



LA NATURA «MULTIPRODOTTO»

DELL'OUTPUT ASSICURATIVO

OFFERTA ASSICURATIVA

*Servizi di natura
indennitario-
previdenziale*

- Prodotti danni
- Prodotti vita “tradizionali”

*Servizi di gestione del
risparmio*

- Prodotti vita “rivalutabili”
- Prodotti vita “finanziario-assicurativi”

*Servizi di gestione del
rischio*

- Consulenza a Persone Fisiche
- Consulenza a Imprese



RISK MANAGEMENT «ASSICURATIVO»

E PIANIFICAZIONE DEI BISOGNI

**RISK MANAGEMENT
«ASSICURATIVO»**

MAPPATURA
dei rischi

MISURAZIONE
dei rischi

GESTIONE
dei rischi

CONTROLLO

OFFERTA
assicurativa

“Mero”
COLLOCAMENTO

Servizio di
CONSULENZA

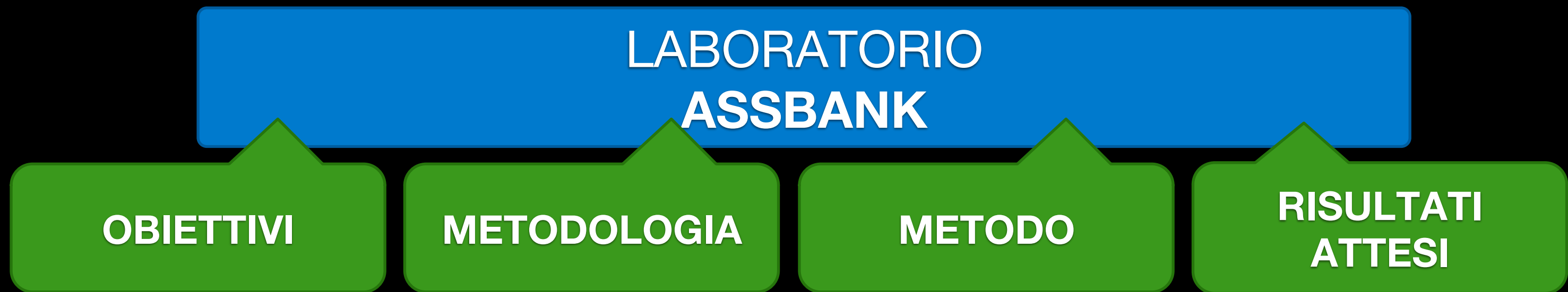
Pianificazione
dei
BISOGNI



TOGETHER

IL LABORATORIO ASSBANK

“COLLABORAZIONE E CONDIVISIONE” COME METODO INNOVATIVO APPLICATO AI PROCESSI COMPLESSI



Con l'intento di sfruttare la **collaborazione** e la **condivisione**, come metodo innovativo applicato ai processi complessi, LBS ha ideato il Laboratorio Assbank

OBIETTIVI

Individuare concrete modalità operative in grado di esaltare le capacità distributive dei prodotto assicurativi vita e danni da parte delle Banche Locali e Cooperative, con riferimento a target di clientela *retail e small business*

METODOLOGIA

Attivazione di un Laboratorio, strutturato in Pillar «dedicati», con il coinvolgimento di esperti delle aziende di credito e delle compagnie di assicurazione che partecipano fattivamente ai diversi incontri previsti

METODO

- Condivisione *expertise* dei partecipanti
- *Survey* condotta all'interno dei contesti operativi degli intermediari partecipanti al Laboratorio

RISULTATI ATTESI

Definizione di una piattaforma unica Banche-Compagnie, per agevolare l'interscambio informativo e contrattuale (vedi polizze) e fornire così un servizio integrato innovativo e di qualità al mercato

Valore aggiunto di questa nuova metodologia didattica:

- Forte partnership tra Compagnia e Banca
- Prodotti pensati per la Banca
- Formazione e motivazione del personale manageriale e di sportello
- Integrazione dei sistemi informatici Banca-Assicurazione



TEAM PILLAR

PRODOTTI

**ORGANIZZAZIONE
E PROCESSI DI
POST-VENDITA**

**PIATTAFORMA
TECNOLOGICA**

FORMAZIONE



RISULTATI CONSEGUITI

GLI OBIETTIVI CENTRATI DAL LABORATORIO ASSBANK



**Business
partnership**

**Piattaforma a
supporto delle
funzioni Mercato**

Formazione

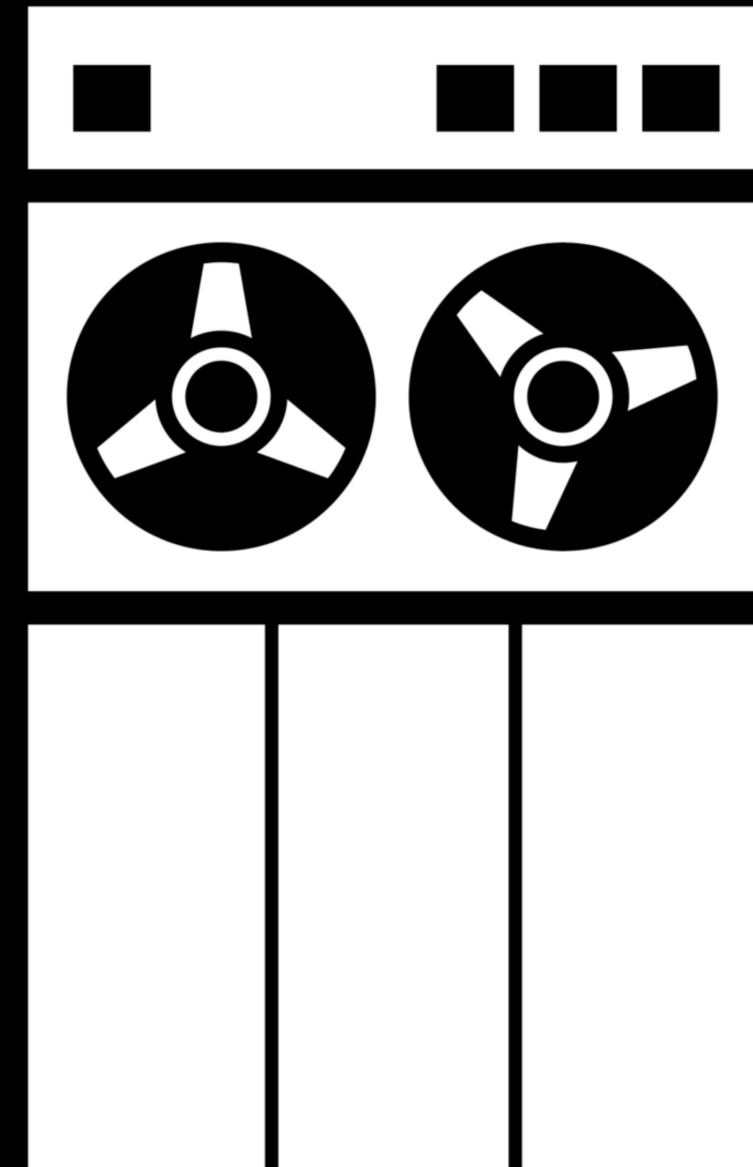
Business Partnership

Sono state identificate logiche, azioni e strumenti per un efficace bilanciamento tra l'esigenza della canalizzazione dei prodotti assicurativi nelle banche locali e la gestione degli stessi tramite la rete bancaria.



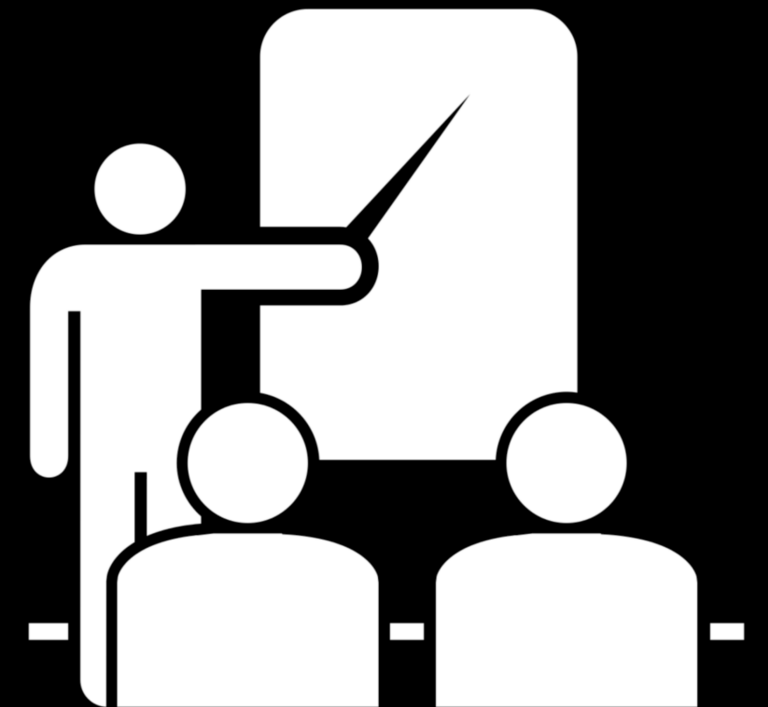
Piattaforma a supporto delle funzioni Mercato

Sono stati definiti modelli e strumenti operativi per la gestione delle attività di Mercato tramite il disegno di una piattaforma comune che permetta di canalizzare in modo univoco i prodotti assicurativi verso tutte quelle banche che potranno essere interessate a commercializzarli e che ne faranno richiesta.



Formazione

Si è identificata una modalità univoca per canalizzare la formazione di tutte le compagnie che forniranno i propri prodotti alle Banche, avvalendosi degli Expert che metteranno al servizio dei richiedenti la propria esperienza, sia in ambito di vendita, che organizzativo, che negli stili della leadership.



I PARTNER





Fabrizio Santoboni

Professore aggregato di «Economia e Gestione delle Aziende di Assicurazione»

Sapienza - Università di Roma

Referente Scientifico Laboratorio Assbank - LUISS Business School

Tel.: (+39) 06 49766446 - Fax: (+39) 06 49766276

Mob.: (+39) 339 6905212

Mail: fabrizio.santoboni@uniroma1.it