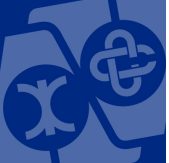




# L'offerta Auto di Assimoco dedicata alle Banche

Oscar Foti - Responsabile Ramo Auto Assimoco



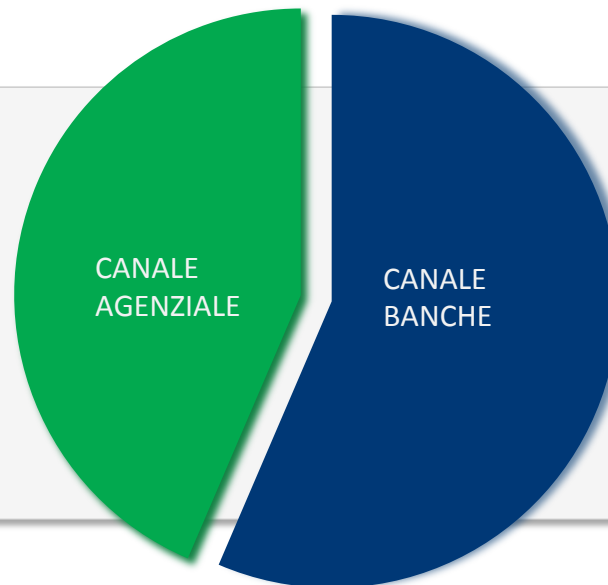


# Il portafoglio Auto di Assimoco

Al 31/08/2015 il portafoglio Auto di Assimoco è così suddiviso per canali

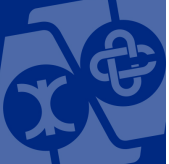
## Il portafoglio è suddiviso in DUE cluster:

- Banche Credito Cooperativo
- Agenzie Tradizionali e di Cooperazione (rete agenziale)

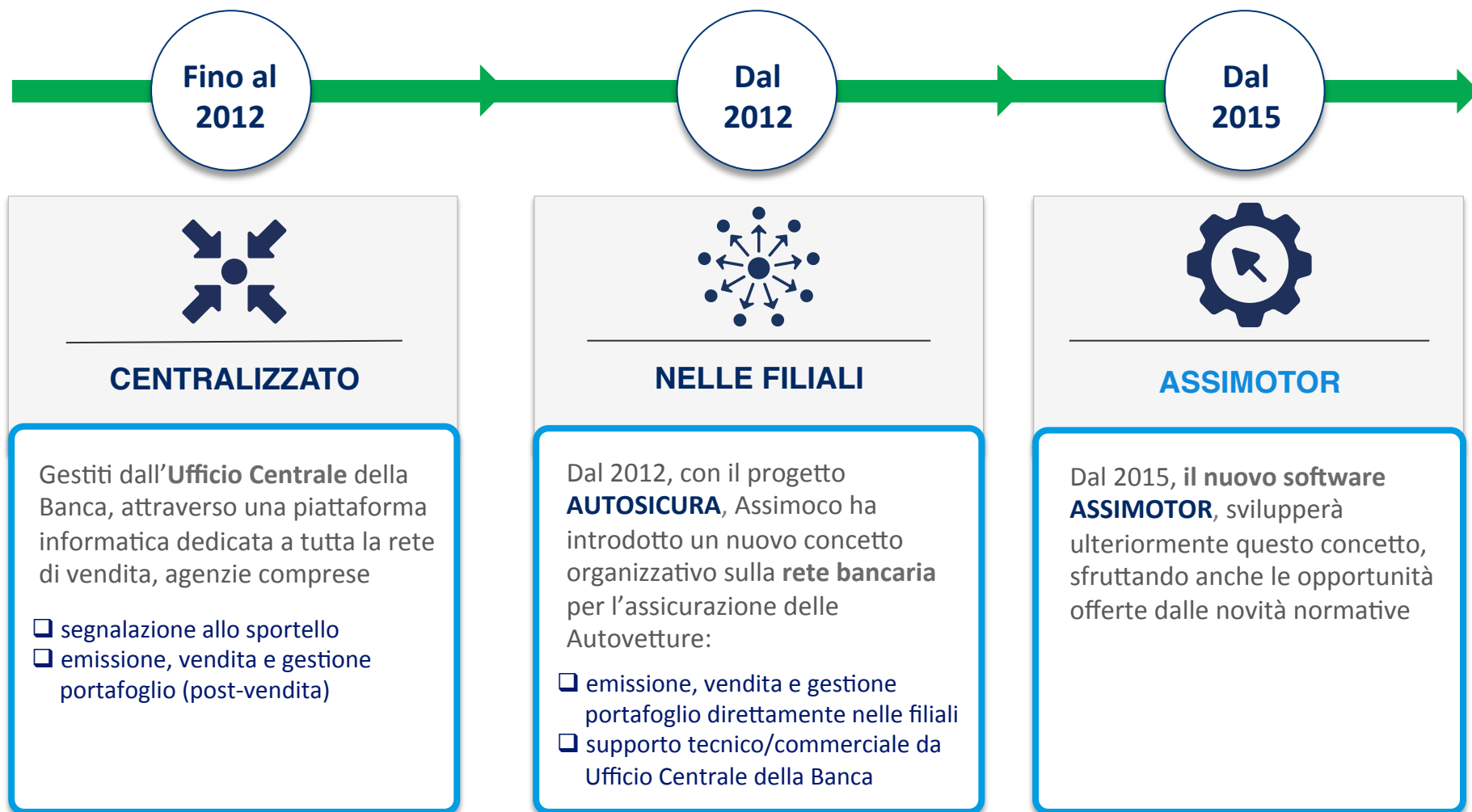


Suddivisione del portafoglio Auto per canale

Oggi Assimoco è uno dei principali Player nel mercato Bancassurance Auto italiano



# L'evoluzione nell'offerta Bancassicurativa Auto di Assimoco





# Le regole della Bancassicurazione per Assimoco

Per modificare l'organizzazione e, conseguentemente, **massificare la vendita** del prodotto è stato necessario creare un **modello di vendita** basato su:

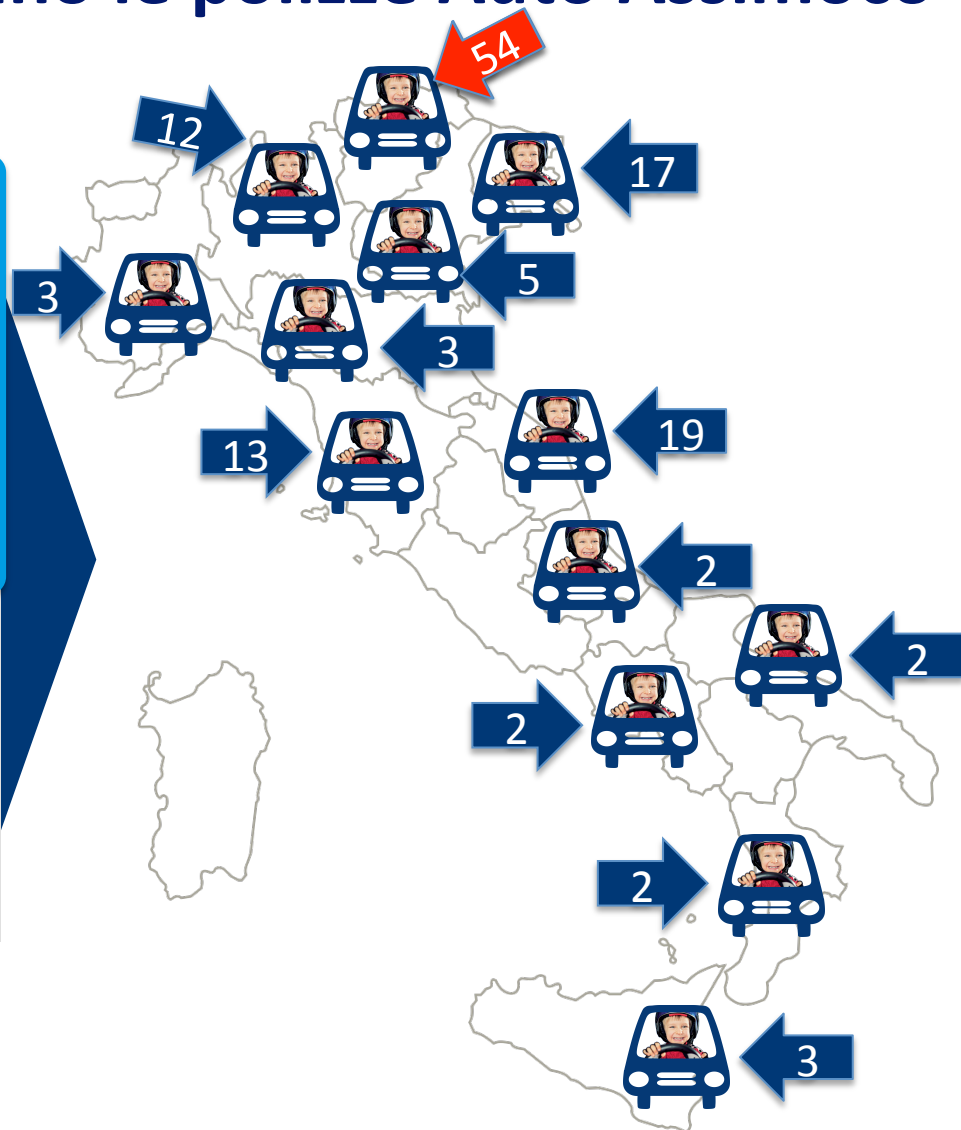


# Le banche che collocano le polizze Auto Assimoco

Ad oggi, con il progetto Autosicura le banche che collocano le **polizze Auto** sono **137**

Assimoco ha formato nelle banche più di **2.000 persone** dedicate alla vendita del prodotto auto

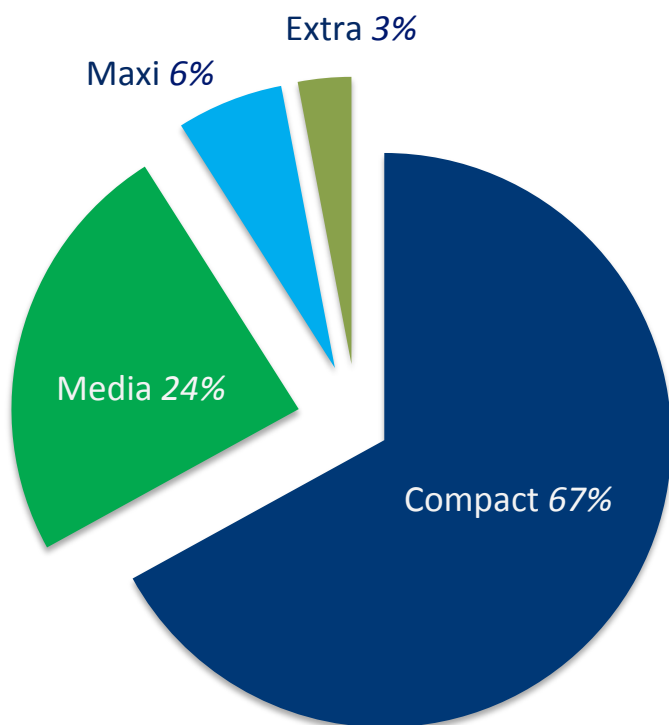
DISTRIBUZIONE  
DELLE POLIZZE AUTO:



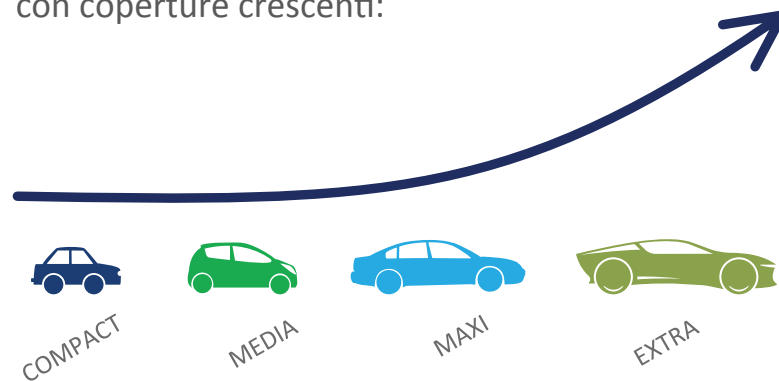


# Qualche statistica...

Ripartizione del totale polizze per linea di prodotto Autosicura Assimoco

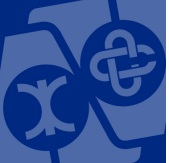


Il prodotto è disponibile con **4 pacchetti** di offerta con coperture crescenti:



Il **73,80%** delle polizze ha almeno una garanzia accessoria.

Il tasso di Conversione dei preventivi in polizza è del **36%**  
Il tasso di Regolarizzazione dei contratti a Effetto Differito è del **38%**



# ASSIMOTOR

LA NUOVA PIATTAFORMA DEDICATA ALLA VENDITA DEL PRODOTTO AUTO ASSIMOCO

NOVITÀ

**Sostituirà** l'attuale piattaforma in dotazione alla rete bancaria e alla rete agenziale (che non utilizza Autosicura)

**Permetterà** di gestire tutte le fasi del prodotto Auto di tutti i veicoli (Autosicura gestisce solo le autovetture)



**ASSIMOTOR**

E' costruito con **le più avanzate concezioni informatiche** e **permetterà** successivi **sviluppi** di prodotto, nonché di cogliere al massimo tutte le opportunità, anche le novità normative

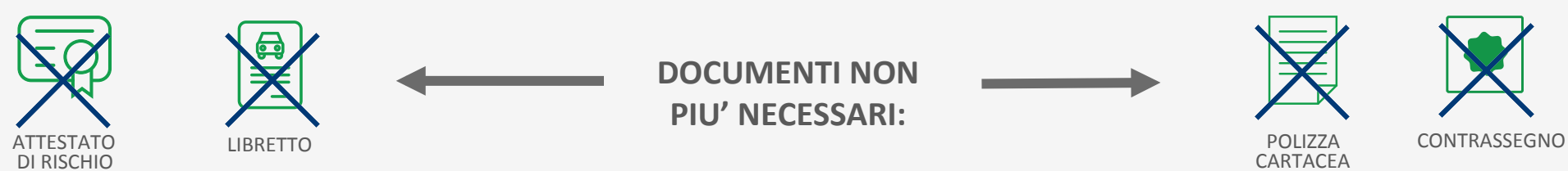
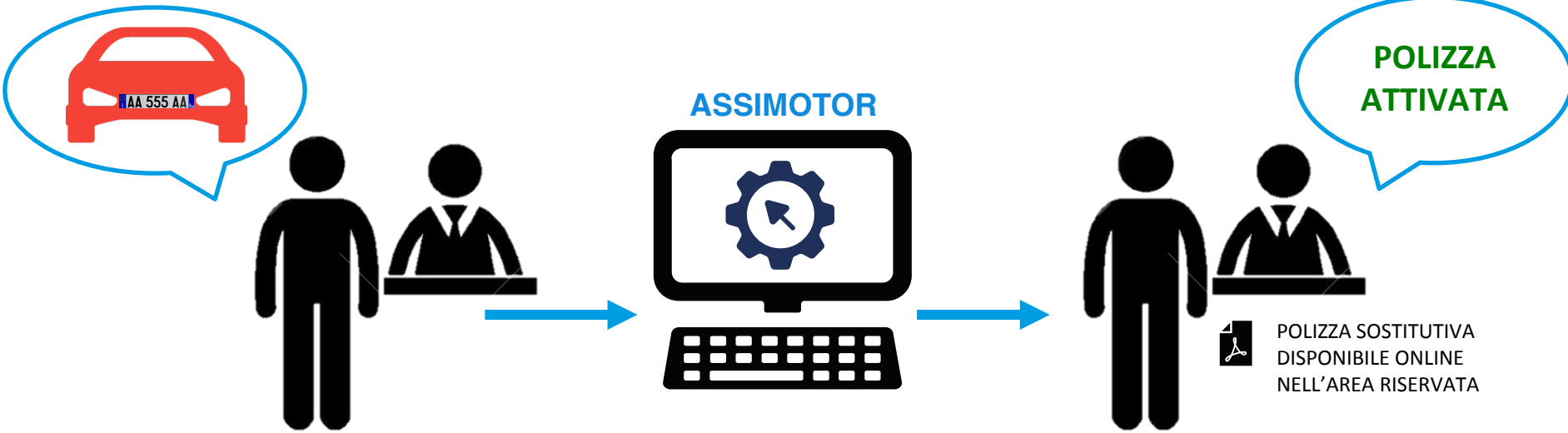
**Gestirà** tutto il portafoglio auto della compagnia (quietanzamenti, flussi verso Ania etc...)



# ASSIMOTOR: il nuovo modello di vendita SENZA CARTA e SENZA ERRORI

Assimoco propone un modello di vendita senza la gestione della carta e senza il rischio di errore, anche al rinnovo.

**CORRENTISTA** In corso di realizzazione nel 2016 **ASSICURATO**



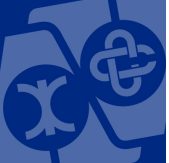


# ASSIMOTOR: SENZA CARTA e SENZA ERRORI

Assimoco propone un modello di vendita senza la gestione della carta e senza il rischio di errore, anche al rinnovo.

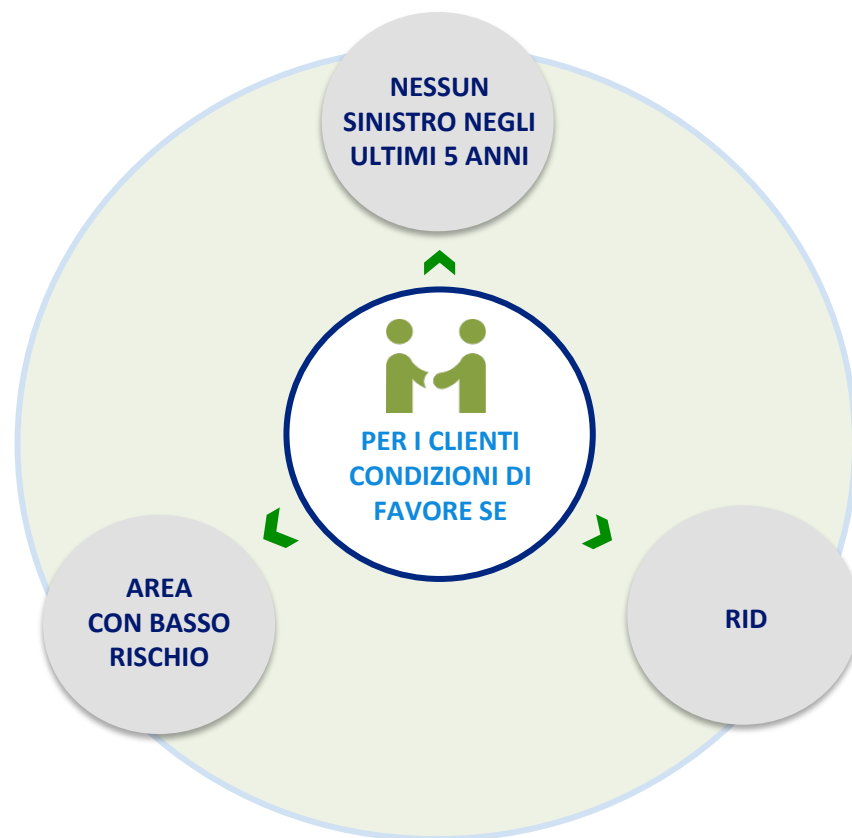
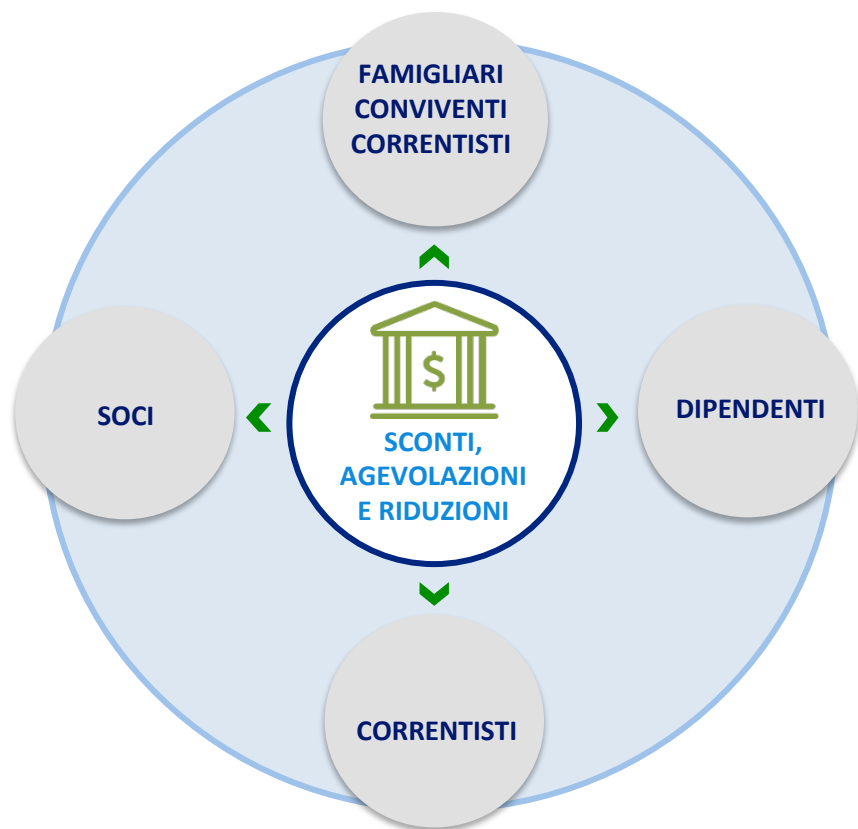


In corso di realizzazione nel 2016



# AGEVOLAZIONI DEDICATE ALLE BANCHE PARTNER

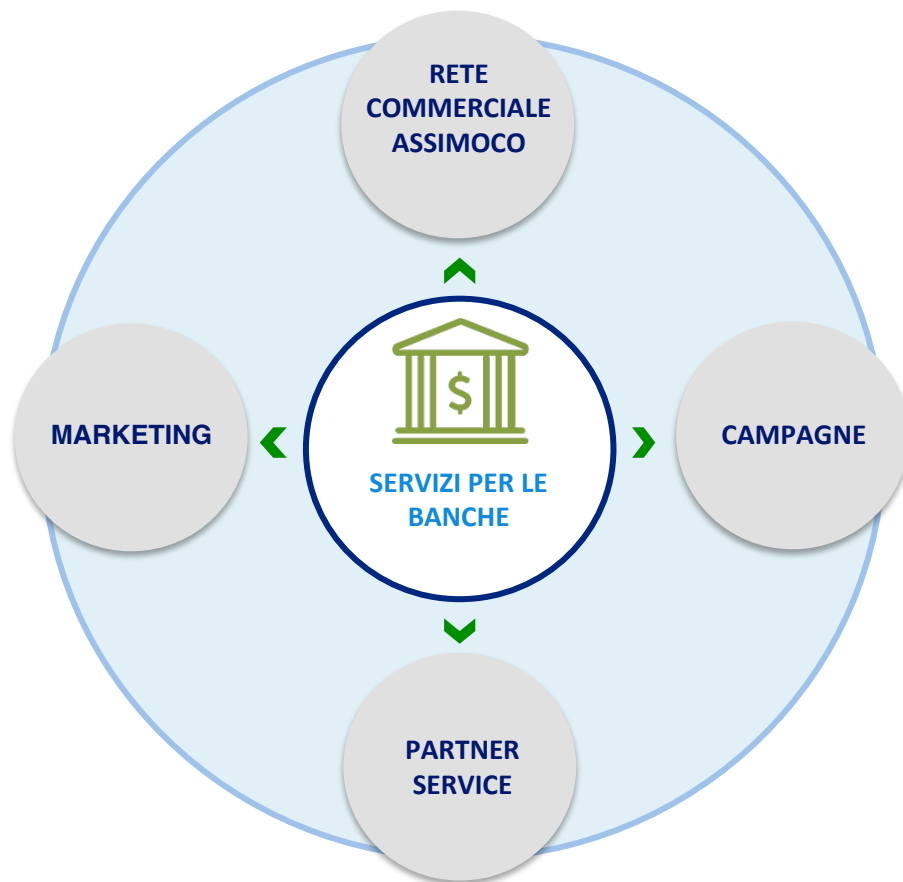
La tariffa Assimoco presenta **agevolazioni** alle Banche, per la clientela, compresi soci e dipendenti, nonché ulteriori condizioni favorevoli per clientela “virtuosa”

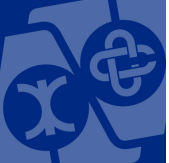




# SERVIZIO DEDICATO ALLE BANCHE PARTNER

In merito ai servizi, Assimoco dedica alle banche partner numerose iniziative e offre **supporto e consulenza mirata in fase di vendita e post vendita**





# Riassumendo



**SEMPLIFICAZIONE**



**PAPERLESS**



**ASSISTENZA E  
DISPONIBILITÀ**



Per informazioni scrivere a: [servizio.commerciale@assimoco.it](mailto:servizio.commerciale@assimoco.it)



[www.assimoco.it](http://www.assimoco.it)