSA

Partner Banca



**Business Unit
Bancassurance**



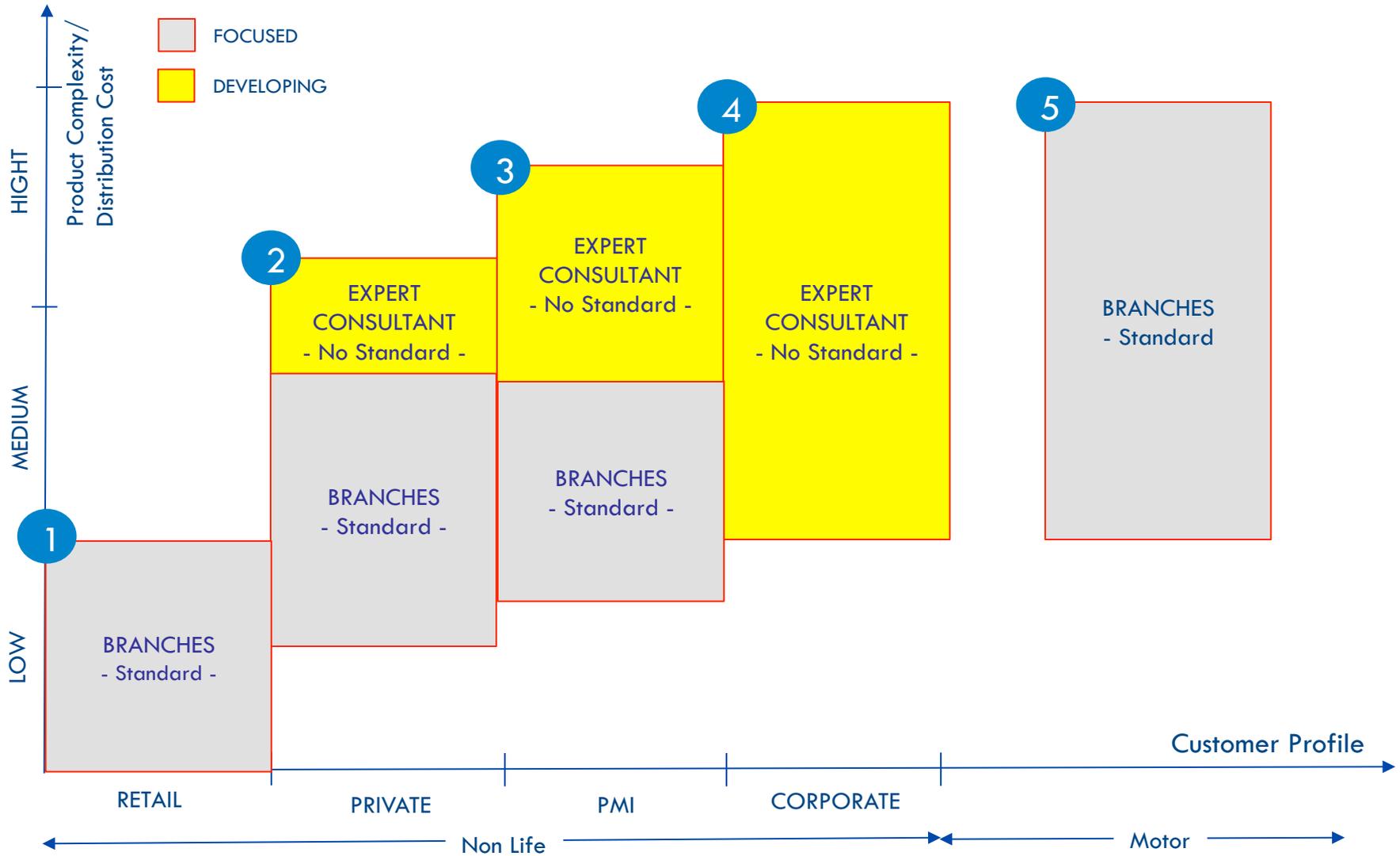
FE Emissione
Prodotti

Reporting

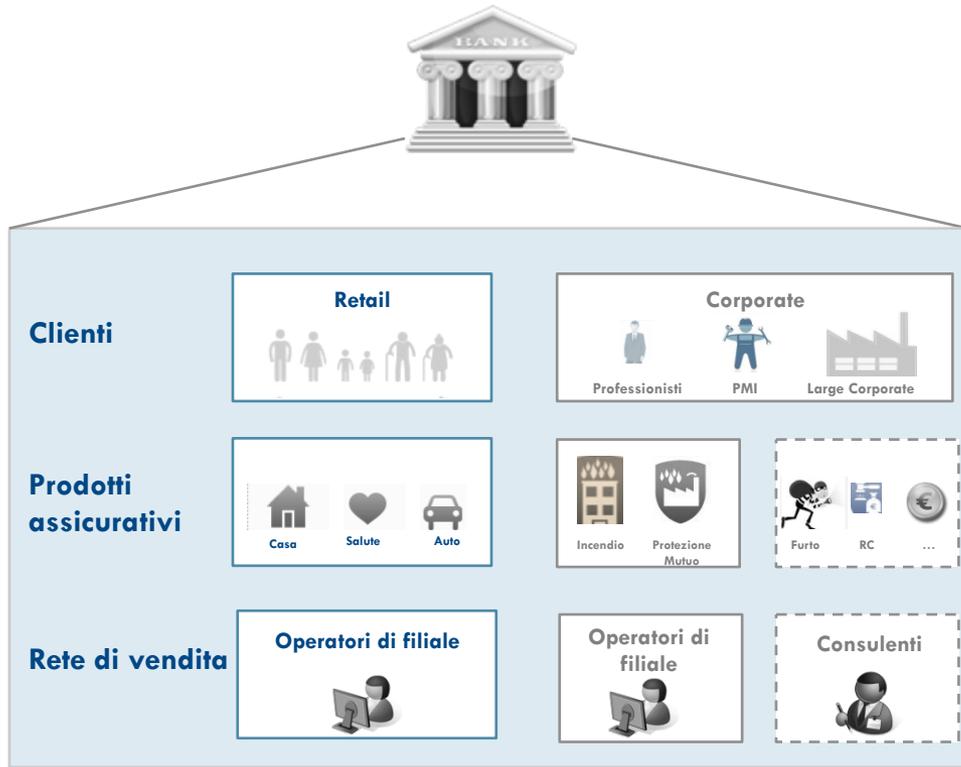
Ticketing

E-Learning

Gestione
Campagne



Possibile configurazione servizi assicurativi in Banca



Principali vantaggi per il Partner bancario

- **Ampliamento del sistema d'offerta** (nuovi prodotti assicurativi dedicati al "Corporate")
- **Incremento del livello di servizio offerto** ai Clienti tramite una **Rete di consulenti professionisti dedicati**
- **Opportunità di fidelizzare** ulteriormente la propria clientela
- **Minori rischi per il partner bancario** (le garanzie assicurative consentono alle imprese assicurate di gestire meglio eventuali eventi negativi)
- **Incremento dei margini da servizi** del partner bancario attraverso i nuovi prodotti assicurativi

Il Partner bancario avrà la possibilità di ampliare il proprio sistema di servizi assicurativi ai clienti 'Azienda' con un incremento dei margini da servizi

Fonte Resolving, progetto Sviluppo sinergie commerciali su Clienti bancari Corporate

È stato definito il sistema d'offerta che prevede 12 prodotti/ garanzie che soddisfano le principali esigenze assicurative dei potenziali clienti

Tipologie clienti Corporate



Professionisti



PMI



Large Corporate

Ipotesi Sistema d'offerta

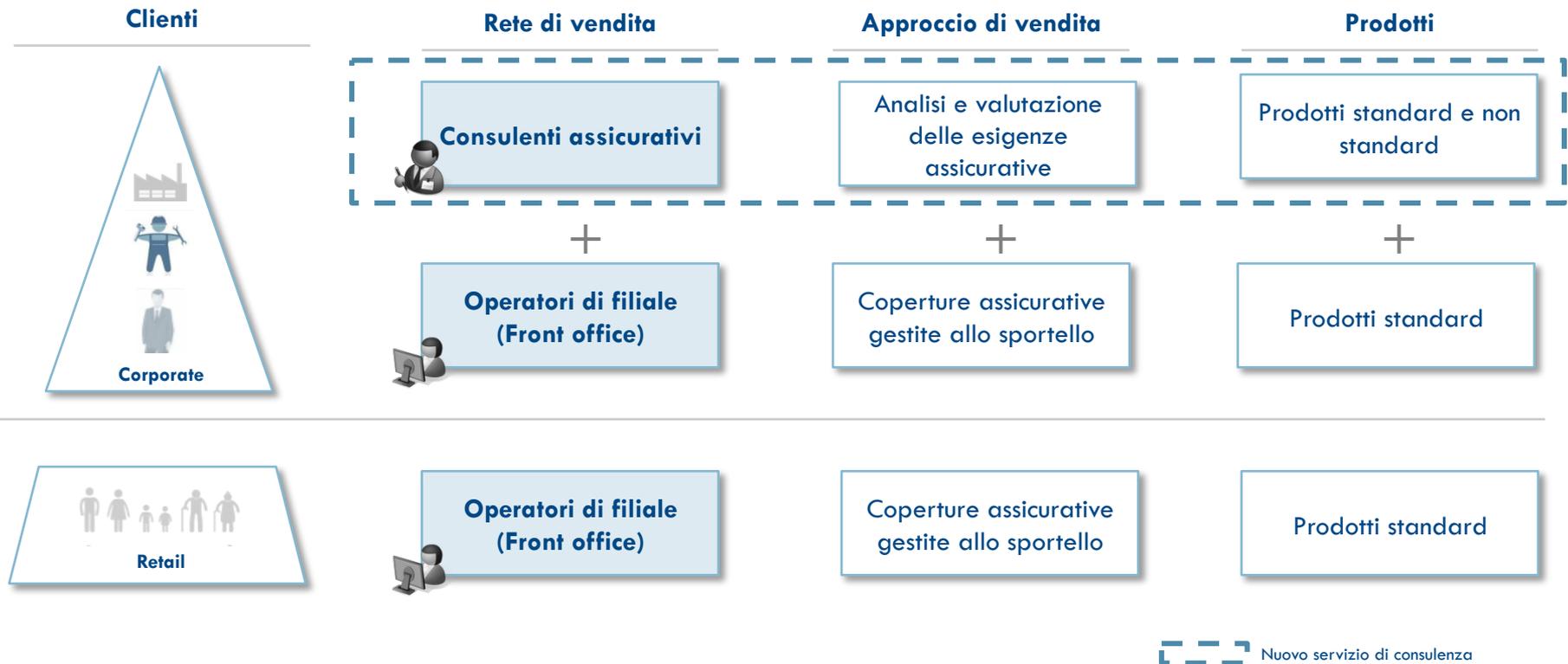
Prodotto/garanzia	Target clienti		
	Professionisti	PMI	Large Corporate
1. Incendio	✓	✓	✓
2. Furto	✓	✓	✓
3. Elettronica	✓	✓	✗
4. RCT/RCO	✓	✓	✓
5. RC Professionale	✓	✓	✗
6. RC Generale	✓	✓	✓
7. D&O	✗	✓	✓
8. Cauzioni	✗	✓	✗
9. Infortuni	✓	✓	✓
10. Malattia	✓	✓	✗
11. RCA	✓	✓	✓
12. CVT	✓	✓	✓

Su questa configurazione di sistema d'offerta sono state effettuate alcune ipotesi di clientela e capacità distributiva

Fonte Resolving, progetto Sviluppo sinergie commerciali su Clienti bancari Corporate

Il nuovo modello prevede consulenti assicurativi specializzati messi a disposizione dal gruppo GHI direttamente nei locali della banca

Il nuovo servizio di consulenza assicurativa alla clientela 'Azienda'



Attraverso la Rete di Consulenti è possibile offrire un servizio specializzato ai propri clienti 'Azienda' tramite coperture assicurative che non è possibile veicolare tramite gli operatori di filiale (prodotti non standard)

Fonte Resolving, progetto Sviluppo sinergie commerciali su Clienti bancari Corporate

I processi declinati consentono di coniugare l'efficacia commerciale e il governo dell'iniziativa anche da parte della Banca

Nome processo	Descrizione processo	Coinvolgimento Banca Partner	
		Sì	No
<p>Segnalazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> Attività di segnalazione dei potenziali clienti 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Emissione polizza</p>	<ul style="list-style-type: none"> Attività gestita autonomamente dal consulente. È previsto il supporto diretto di un gruppo di assuntori specializzati per linea di business, messi a disposizione dal gruppo Helvetia 	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>Incasso premi</p>	<ul style="list-style-type: none"> Il bonifico bancario costituirà la modalità di pagamento principale, ma sono state previste diverse modalità di pagamento (es. contanti, assegno, etc.) 	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>Gestione e liquidazione sinistri</p>	<ul style="list-style-type: none"> I sinistri saranno gestiti e liquidati secondo le modalità attualmente in essere per le diverse Compagnie del gruppo 	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>Procedure amministrative</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le procedure amministrative saranno gestite direttamente dal consulente con il supporto dell'agenzia direzionale del gruppo Helvetia 	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Fonte Resolving, progetto Sviluppo sinergie commerciali su Clienti bancari Corporate

Modulo Campagne

Direzione Banca e Compagnia

Filiali e agenti

Configurazione Campagne

Gestione Campagne

Nuova

- ✓ Censimento campagna
- ✓ Scelta intermediario
- ✓ Scelta prodotti
- ✓ Scelta clienti

Modifica

- ✓ Modifica campagna
- ✓ Modifica prodotti
- ✓ Modifica clienti

Anagrafica clienti

- ✓ Upload anagrafiche da xls
- ✓ Gestione dati cliente
- ✓ Download tracciato xls

Gestione Agenzie

- ✓ Scelta competenza intermediari / filiali

Dashboard

- ✓ Riepilogo stato campagne
- ✓ Dettaglio singola campagna

Scheda Cliente

- ✓ Situazione campagna
- ✓ Scadenze cliente
- ✓ Portafoglio cliente
- ✓ Diario eventi
- ✓ Link diretto emissione prodotti

Scadenziario

- ✓ Scadenze clienti
- ✓ Promemoria utente

Configurazione

Aggiornamento

Personalizzazione

Monitoraggio

Gestione



Configurazione Campagne

- » Nuova
- » Modifica
- » Anagrafica Clienti
- » Gestione Agenzie

Gestione Campagne

- » Dashboard
- » Scheda Cliente
- » Scadenziario

Campagna Camp1

Codice	123456	Indirizzo	VIA Mario Rossi N° 1
Cliente	Azienda S.p.A	E-mail	NOME.COGNOME@prova.com
Tipo	Giuridica	Cellulare	334000000000
Cod.Fisc. / PIVA	1111334444444	Telefono	
Data di nascita	16/01/1933	Altro riferimento	
Codice Ateco	101010	Correntista	si
Professione	Professione	Banca	Banca Prova
Settore	Edile	Filiale	Filiale di prova
n. dipendenti	5	Stato Cliente	POSITIVO
Fatturato	1.000.000	Ultimo evento	APPUNTAMENTO
In bonis	si		

Scadenze **Diario eventi** Portafoglio cliente Altre Campagne Informazioni Prodotti

Evento	Data	Esito	Causale	Luogo	Prodotto	Descrizione
PROPOSTA POLIZZA	30/06/2014	N.D.		CLIENTE	CHIARA D&O	
PROPOSTA POLIZZA	30/06/2014	N.D.		CLIENTE	CHIARA Infortuni Dipendenti	
PROPOSTA POLIZZA	26/06/2014	Positivo		FILIALE	Azienda Dinamica	
PROPOSTA POLIZZA	26/06/2014 09:00	Negativo	Non interessato			
APPUNTAMENTO	04/06/14 08.00 08.00	Positivo				
CONTATTO	03/06/14 08.45 08.45	Positivo				
CONTATTO	02/06/2014 08:00 08:15	Negativo	Irreperibile			

Configurazione Campagna, Upload Anagrafiche, Gestione Scadenziario, Gestione Esiti



Offerta integrata

Organizzazione personalizzata

Operation & IT snella