

BANCASSICURAZIONE

NET INSURANCE E BPPB, UNA PARTNERSHIP TRA PROTEZIONE E DIGITAL

LA COMPAGNIA E LA BANCA CONDIVIDONO UN ACCORDO PROFONDO E DI LUNGO PERIODO, CHE HA RADICI ANCHE NEL RAPPORTO DI FIDUCIA, PERSONALE E PROFESSIONALE, TRA I DUE TOP MANAGER CHE LE GUIDANO: ANDREA BATTISTA E ALESSANDRO MARIA PIOZZI. INSURANCE REVIEW LI HA INTERVISTATI PER PARLARE DI FUTURO E PROGETTI CONCRETI

di FABRIZIO AURILIA



Quella tra **Net Insurance** e **Banca Popolare di Puglia e Basilicata** è una partnership che ha alla base un rapporto di fiducia collaudato tra i vertici delle due entità, e che si sviluppa grazie alla collaborazione nel disegno dei prodotti e alla complementarietà dei servizi offerti.

L'accordo tra la banca e la compagnia è profondo e di lungo periodo, affonda le radici in un progetto industriale reso ancora più concreto dall'impegno dell'istituto di credito nel capitale di Net Insurance, come ha sottolineato l'amministratore delegato e direttore generale di Bppb, **Alessandro Maria Piozzi**, intervistato da *Insurance Review* insieme all'ad di Net Insurance, **Andrea Battista**.

La partnership s'inserisce, tra l'altro, in un momento d'oro per la *bancassurance*: le prospettive di crescita, passata l'emergenza sanitaria, restano robuste, ma anche i numeri già acquisiti mostrano che il business delle polizze in banca è un comparto particolarmente in evoluzione e promettente.

IL DECOLLO DELLA BANCASSICURAZIONE

“Secondo alcuni recenti dati di **Prometeia** – ricorda Piozzi – la raccolta premi del mercato danni non auto per il canale bancario ha visto un incremento del 22% tra il primo semestre del 2018 e il primo semestre del 2019”. Le proiezioni disegnano una possibile nuova crescita ma ovviamente non tengono conto degli effetti che avrà l'epidemia di Covid-19 anche sul mercato assicurativo. Tuttavia, Piozzi ribadisce che i numeri sono “davvero significativi”, e che confermano come la *bancassurance* non sia più “una linea di business addizionale, ma è componente essenziale della nostra missione di banca del territorio”.



Andrea Battista, amministratore delegato di Net Insurance

LA SFIDA AL COVID-19

Smart working per i dipendenti, aumento delle capacità digitali, ma anche oggettive difficoltà a gestire tutte le incombenze che si sono scaricate sulle banche. Questi gli elementi principali che caratterizzano l'emergenza Covid-19. Dal punto di vista di Net Insurance, la compagnia ha reagito rapidamente garantendo la sicurezza e la piena operatività al 100% dei dipendenti in smart working. “Contemporaneamente – spiega Andrea Battista, ad di Net Insurance – abbiamo accelerato sulla messa a punto dei nuovi prodotti per essere pronti alla ripresa”.

Per Banca Popolare di Puglia e Basilicata, il compito è stato più gravoso: “le banche – sottolinea l'ad e dg Alessandro Maria Piozzi – sono state considerate correttamente un servizio pubblico essenziale. Già da febbraio avevamo messo in sicurezza i dipendenti con una parte di telelavoro, e nello stesso tempo abbiamo dovuto gestire tutte le attività per far ripartire l'economia: abbiamo lavorato molto sulla tematica digitale, con un sito rispondente alle necessità dei nostri clienti”.

Il decollo del mercato della bancassicurazione è chiaro anche dai primi dati forniti da **Ania** per l'anno scorso, che, ricorda Battista, si è chiuso con una quota di mercato della bancassicurazione danni (non auto) del 10% circa: “in pochissimo tempo, una volta che la bancassicurazione è diventata un movimento di sistema, i volumi sono cresciuti molto”, sottolinea l'ad di Net Insurance. Ed è il comparto malattia a crescere a doppia cifra a trainare lo sviluppo: “un segnale positivo – argomenta il top manager – se si guarda al mondo post-Covid-19, in cui la domanda di protezione e l'innovazione digitale saranno agenti molto presenti sul mercato”.

UN PARTNER LOCALE (MA NON SOLO) SOLIDO E VINCENTE

Per quanto riguarda nello specifico la partnership con Bppb, Battista ricorda che quando la banca ha investito nel capitale tutto era ancora sulla carta: la Spac **Archimede** doveva ancora acquisire la compagnia target. “Questa – spiega Battista – è la prova concreta di una fiducia a lungo termine che supera ogni affermazione di circostanza”. Dal punto di vista di Net Insurance, la banca è un partner solido, dinamico, “che ha già dato modo,



Alessandro Maria Piozzi, amministratore delegato e direttore generale di Bppb

nel recente passato, di mostrare la propria efficacia nel comparto assicurativo vita e di affermare il proprio posizionamento in un mercato, come quello locale pugliese, tra i più promettenti dell'area centro-meridionale", chiosa Battista.

Secondo Piozzi il valore aggiunto della partnership, inoltre, è la vicinanza della compagnia alla banca, soprattutto in termini di supporto e formazione: "quest'ultima – chiarisce l'ad e dg di Bppb – va oltre l'assistenza tecnica sui prodotti approfondendo (tramite **Niba**, la business academy di Net Insurance, ndr) l'aspetto comportamentale della relazione tra consulente e clienti, facendo quindi qualcosa di distintivo per le nostre caratteristiche".

LA PROTEZIONE PRIMA DI TUTTO

L'accordo si sostanzia attraverso una serie di prodotti e servizi lungo tutta la catena del valore del business della *protection*. "Per Bppb – continua Piozzi – la consulenza sugli investimenti non può essere disgiunta da quella della protezione della persona e della sua salute. Stiamo quindi unendo protezione e wealth management per arrivare a una vera consulenza patrimoniale, che riguarda la famiglia in tutti i suoi aspetti di sostenibilità finanziaria".

La consapevolezza del bisogno di protezione dei cittadini spesso, però, non si traduce in una precisa pianificazione: "se da un lato ormai molti hanno un piano pensionistico integrativo – cita Piozzi come esempio – dall'altro in pochissimi hanno un'adeguata protezione assicurativa, per cui la pianificazione previdenziale è esposta a un rischio notevole, un grave imprevisto che può compromettere tutto". L'emergenza causata dal Covid-19, concordano Battista e Piozzi, è d'altra parte una

chiara manifestazione di evento grave e imprevisto che potrebbe anche aiutare a far germogliare nelle persone una nuova consapevolezza.

SISTEMA SALUTE E DIGITAL INSURANCE

Tra i prodotti di cui la banca e la compagnia vanno più orgogliosi c'è quello dedicato alla piccola e media impresa agricola, "un'innovazione – prosegue Battista – nata da un lavoro congiunto e sviluppato guardando specificatamente alla tipologia di clientela bancaria". Bppb è quindi, ovviamente, un partner privilegiato per la diffusione della polizza.

Poi c'è tutto il "sistema della protezione salute in banca" che, coerentemente con le tendenze di mercato, Battista definisce "davvero ambizioso" e che sarà pienamente disponibile nel secondo semestre dell'anno.

Terzo tassello è l'instant o digital insurance: "anche la banca cosiddetta tradizionale – spiega Battista – nel mondo che si va prefigurando, con i suoi clienti sarà una vera e propria piattaforma digitale, che si articola attraverso strumenti quali app, home banking e sito web. In quest'ottica abbiamo già lavorato nei mesi recenti a una polizza viaggi innovativa che, siamo certi, quando le persone ricominceranno a viaggiare, potrà essere un fattore di servizio distintivo".

UN CAMBIAMENTO EPOCALE

Del resto, fin dalla sua nascita, il progetto Net Insurance ha dato rilievo alla parte fisica come a quella digitale (il cosiddetto approccio *phygital*). Per la compagnia è essenziale la capacità di gestire la relazione fisica con il cliente, ma in modo contemporaneo, cioè con una componente di digitalizzazione molto importante.

"Il front end di vendita – sottolinea l'ad di Net Insurance – è uno strumento chiave, pensato sia per semplificare la vita dello specialista della banca che interagisce con i clienti, sia per ottimizzare il time-to-market dei prodotti".

Parte essenziale del processo è evidentemente la gestione sinistri e il sistema di liquidazione, basato su un' app end-to-end dedicata e sul supporto del call center: "il nostro sistema è una piattaforma digitale di nuova concezione che ci consente di liquidare i sinistri con qualità, efficienza e velocità inimmaginabili per le compagnie con una legacy pesante", precisa Battista.

"Il nostro – conclude Piozzi – è un lavoro congiunto e di sviluppo, sempre proiettato al futuro: ciò che abbiamo davanti è un cambiamento epocale, che riguarda non soltanto noi ma tutta l'industria finanziaria".