



ABI Forum Bancassicurazione

La semplicità come valore per lo sviluppo della bancassicurazione

Ruggero Frecchiami, Direttore Generale Assimoco

Roma, 7 Ottobre 2014

Perché la semplicità è un valore per la Bancassurance?



a

Sviluppo del **business assicurativo** come **collaterale** al business bancario, a sostegno della tenuta dei margini economici

b

Evoluzione della **mission** degli istituti di credito, con al centro la **pianificazione finanziaria** verso il cliente finale: **integrazione** necessaria con il **business assicurativo**

Alternative Strategiche

Qual è il tipo di innovazione che persegue Assimoco?



G R A D U A L E



Il focus dell'innovazione graduale è il design antropocentrico, dove la tecnologia è intesa a servizio dell'uomo

R I V O L U Z I O N A R I A

In un'ottica di massimizzazione del valore per il partner intermediario, la semplicità è connotata nei diversi stadi di innovazione



Creazione di valore per il partner intermediario



La semplicità di processo come fattore di ottimizzazione del modello operativo bancassicurativo



Integrazione del processo di vendita bancassicurativo

OFFERTA PRODOTTI

Famiglia Confort
Coop Compact

Easy 4
Assimoco

STRUMENTI

EasYou

Aula Virtuale

Protezione del Cliente e Messa in Sicurezza del Bilancio Familiare

Conferenza vocale (Connesso)

Condividi desktop

Tracking sinistri

Dati sinistro - Dati Polizza

PERAVENTO MASSIMO - Polizza 9.115.13.00488913

Tipo Sinistro	CARO	Ramo	108
Località	BOLZANO (BZ)		
Data Evento	30/12/2013	Data Denuncia	02/01/2014
Data Peravimento	02/01/2014	Data Protocollo	03/01/2014

Denunciato

Attesa di perizia

Perizia restituita

PAGAMENTI

AutoSicura

BENVENUTO MARIO ROSSI

Assicurazione Auto

VITA - PROTEZIONE

VITA - RISPARMIO E INVESTIMENTO

AUTO

FINANZIAMENTO MULTO

Assimoco

DOCTOR IGLASS

800 10.10.10

RISOLVE

La semplicità di processo come fattore di ottimizzazione del modello operativo bancassicurativo



Integrazione del processo di vendita bancassicurativo

Tracking sinistri
Denunciato
AutoSicura

OFFERTA PRODOTTI

Famiglia Confort
Coop Compact

Easy 4
Assimoco

STRUMENTI

EasYou

Easy Tools

La semplicità di processo come fattore di ottimizzazione del modello operativo bancassicurativo



Tracking sinistri

Aula Virtuale
Protezione del Cliente e Messa in Sicurezza del Bilancio Familiare
Conferenza vocale (Connesso)

Processo Sinistri: Denunciato → Attesa di perizia → Perizia restituita → Pagato parziale/tot → Respinto

Web Browser Content:
Indietro N. sinistro 9.115.14.00003 Diario di trattazione Documenti
Dati sinistro - Dati Polizza
PESAVENTO MASSIMO - Polizza 9.115.13.00488911
Tipo Sinistro: CARD Ramo: 10B
Località: BOLZANO (BZ)
Data Evento: 30/12/2013 Data Denuncia: 02/01/2014
Data Pervenimento: 02/01/2014 Data Protocollo:
Responsabilità: Respo

Virtual Classroom Content:
Assimoco
DOCTOR IN GLASS
10.10.10 RISPOLVE

La semplicità di processo come fattore di ottimizzazione del modello operativo bancassicurativo



Assimoco
Assicurazioni Movimento Cooperativo

DOMANDE FREQUENTI
GLOSSARIO

Lunedì 11

Guglielmo Visconti Della Rovere
Ultimo accesso 6 febbraio 2013

BENVENUTO MARIO ROSSI
Nella tua area riservata! Scopri un mondo di servizi a te dedicato. Potrai consultare tue polizze, verificare gli stati di pagamento e...

HOME PAGE

Assimoco ti protegge sempre: Scopri

CONTATTI

Chiamaci al numero **800-600-300**

Mandaci una email

VITA - PROTEZIONE
Proteggi ciò che ami

VITA-RISPARMIO E INVESTIMENTO
Investi e risparmi con prodotti su misura per te

AUTO
Assicura in modo semplice e veloce la tua auto

FINANZIAMENTI MUTUI
Dai più sicurezza al tuo finanziamento

AutoSicura



Assimoco
ASSICURAZIONI MOVIMENTO COOPERATIVO

DOCTOR IN GLASS

Lo sapevi che:

10.10.10 RISOLVE

Per supportare il partner nella conoscenza dei bisogni di protezione del cliente e qualificare le capacità stesse dell'intermediario



La sua esigenza di Protezione



Gentile PANTUSO LUIGI, siamo lieti di aver condiviso con Lei l'importanza e l'esigenza di Protezione, una responsabilità che ciascuna persona ha nei confronti di se stesso e della propria famiglia. La nostra responsabilità è analizzare nel miglior modo possibile le esigenze di ogni singola persona per fornire soluzioni adeguate a ciascun Cliente.

Per questo, grazie alle informazioni da Lei fornite e che di seguito Le riepiloghiamo, abbiamo determinato il suo bisogno di Protezione:

Età Cliente	39
Familiari Conviventi	SI
Coniuge percettore di reddito	SI
Tipo di Lavoro	Dipendente
Reddito Netto Mensile	2.000 Euro
Età del figlio più giovane	7 Anni

Bisogno di Protezione

Capitale in caso di premorienza	195.334 Euro
Capitale in caso di invalidità	417.610 Euro
Durata della protezione	20 anni

(Elaborazioni Progetica su base dati Banca d'Italia e Istat; quadro normativo a Giugno 2014)

Progetta Protezione



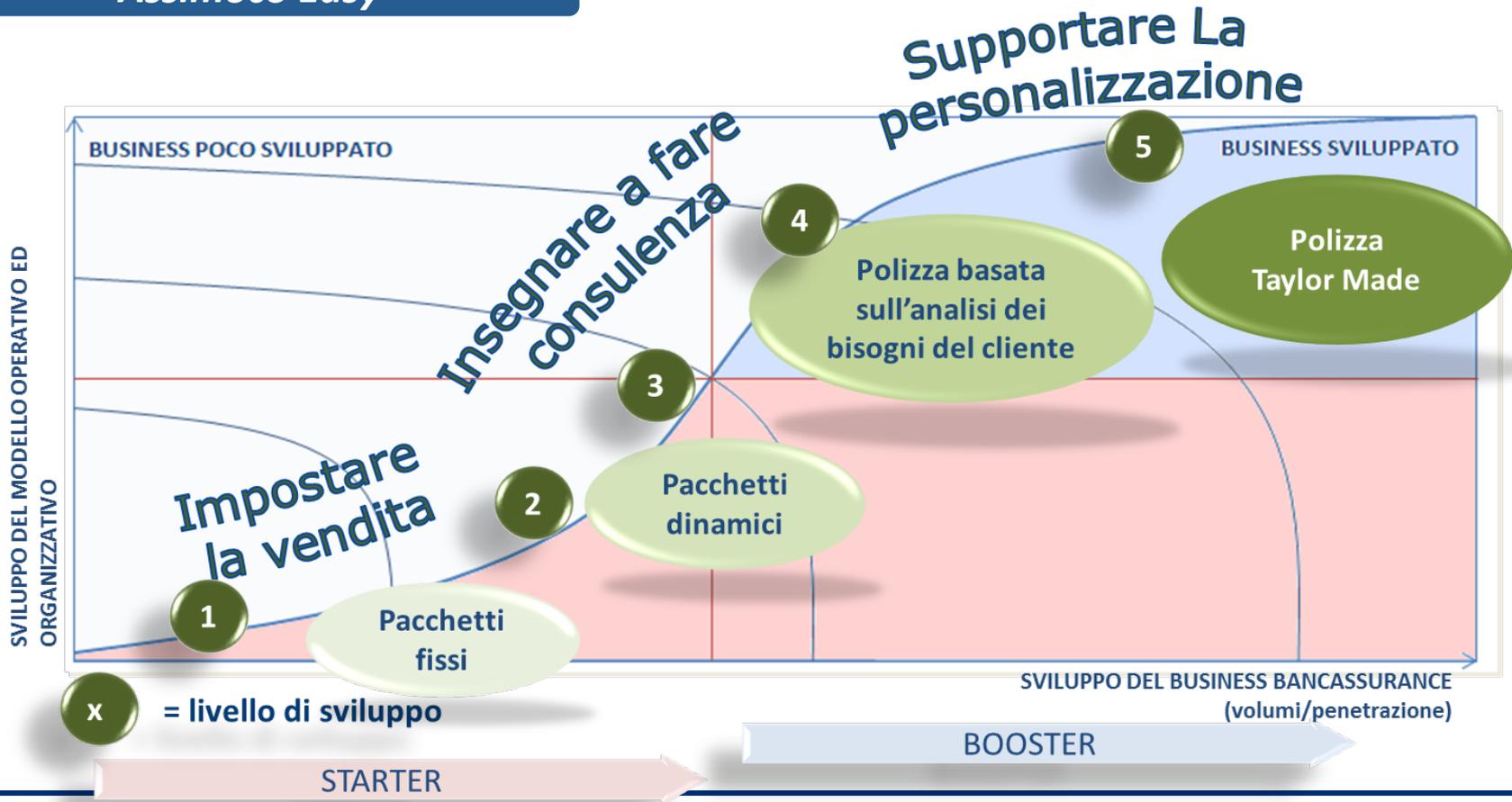
4 domande per identificare il bisogno di protezione individuale

- Hai familiari conviventi?
- Il coniuge /convivente è percettore di reddito?
- Sei Dipendente o Autonomo?
- Qual è il tuo reddito netto mensile?

Il modello di offerta (prodotti/servizi) è differenziata sulla base del livello di sviluppo del business bancassicurativo



Assimoco Easy



Un servizio di consulenza personalizzato per supportare l'intermediario nello sfruttare a pieno il proprio potenziale



Il Check up Assicurativo

Aree di analisi

- Dimensione
- Potenziale
- Strategia Assicurativa
- Modello Operativo
- Prodotti e Modalità di Vendita
- Compliance

Non attuazione delle azioni identificate

Attuazione delle azioni identificate per potenziare il business assicurativo, a sostegno della redditività bancaria

Attuazione delle azioni identificate per evolvere verso una pianificazione finanziaria integrata per il cliente finale

Il Portale Intermediario sfrutta le logiche del social networking per lo sviluppo di una rete che apprende



Networking e apprendimento

Profilazione dei servizi