



prometeia

Evoluzione dei modelli di servizio bancassicurativi: l'advisory sulla protezione

stefano frazzoni

Forum Bancassicurazione

Roma - 9 ottobre 2015

riservatezza

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti. Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento senza la previa autorizzazione scritta di Prometeia.

copyright © 2015 prometeia

evoluzione dei modelli di servizio bancassicurativi verso l'advisory sulla protezione | perché ora?



logiche di domanda



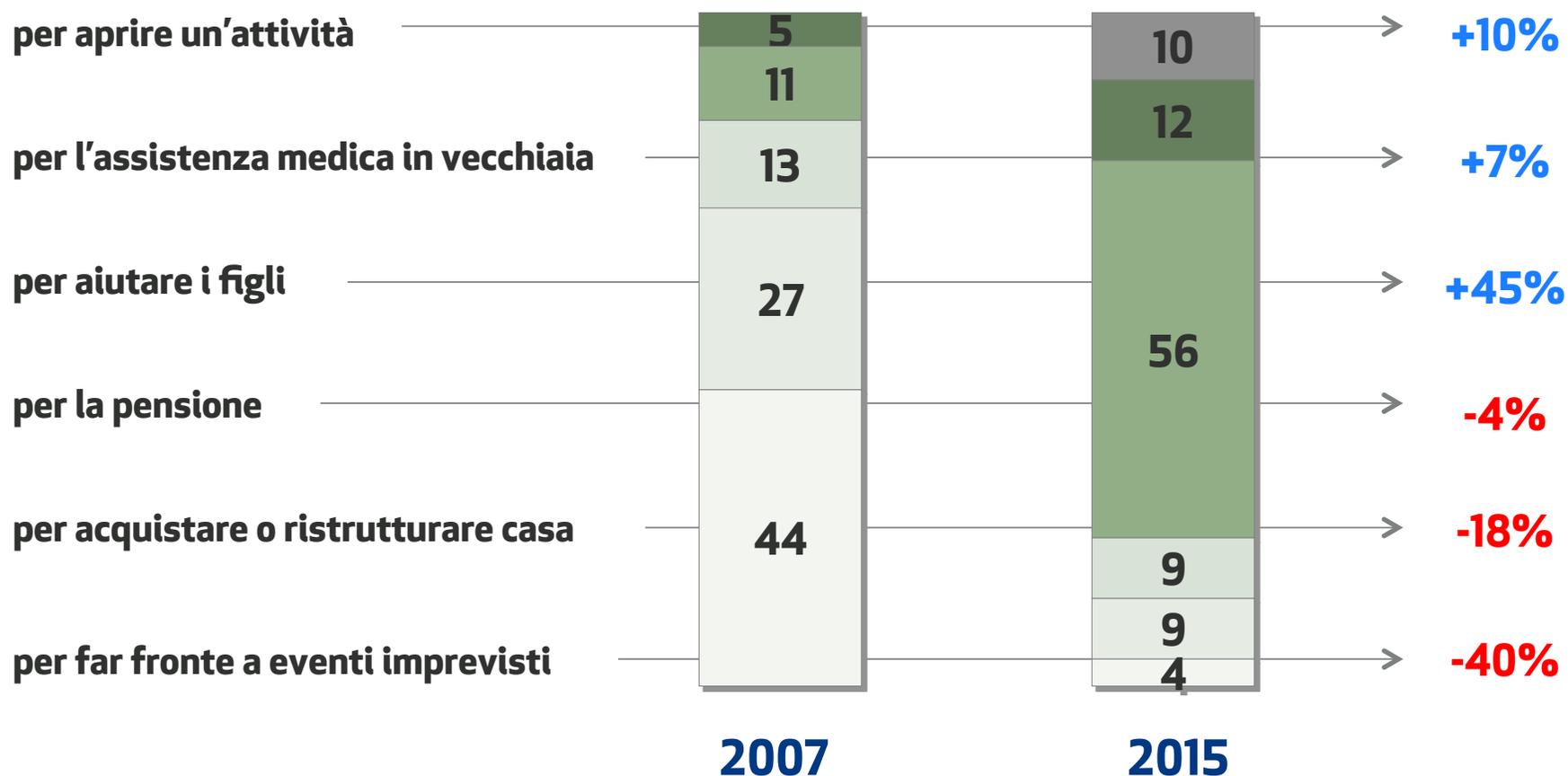
logiche competitive



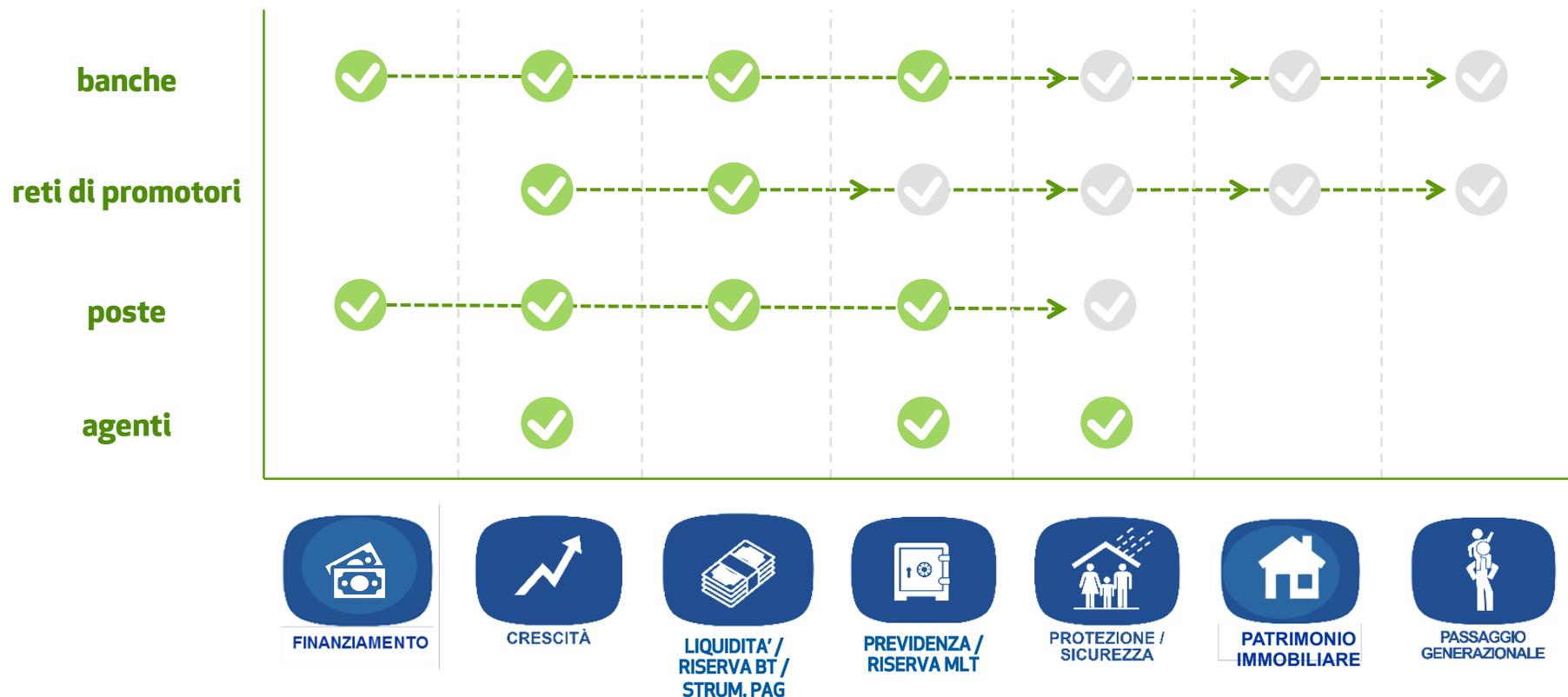
logiche industriali

logiche di domanda | è aumentata la sensibilità ai temi della (auto)sostenibilità del tenore di vita a lungo termine

le motivazioni del risparmio: si risparmia ...

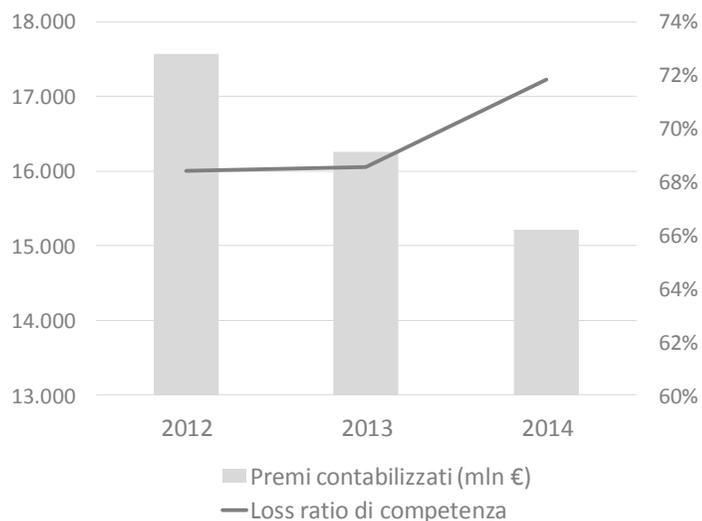


logiche competitive | si ampliano i prodotti e i servizi offerti dalle diverse reti distributive



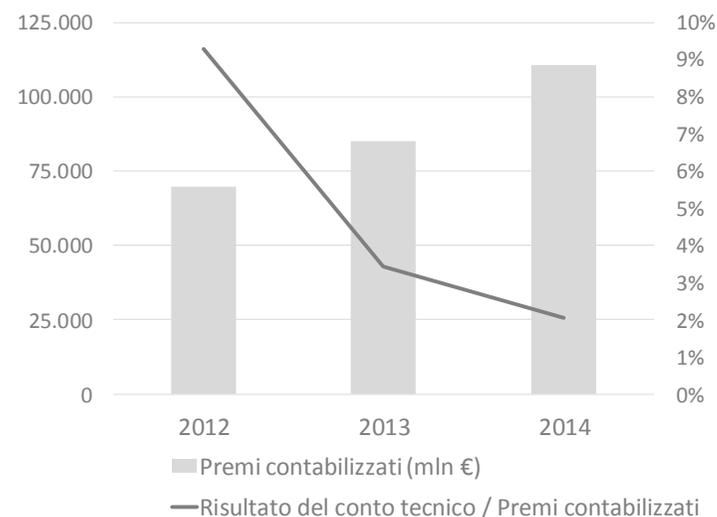
logiche industriali | il business assicurativo "as is" pone temi di sostenibilità prospettica

business RCA



si sta rapidamente chiudendo il ciclo tecnico positivo

business VITA



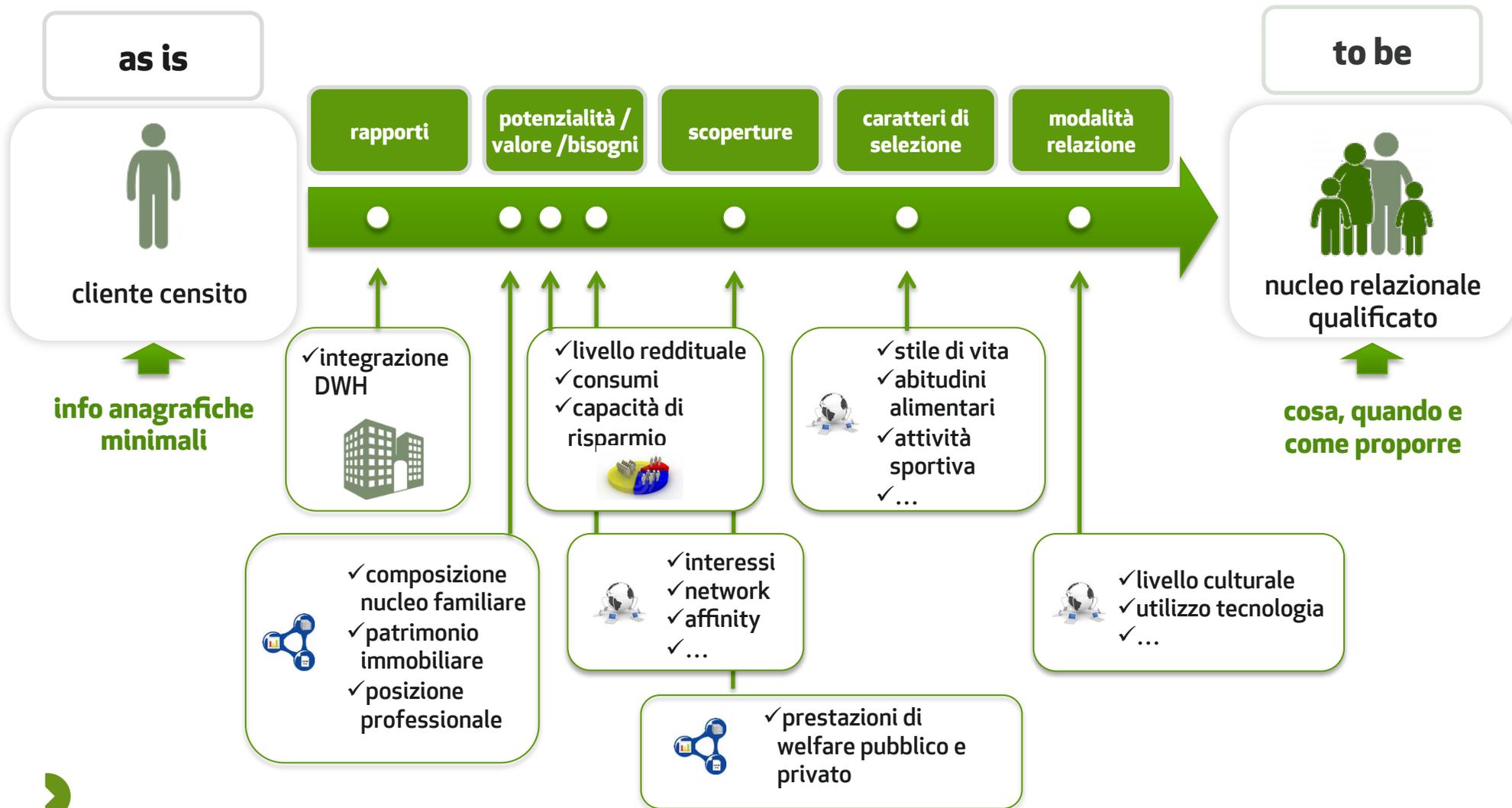
il business tradizionale non è più sostenibile nell'attuale contesto di tassi minimi

advisory sulla protezione | cosa significa oggi?

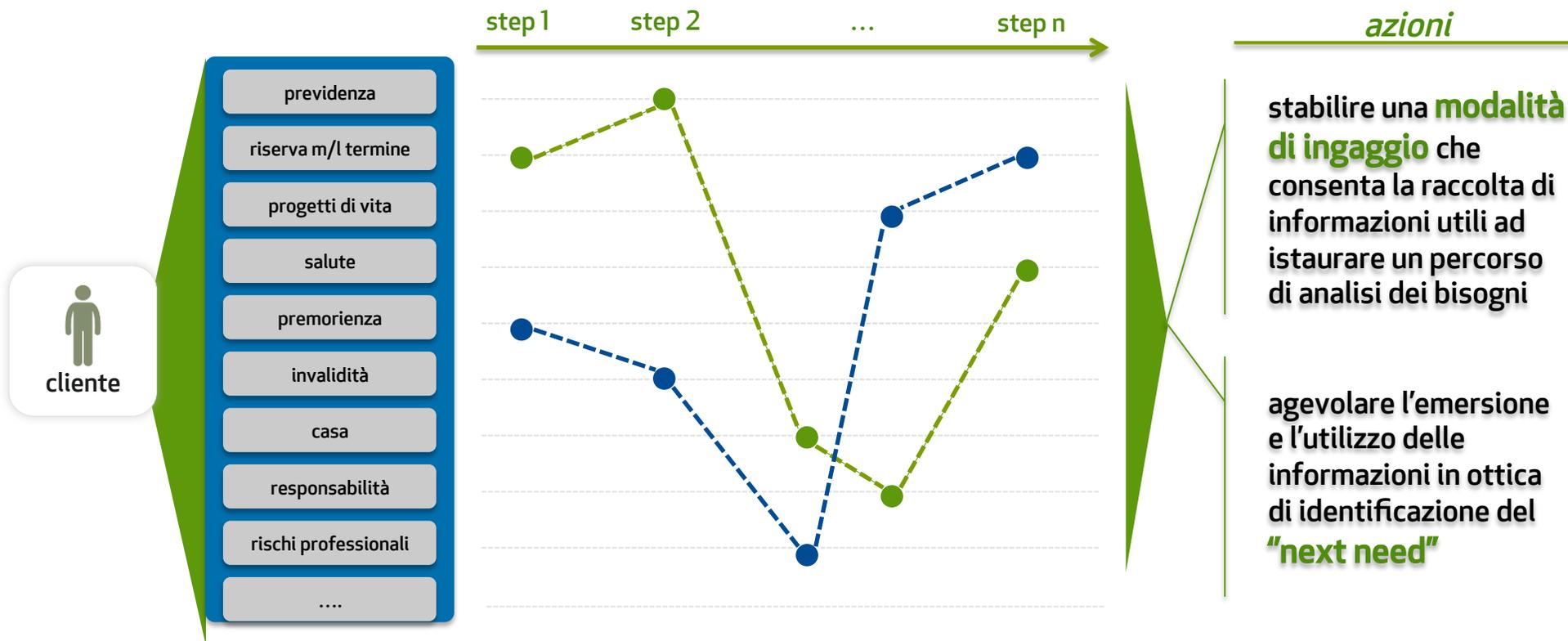
evolvere i **modelli di servizio** alla clientela attraverso ...

- ▶ strumenti, linguaggi e modalità di ingaggio coerenti con i **nuovi paradigmi relazionali**
- ▶ modalità **non invasive** di approfondimento della conoscenza del cliente istaurando un positivo **interscambio informativo** in logica do ut des
- ▶ capacità di analisi dei reali **bisogni attuali e prospettici** di tutto il nucleo relazionale in ottica life cycle
- ▶ adeguate modalità di sollecitazione della **percezione** di tali bisogni e di indirizzo alla **prioritizzazione** delle aree di intervento
- ▶ modelli di individuazione delle più opportune **soluzioni di protezione**

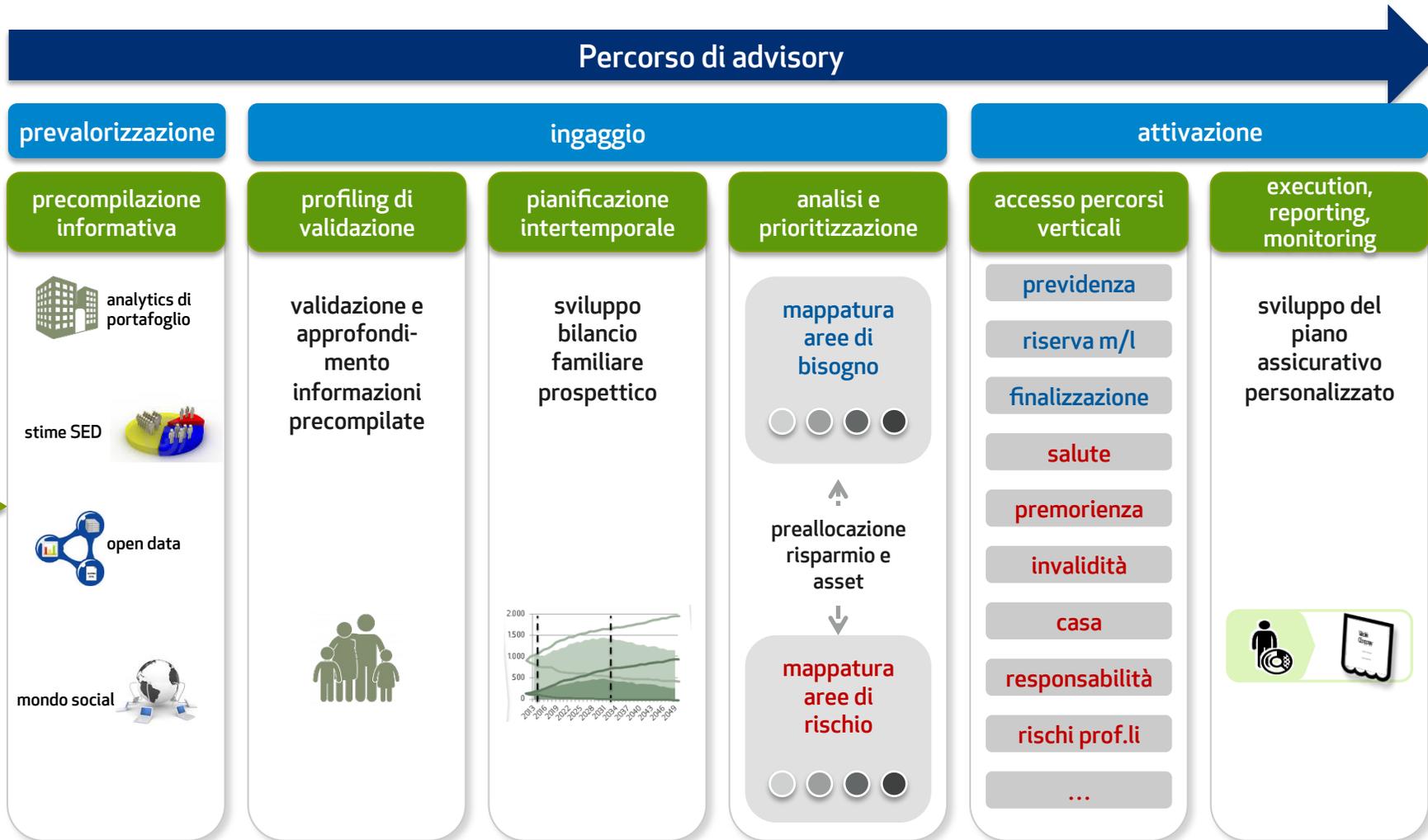
il processo di advisory | dal cliente "censito" al nucleo relazionale "qualificato"



il processo di advisory | valorizzazione della logica del "next need"



il processo di advisory | l'approccio Prometeia



l'approccio Prometeia | le principali distintività



prevalorizzazione informativa su base **socio-economico-demografica**



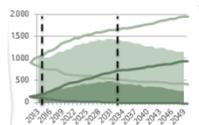
accesso automatizzato agli **open data**



strumenti di raccolta e modelli di analisi di informazioni destrutturate anche destrutturate da fonti "esterne" (**mondo digital, mondo social, ...**)



motori di calcolo di tutte le prestazioni di **welfare pubblico, privatistico e privato**



modelli di evoluzione del **bilancio familiare** (evoluzione patrimonio, evoluzione flussi)

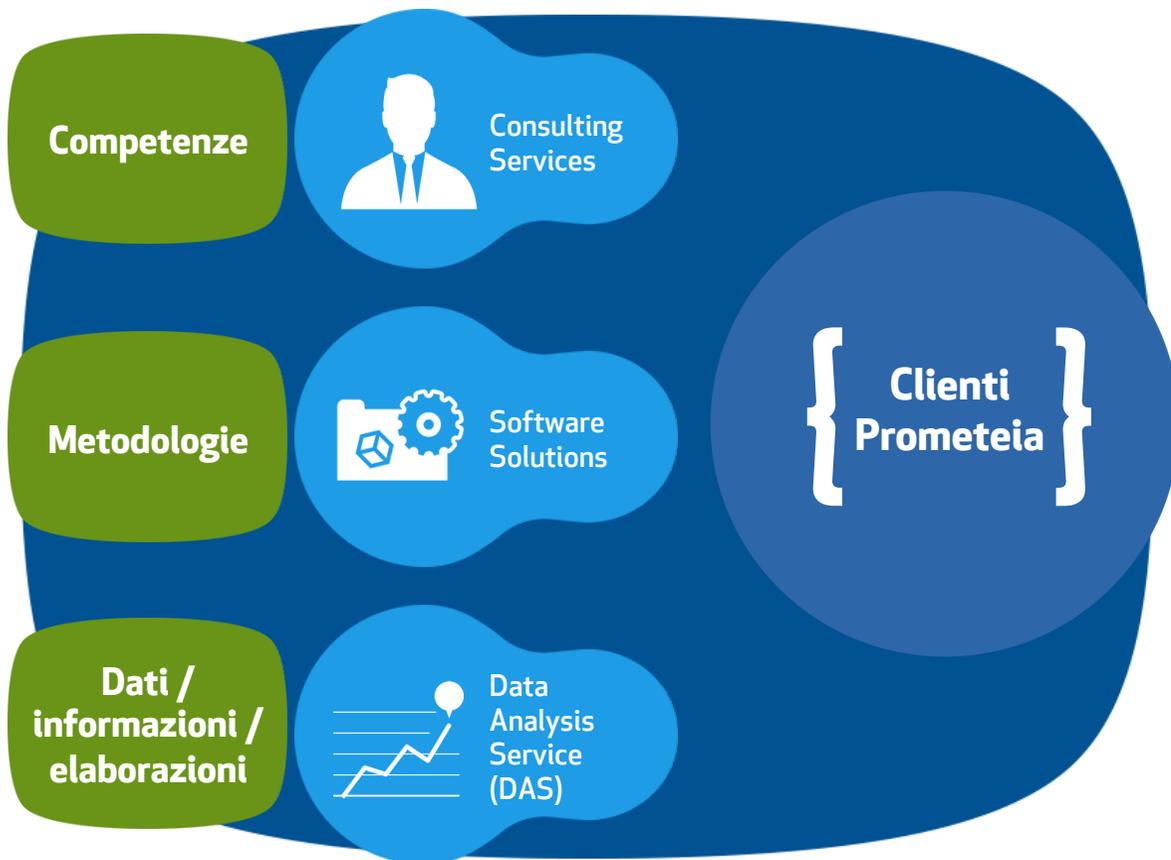


strumenti coerenti con molteplici modalità relazionali (**multi device**)

Prometeia | il nostro modello di business a supporto del cambiamento



nell'implementazione di strumenti di wealth management per banche e reti di promozione finanziaria



modello distintivo nel mercato che permette di gestire progettualità 'end to end' dal disegno iniziale, alla implementazione di soluzioni con outsourcing di processi elaborativi complessi, fino alla formazione e al supporto al change management

contatti

prometeia

via g. marconi 43, 40122 bologna
tel. +39 051 6480911, fax +39 051 220753

italia

uffici a milano, roma, beirut, istanbul, londra, mosca, parigi, douala, lagos

www.prometeia.com

info@prometeia.com