



CREDEMVITA

# Ruolo chiave della Bancassicurazione nella consulenza al cliente

Francesco Germini, Bancassicurazione 2020, 24 settembre 2020





# Credemvita - 1H20

## RISERVE

7,3  
€Bln

Riserve pari a  
7,3€Bln in crescita  
del 3% a/a

## PREMI

447  
€mln

Raccolta Premi a  
447€mln in crescita del  
4% a/a

## SOLVENCY RATIO

231%

Solvency Ratio in  
crescita del 19% a/a

## DISTRIBUZIONE

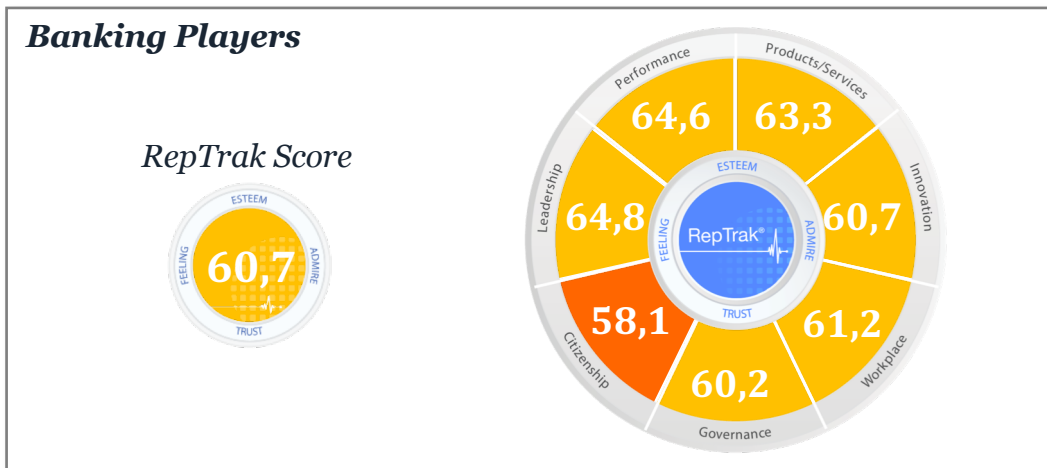
1,2  
mln

La rete del Gruppo  
Credem conta oltre 1,2  
milioni di clienti ed è  
composta, a fine giugno  
2020, da 611 tra filiali,  
centri imprese e negozi  
finanziari.



CREDEM VITA

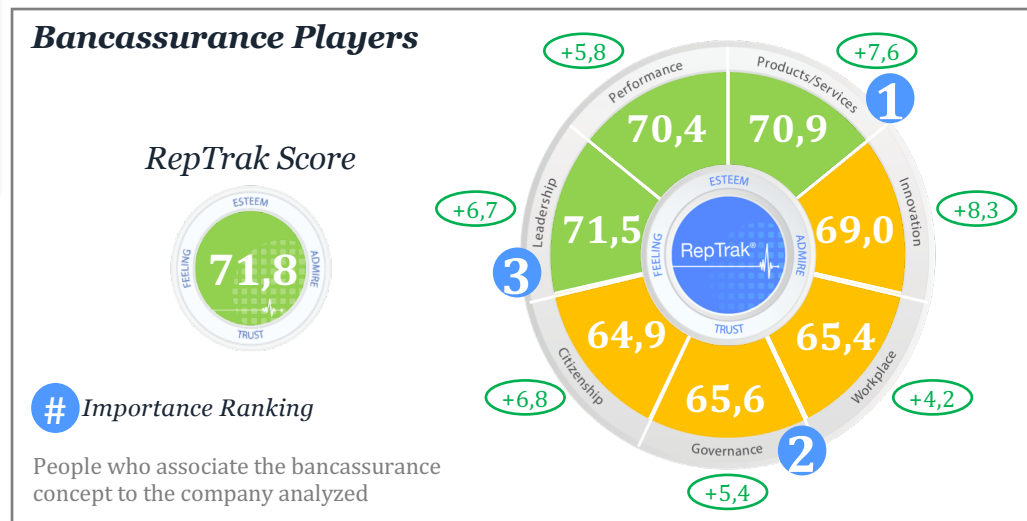
# Bancassicurazione: il contributo alla Reputazione



In particolare i clienti identificano 3 fattori chiave:

1. Servizio
2. Governace
3. Leadership

La reputazione dei clienti delle Bancassicurazioni è significativamente più alta di quella dei player Bancari tradizionali



Source: Reputation Institute – Ad-hoc Bancassurance analysis

0-39 Poor    40-59 Weak    60-69 Average    70-79 Good    80+ Excellent

# Bancassicurazione: il contributo alla Reputazione



CREDEM VITA



Il concetto di Bancassicurazione è associato al **concetto di integrazione tra due business finanziari: Banking e Insurance.**

Il concetto di bancassicurazione conferisce alle banche la percezione che abbiano un **portfolio prodotti ampio e differenziato, in grado di soddisfare i bisogni di sicurezza dei clienti**



## Bancassicurazione: i punti di forza

**Cogliere i bisogni in modo ampio**

- **Frequenza di contatto con il cliente elevata**, sia nei canali fisici sia nei canali digitali.
- Ampiezza di servizi ampia, che spazia dagli investimenti al lending, fino ai servizi di base e quelli evoluti.
- **Possibilità di vedere il cliente in modo multidimensionale** (famiglia vs impresa).
- Disponibilità di dati e informazioni ampia.

**Trasformare i bisogni in consulenza**

- **Ruolo chiave del consulente come punto di riferimento** e con specialisti a supporto.
- Possibilità di comprendere i **bisogni anche nella quotidianità e per l'intero ciclo di vita**.
- **Evoluzione consulenza non più di prodotto**.

Si rafforzano i concetti di **fiducia, credibilità e fidelizzazione**.

# Bancassicurazione: il nostro posizionamento



CREDEMVITA



BANCA ASSICURAZIONE

800 273336 Agenzie Contatti Gruppo Credem Lavora con noi

PRIVATI E FAMIGLIE IMPRESE E PROFESSIONISTI PRIVATE BANKING Area clienti

CREDEM BANCA BANCA ASSICURAZIONE Assistenza Chat

Il tuo codice utente  
La tua password  
ACCEDE

Suppongo la Sicurezza

CONTI, CARTE E SERVIZI PROGETTI E DESIDERI CASA ASSICURAZIONE E PREVIDENZA RISPARMIO E INVESTIMENTI

CREDEM È BANCA ASSICURAZIONE

UN NUOVO MODO DI FARE BANCA

Quando vieni in filiali non trovi solo persone che sanno prendersi cura dei tuoi risparmi, ma consulenti che sapranno aiutarti a pianificare il futuro.

Scopri Credem Banca Assicurazione

Il concetto di Bancassicurazione è stato reso chiaro e visibile, sia per i clienti sia per tutte le persone del Gruppo.



CREDEMVITA

# Bancassicurazione: il nostro modello



Il nostro modello di Bancassicurazione è reso possibile attraverso una piena integrazione delle Fabbriche Assicurativa all'intero dell'Area Wealth Management di Gruppo e sviluppando forti sinergie tra:

- Euromobiliare Advisory SIM
- Euromobiliare SGR
- Credemvita

Con una visione integrata del cliente.

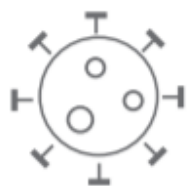
Questo modello permette di avere una visione integrata del cliente e dei suoi bisogni.

# Gli italiani ripensano le loro priorità nel post COVID-19



CREDEM VITA

Gli investitori italiani credono che la vita non sarà più la stessa...



**76%**

Le abitudini di vita cambieranno per sempre.

**85%**

Una sensazione di **paura** persisterà a lungo.

...e vogliono dare maggiore importanza a famiglia, salute e sicurezza.



**83%**

"Preservare la **salute** è la mia priorità."



**82%**

"Voglio **proteggere di più** la mia famiglia."



**78%**

"Voglio trascorrere **più tempo** con le persone a cui voglio bene."

I cambiamenti in atto nei clienti portano a **rafforzare i bisogni di protezione...**





# Gli italiani ripensano le loro priorità nel post COVID-19

Gli investitori italiani puntano a proteggere il loro patrimonio, ma intravedono anche opportunità per il futuro.

81%

"Temo un ulteriore **declino dei mercati.**"

MA

79%

"Vedo la volatilità anche come **un'opportunità.**"

La consulenza è fondamentale per gli investitori italiani.

86% "In periodi come questo, voglio **più assistenza del solito** dal mio consulente finanziario."

...e a rafforzare il bisogno di assistenza con un ruolo centrale dei consulenti.



## Possibili evoluzioni future

- ▶ **Consulenza:** evoluzione da finanziaria a patrimoniale, estesa alla protezione.
- ▶ **Piattaforme e dati:** capacità continua di monitoraggio dei bisogni e sviluppo di raccomandazioni verso i consulenti, anche mediante sistemi di alerting, check up e intervista olistica guideranno il modello di consulenza.
- ▶ **Nuove misure sulla POG dei prodotti assicurativi di investimento:** ulteriore spinta e opportunità verso la consulenza.
- ▶ **Consolidamento dei prodotti** e loro evoluzione digitale e di servizio.
- ▶ **Bancassurance** come un valore aggiunto da rafforzare.