

# La protezione della Persona

**Carlo Demartini**

Amministratore Delegato e Direttore Generale  
Gruppo Cassa di Risparmio di Asti



GRUPPO CASSA DI  
RISPARMIO DI ASTI



**BANCA DI ASTI**  
CASSA DI RISPARMIO DAL 1842

*CAPOGRUPPO*



**BIVER BANCA**  
CASSA DI RISPARMIO DI BIELLA E VERCELLI

*Acquisito il 60,42% nel 12/2012*



**PITAQORA**  
FINANZIAMENTI

*Acquisito il 70% nel 10/2015*



# La nostra Banca nel mercato Assicurativo



# Filosofia Bottom Up



## 5 PUNTI



Analisi dei bisogni



Catalogo Prodotti



Processo Distributivo



Confezionamento  
dell'offerta



Estrazione  
del valore

**Accordi commerciali** ✓  
**No Joint Venture** ✗  
**No Compagnia Captive** ✗

## 4 AREE



Auto



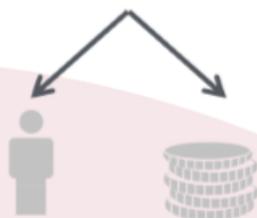
Retail



Imprese



Welfare



Persona Patrimonio



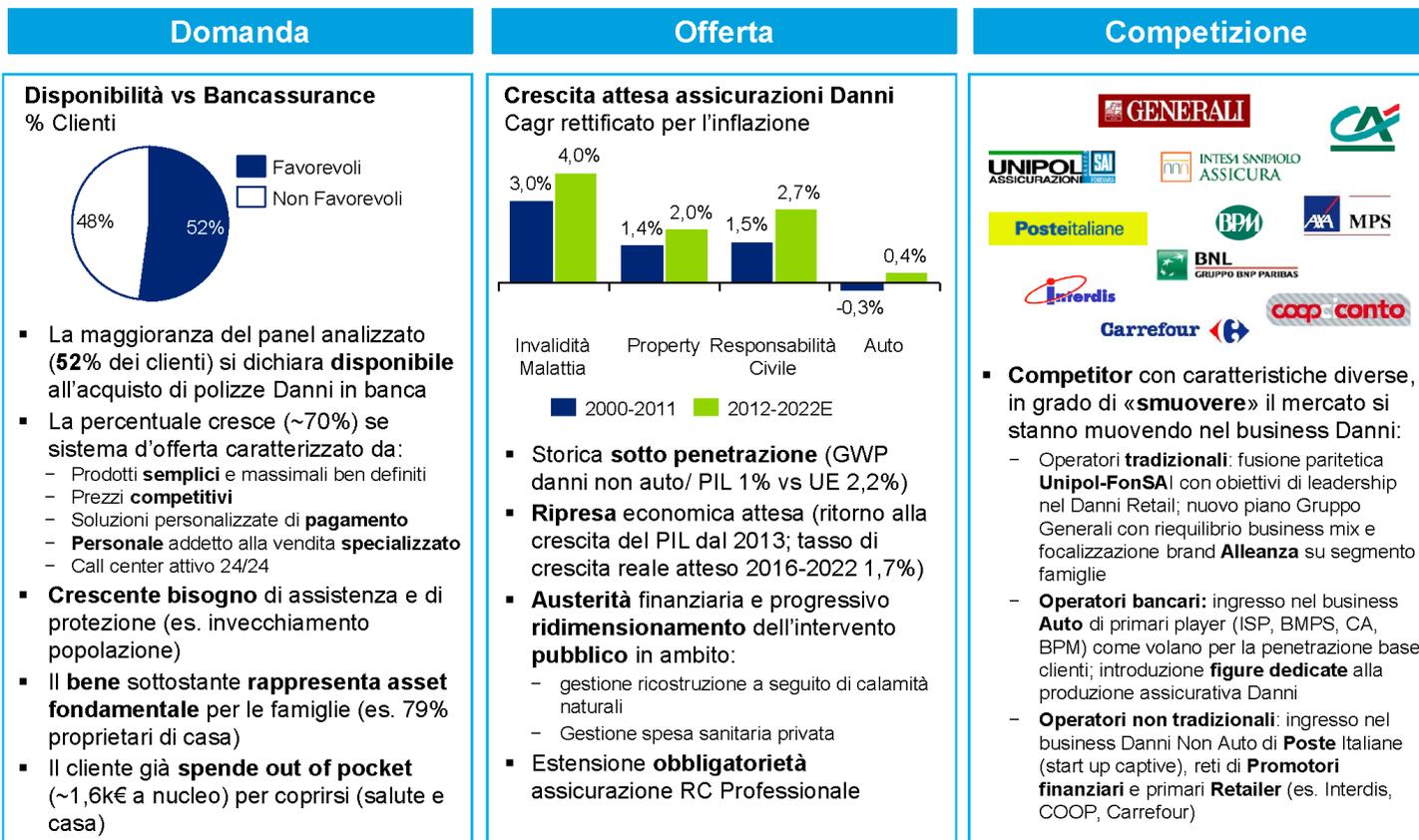
Persona Patrimonio



Assistenza Sanitaria Previdenza Complementare

## Esistono grandi prospettive di sviluppo del comparto legate al sovrapporsi di nuove dinamiche lato cliente, offerta ed arena competitiva

CONFIDENZIALE E RISERVATO



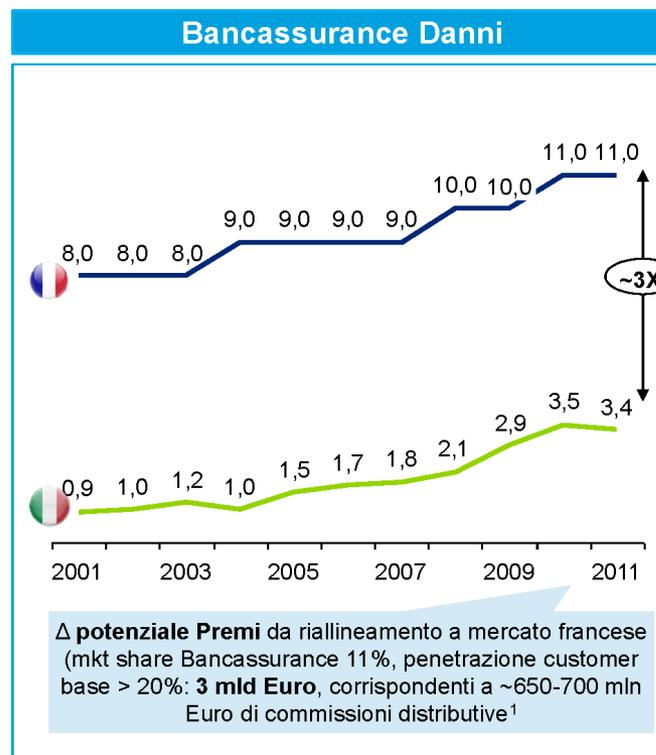
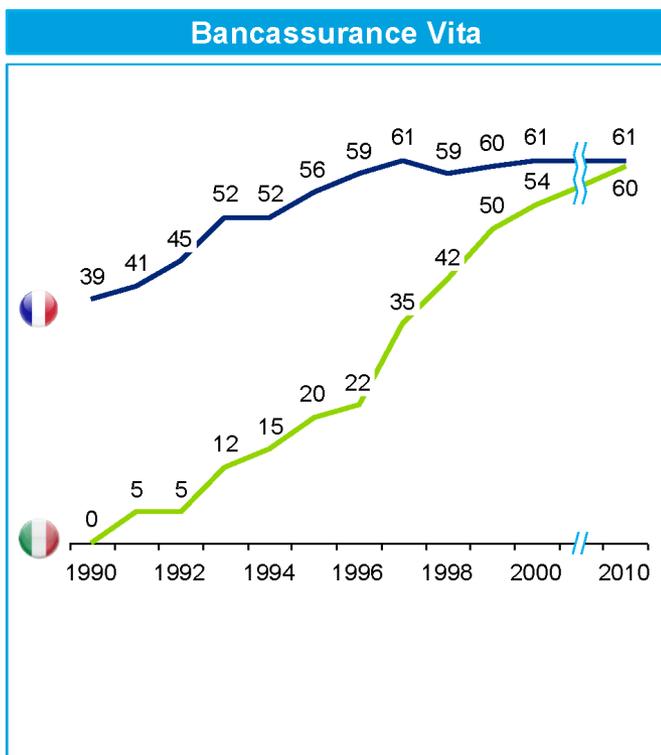
4 Fonte: elaborazione dati Swiss Re, Eurisko, ricerche varie ed esperienze progettuali Deloitte

## Significativo potenziale economico legato alla convergenza verso i livelli di penetrazione di Paesi a noi simili

CONFIDENZIALE E RISERVATO

### Evoluzione quota di mercato Bancassurance Italia

Quota di mercato %, mld Euro



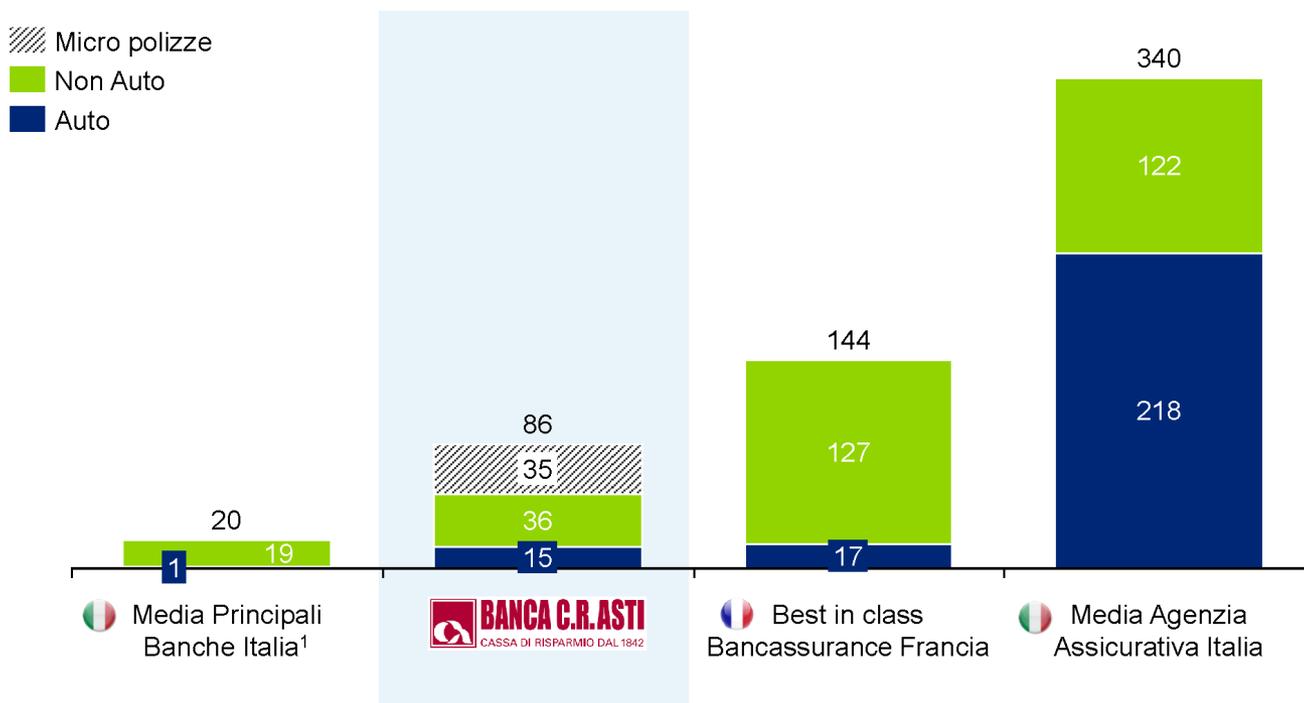
5 <sup>1</sup> Provvigione media 2011 calcolata su panel top 10 bancassurer Danni; Fonte: Siti istituzionali, relazioni di bilancio, press clippings, ANIA © 2013 Deloitte Touche Tohmatsu Limited

## Esistono tuttavia delle possibili aree di miglioramento guardando alle pratiche di mercato maggiormente produttive

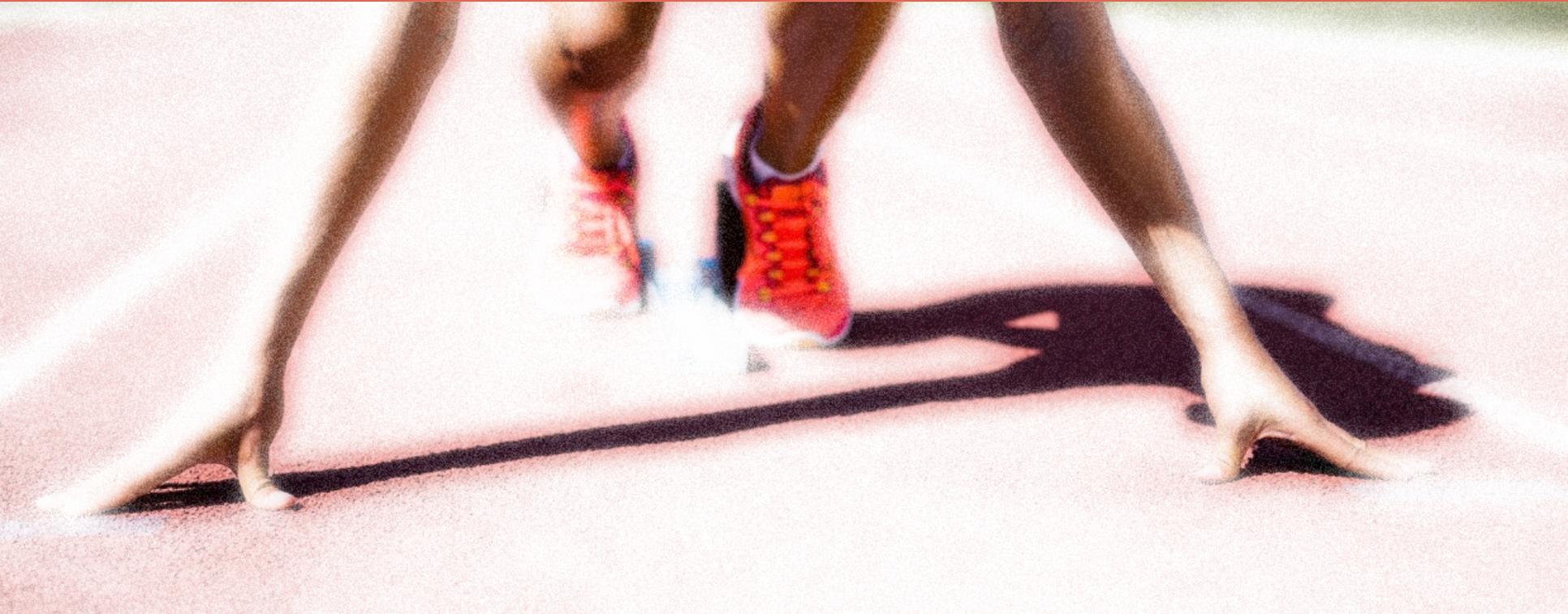
CONFIDENZIALE E RISERVATO

### Produzione Assicurativa Danni Non Auto

2011, pezzi/ mese/ punto vendita



<sup>1</sup> Campione analizzato: 10 top bancassuratori che rappresentano oltre il 60% del market share in termini di sportelli  
 Fonte: Elaborazione su Bilanci istituzionali, press clippings, Analisi siti web istituzionali, IVASS, IAMA, FFSA



**Quando e da dove siamo partiti**

# Le esigenze della Banca

INTERNE

## Coperture Collettive

Andamento tecnico => 100

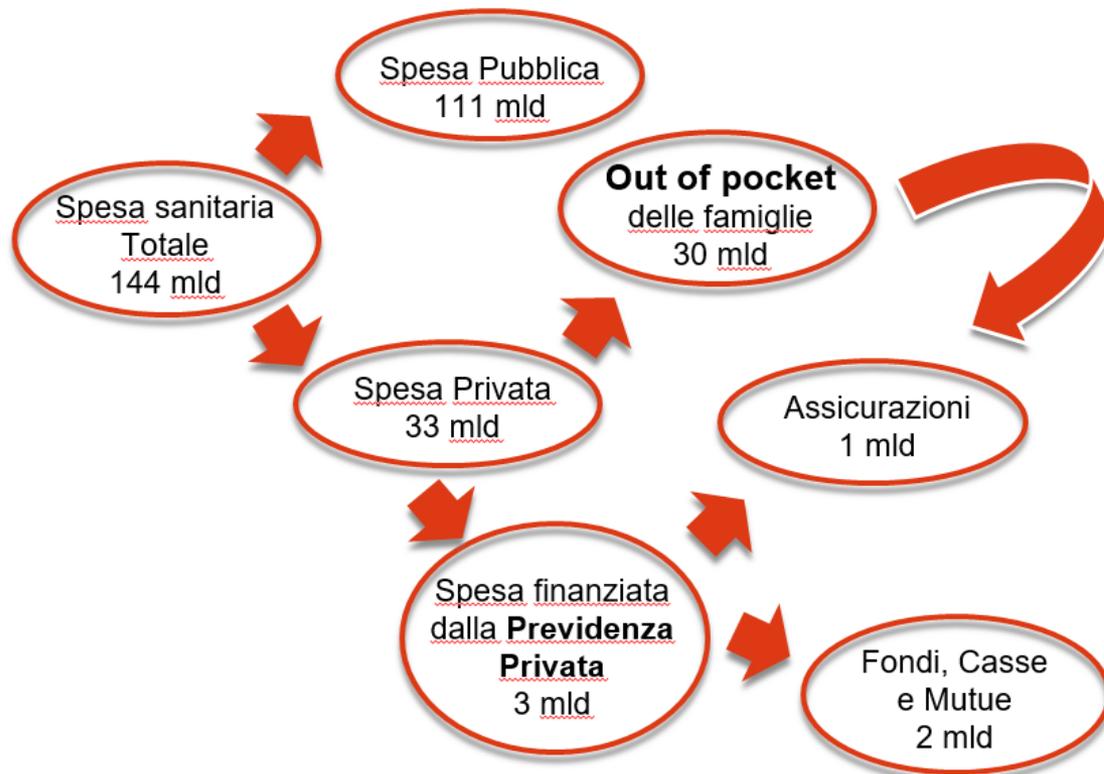
**Contenere i costi** delle coperture assicurative per i propri Dipendenti e mantenere invariate le prestazioni

MERCATO

Soddisfare le esigenze della clientela con servizi e soluzioni innovativi

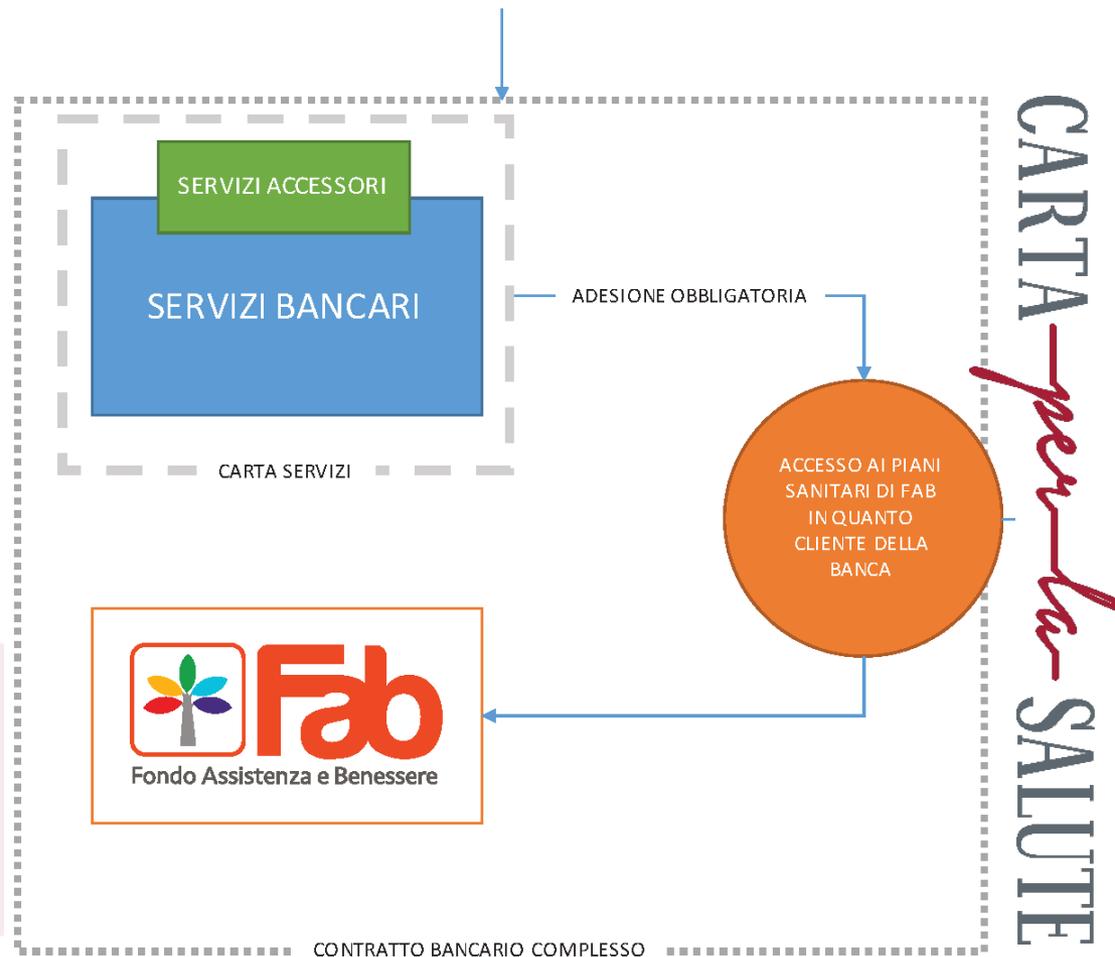
**Incrementare i margini da servizi**

# Dove va parte dei flussi finanziari dei clienti



Su una spesa sostenuta dal SSN pari a **111 miliardi**, i cittadini pagano di tasca propria (c.d. **out of pocket**) ben **30 miliardi di euro**. E tale quota a carico esclusivo dei singoli è destinata inevitabilmente ad incrementare in un contesto economico peraltro da tempo stagnante.

LA BANCA ADERISCE A FAB IN QUALITA' DI SOCIO ADERENTE





Fondo Assistenza e Benessere

FAB è un Fondo **Socio Sanitario e assistenziale** costituito ai sensi del D.Lgs. 30/12/1992 n.502 il 30 Novembre del 2011 ed è Iscritto all'Anagrafe dei Fondi del Ministero della Salute.

Dal 1° Gennaio 2017 si trasformerà in **Società di Mutuo Soccorso**.

Nel rispetto delle regole

COMPLIANCE



# I 3 pilastri della sanità integrativa

## **Prestazioni sanitarie a rilevanza sociale**

attività finalizzate alla promozione della salute, alla prevenzione, individuazione, rimozione e contenimento di esiti degenerativi o invalidanti di patologie congenite e acquisite;

## **Prestazioni sociali a rilevanza sanitaria**

attività del sistema sociale che hanno l'obiettivo di supportare la persona in stato di bisogno, con problemi di disabilità o di emarginazione condizionanti lo stato di salute;

## **Prestazioni socio-assistenziali con rilevanza sanitaria**

l'invecchiamento della popolazione e l'allungamento della vita media degli individui è, infatti, un fenomeno sociale rilevante, con ripercussioni di natura economica, che impone di disporre di prestazioni assistenziali pubbliche o private in caso di bisogno, su fasce di popolazione a volte deboli.

# L'albero del benessere



MEDICINA E CURE



PREVENZIONE  
ED EDUCAZIONE SANITARIA



PRESTAZIONI SOCIALI E DI ASSISTENZA



ODONTOIATRIA



SERVIZI INTEGRATIVI



## CARTA *per la* SALUTE

Prestazioni sia quando si è in salute che quando vuoi tornare in salute

### Sei in salute

PREVENZIONE

LENTI

TICKET

FISIOTERAPIA

DETARTRASI

### Vuoi tornare in salute

RICOVERI IN STRUTTURA  
PUBBLICA E PRIVATA

INTERVENTI CHIRURGICI

DIAGNOSTICA

ESAMI DI ALTA  
SPECIALIZZAZIONE

VISITE SPECIALISTICHE

## CARTA *per la* SALUTE

Un'offerta semplice e completa

**Single**

**Famiglia**

Canone uguale  
indipendentemente dall'età  
dei singoli componenti della  
famiglia e dal numero dei  
famigliari

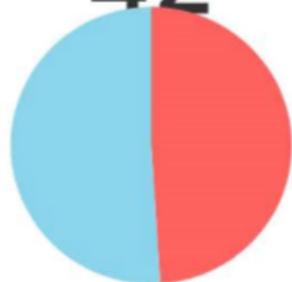
# Soci assistiti

Assistiti

24978

Età media Assistiti

42

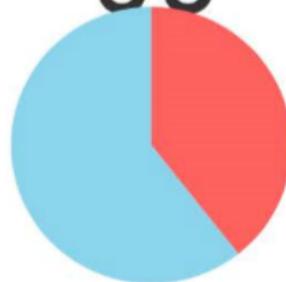


Beneficiari

11805

Età media Beneficiari

53

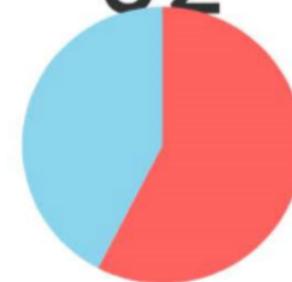


Familiari

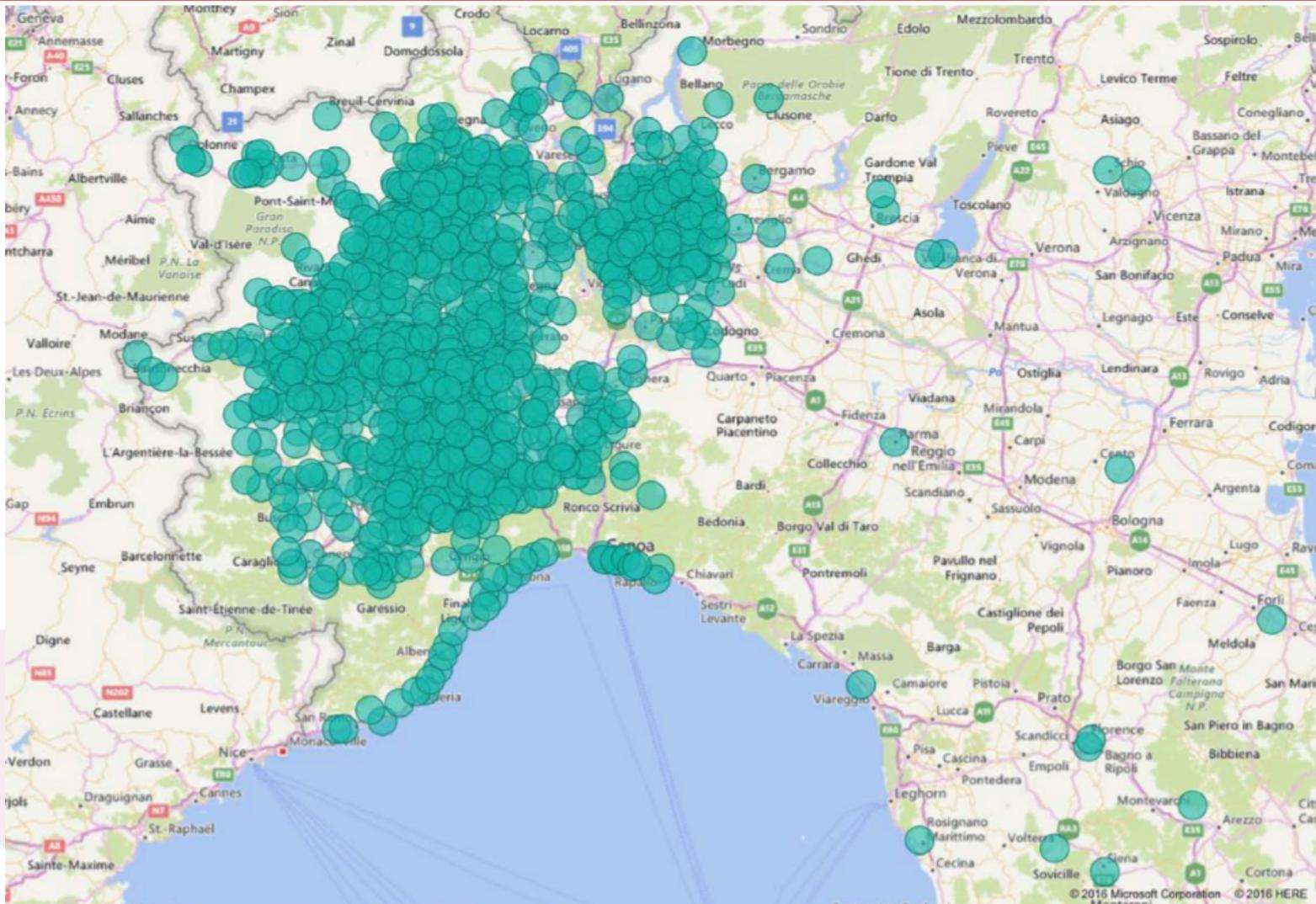
13173

Età media Familiari

32



# Diffusione dei Soci assistiti



# Quali sono i piani sanitari

## CARTA *per la* SALUTE



### Smart

Prevenzione  
Device



### Young

Giovani  
Fitness Tracker  
Infortunati



### Gold

Protezione famiglia  
Sicurezza  
Tranquillità



### Senior

Quando hai più bisogno  
e sei più solo, un Piano Sanitario  
a supporto



### Platinum

L'offerta completa

# Iniziativa «Il camper per la Salute» presso le filiali



# +150

Tappe

# +3.000

Visite



# Iniziative per la clientela retail



# Device



# SBiM: Sport e Benessere in Movimento



Alessandro del Piero

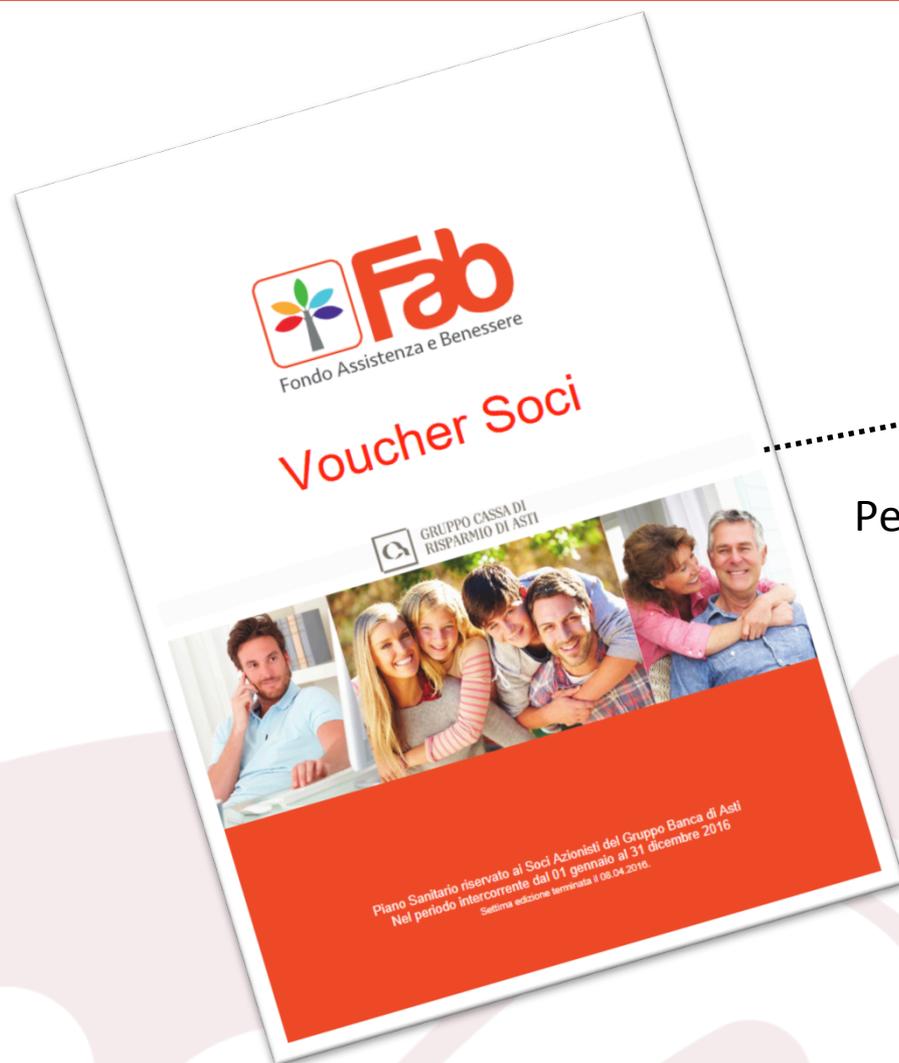
Ambasciatore di SBiM



# SBiM: Sport e Benessere in Movimento

Torino – Settembre 2016





Prestazioni Sanitarie

# GRATUITE

Per i Soci della Cassa di Risparmio di Asti

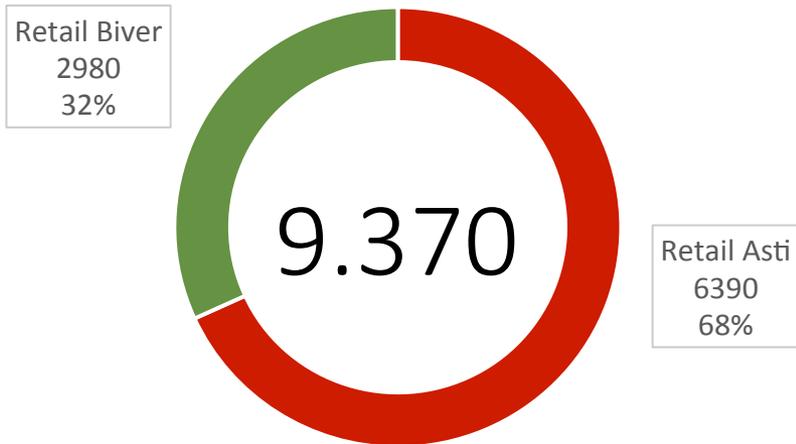
Circa **25.000** soci

**1.248** prestazioni gestite

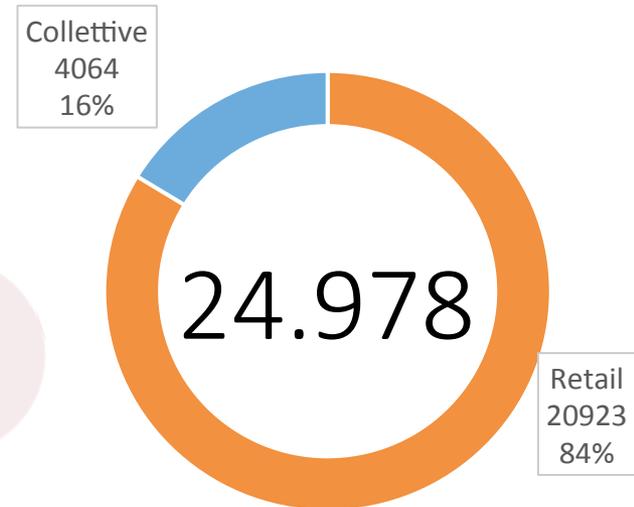
# Qualche dato



## Carte per la Salute attive



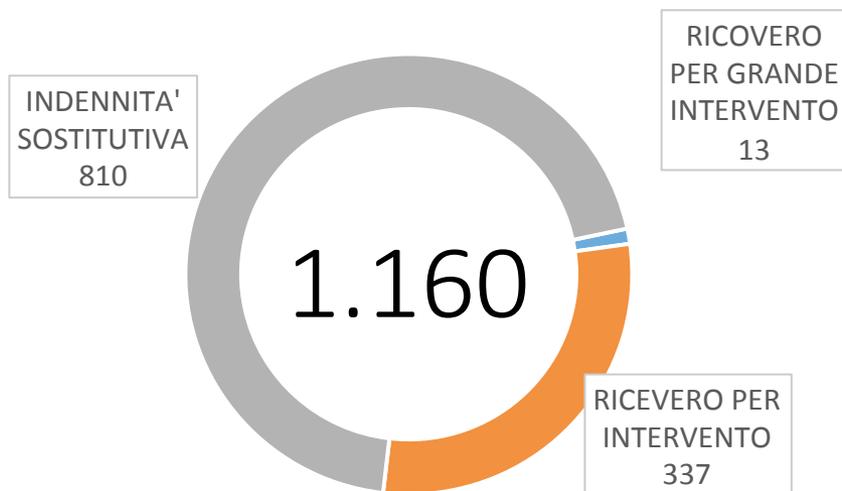
## Assistiti



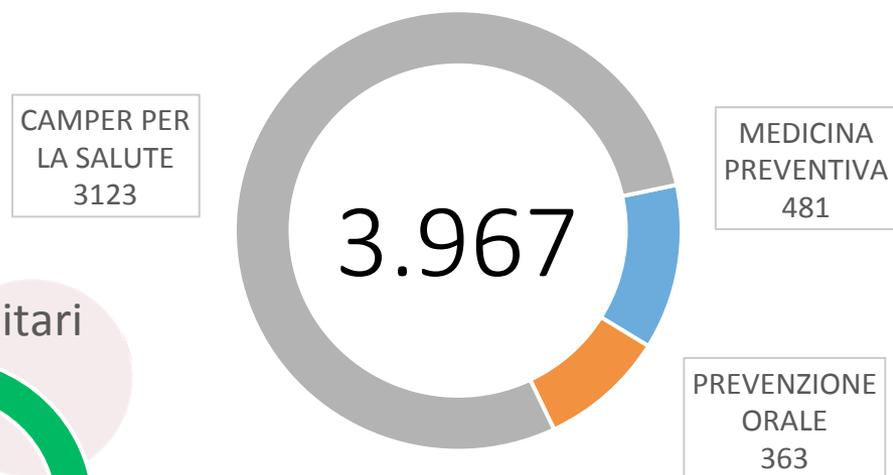
Dati al 23/09/2016

# Qualche dato

## Interventi chirurgici



## Prestazioni di medicina preventiva



## Ticket Sanitari



Dati dal 01/01/2015 al 23/09/2016

Fonte: Survey Monkey, Fab Customer Satisfaction 2015

# 91,20%

DEGLI ASSISTITI CONSIGLIEREBBE  
FAB AD UN PROPRIO CARO



## Report Combined

Coperture	S/p competenza
Collettive	158,85%
Retail	36,54 %
Totale	<b>64,31 %</b>

Dati 2011 fonte FAB

## Report Combined

Coperture	S/p competenza
Collettive	98,83%
Retail	48,78 %
Totale	<b>60,68 %</b>

Dati 2015 fonte FAB