

BANCASSICURAZIONE

# HELVETIA E BANCO DESIO ANCORA INSIEME FINO AL 2027

UNA PARTNERSHIP ULTRADECENNALE CHE SI RINNOVA SULLA BASE DI NUOVI PRODOTTI E STRATEGIE CHE PUNTANO SU VICINANZA AL CLIENTE E RIVOLUZIONE DIGITALE. INSURANCE REVIEW NE PARLA CON DUE PROTAGONISTE DELL'ACCORDO, SIGLATO IN ANTICIPO SULLA SCADENZA NATURALE

di FABRIZIO AURILIA



Con il rinnovo anticipato della partnership, **Helvetia** e **Banco Desio** consolidano un accordo ultradecennale e rilanciano l'impegno reciproco grazie a nuovi prodotti e all'evoluzione digitale per un migliore servizio ai clienti, non solo e non tanto in questi mesi difficili di convivenza con il coronavirus, ma anche e soprattutto in prospettiva futura.

*Insurance Review* ne ha parlato con **Maria Giovanna Scinicariello**, responsabile bancassurance di **Helvetia Italia Assicurazioni** e **Rosalba Granieri**, responsabile dell'area bancassicurazione del gruppo Banco Desio, pochi giorni dopo il rinnovo anticipato della partnership.

Un accordo, confermano le due protagoniste, non influenzato dalla pandemia, che quindi non ha di per sé accelerato il processo già ampiamente previsto. “Il 30 giugno – ricorda Scinicariello – abbiamo siglato il rinnovo anticipato dell'accordo di partnership, sia per la parte vita sia per la parte danni, fino al 2027. Quella con Banco Desio è una partnership storica per Helvetia: il business vita è partito nel 2008, con **Chiara Vita**, e nel 2013 si è aggiunto il comparto danni”. Con l'acquisizione di Chiara Vita e **Chiara Assicurazioni** (ora Helvetia Italia Assicurazioni) da parte di Helvetia si è completato il patto di collaborazione tra le due realtà imprenditoriali.

## UNA CONSAPEVOLEZZA STRATEGICA

Rosalba Granieri è il manager che ha avviato e sviluppato Chiara Assicurazioni, maturando quindi una conoscenza profonda delle dinamiche di *fabbrica prodotto*, certamente utile anche oggi che si trova dalla parte del partner distributivo: “è un rapporto importante, complesso, quello tra Banco Desio ed Helvetia – ribadisce Granieri – da cui è scaturita una partnership assicurativa di successo, più volte confermata, prolungando gli accordi”.

C'è grande consapevolezza strategica da parte della Banca sul ruolo dell'assicurazione nel business del credito: proprio per questo, nel 2018 il gruppo ha creato l'area bancassicurazione, affidandone la responsabilità proprio a Granieri, rientrata dopo altre esperienze in



realtà di bancassurance. “La partnership – sottolinea la manager – ha attraversato scenari normativi e di business assai diversi e sfidanti, confermando sempre la propria centralità”.

## IL COMPROMESSO SUL RAMO I

La collaborazione tra Banco Desio ed Helvetia si fonda su un'esperienza decennale nel collocamento dei prodotti vita e su un rapido sviluppo del business danni.

“Per il comparto vita, abbiamo appena rivisto i prodotti rivalutabili stand-alone – spiega Scinicariello – proprio perché sappiamo che l'attrattività della gestione separata è sempre molto elevata e lo è ancora di più con i tassi d'interesse ai minimi storici. Ma il mercato assicurativo non trova più valore aggiunto in questa tipologia di prodotti; è stato quindi necessario rivederne il disegno, raggiungendo così un buon compromesso tra attrattività per il cliente e redditività per la compagnia”.

Uno degli obiettivi principali della partnership, confermano le parti, è dare maggior spinta ai prodotti multi-ramo, per bilanciare la nuova produzione verso questa tipologia di prodotti per i quali, tra l'altro, è prevista una formazione specifica.

## LA GESTIONE DEL LOCKDOWN

**Q**uando il governo ha deciso il lockdown per combattere l'epidemia di Covid-19, Helvetia ha pensato subito a "mettere in sicurezza i dipendenti e gli account commerciali che operano nelle filiali bancarie in supporto ai consulenti allo sportello", come spiega Maria Giovanna Scinicariello di Helvetia Italia Assicurazioni. A livello operativo, la compagnia ha cercato di supportare la banca online e al telefono, per consentire così l'emissione dei contratti anche a distanza. Anche la formazione verso la rete ha svolto un ruolo importante, erogata tramite piattaforme online e incontri commerciali a distanza, pianificati in sinergia con l'area bancassurance di Banco Desio. Un impegno che ha dato i suoi risultati anche nel post-vendita, come conferma Rosalba Granieri del gruppo Banco Desio: "la compagnia ci ha consentito la gestione di fasi del contratto mediante posta elettronica", attenuando così in parte l'impatto della riduzione di operatività di molte filiali.

## LE NOVITÀ IN AMBITO PROTECTION

Per quanto riguarda i prodotti danni e la linea protection, la banca sta dando prova di apprezzabile capacità nel fare analisi del rischio delle famiglie e delle Pmi e, quindi, di poter andare oltre la tipica offerta *bundled*, puntando anche sull'offerta di prodotti stand-alone, modulari e coerenti con le esigenze della clientela.

"Il nuovo prodotto salute – sottolinea Granieri – è molto ben configurato, grazie a una significativa componente di servizi di assistenza, di IoT e alle modalità di accesso, che consentono di essere vicini al cliente in tutte le fasi del contratto, anche in quella della prevenzione. Possiamo dire che abbiamo messo a punto un prodotto modulare adatto al cliente retail ma anche per il target *private*".

Altro prodotto innovativo è la nuova Tcm, sottoscrivibile in modo agevolato mediante una piattaforma di underwriting, e con l'accesso a garanzie e servizi di assistenza, tra cui la possibilità di erogare un capitale *una tantum* in caso di malattia grave.

Queste soluzioni (Salute e Tcm) hanno visto l'inizio della commercializzazione durante il lockdown, testimoniando fortemente la sensibilità e l'attenzione di questa partnership verso i bisogni dei clienti in ambito protection, sensibilmente aumentata a causa della pandemia, dimostrato dagli ottimi risultati iniziali di raccolta premi.

## UN RAPPORTO SEMPRE PIÙ PHIGITAL

Oltre al lavoro sul rinnovo e arricchimento del catalogo di offerta, i due partner s'impegheranno sull'evoluzione del modello digitale: "alla compagnia – interviene Granieri – chiediamo di integrare i processi per agevolarci nell'essere vicini ai clienti attraverso l'omnicanalità, per valorizzare l'accesso ai prodotti che distribuiamo. Sempre in questa direzione, ci attendiamo un'evoluzione anche nell'ambito sinistri, per rendere disponibile al cliente un servizio che lo faccia sentire sempre più tutelato, sviluppando un link *di service* tra compagnia, banca e assicurato".

Scinicariello conferma, per questo, il lavoro della compagnia nel customer engagement e nel supporto dei partner distributivi nella consulenza e assistenza dei clienti. "Una delle sfide più interessanti – chiosa Scinicariello – è proprio sulla modalità di contatto della clientela, cosa che ageverà Banco Desio ad avere nel proprio portafoglio una quantità adeguata di prodotti protection".

Per il 2021, i programmi di Helvetia sono chiari: "lavorare sui prodotti per la cyber security, esigenza che è emersa anche durante il lockdown, e che si conferma peraltro un'esigenza attuale, sia per il target retail sia per quello corporate", conclude Scinicariello, ricordando anche il costante lavoro di semplificazione, per l'ottimizzazione dei processi e lo snellimento delle procedure di bancassurance.

"Vogliamo diventare sempre più *phigital* – conferma Granieri – abbattendo i confini tra spazio fisico e digitale, grazie alla tecnologia ormai disponibile per regalare nuove esperienze ai nostri clienti".