

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE



Differenziarsi in un mercato altamente competitivo

relatore: **Alberto Bambi, D.A.S. Italia**

D.A.S. DIFESA LEGALE

Differenziarsi in un mercato altamente competitivo

Alberto Bambi,
Responsible for Agents and Local Brokers Channels

Milano, 8 ottobre 2015

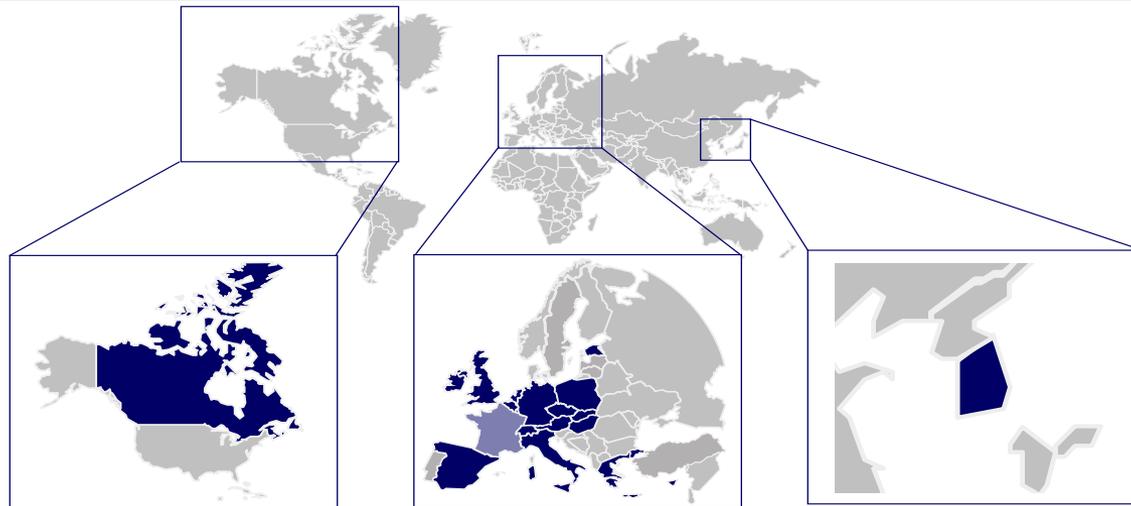


DIFESA LEGALE



"Il solo uomo davvero dotato di sensibilità che ho incontrato in vita mia era il mio sarto: mi prendeva le misure tutte le volte che mi vedeva, mentre tutti gli altri mantenevano le vecchie misure e si aspettavano che io mi ci adattassi"

George Bernard Shaw



Presenza in **18** Paesi nel mondo

13 milioni di clienti

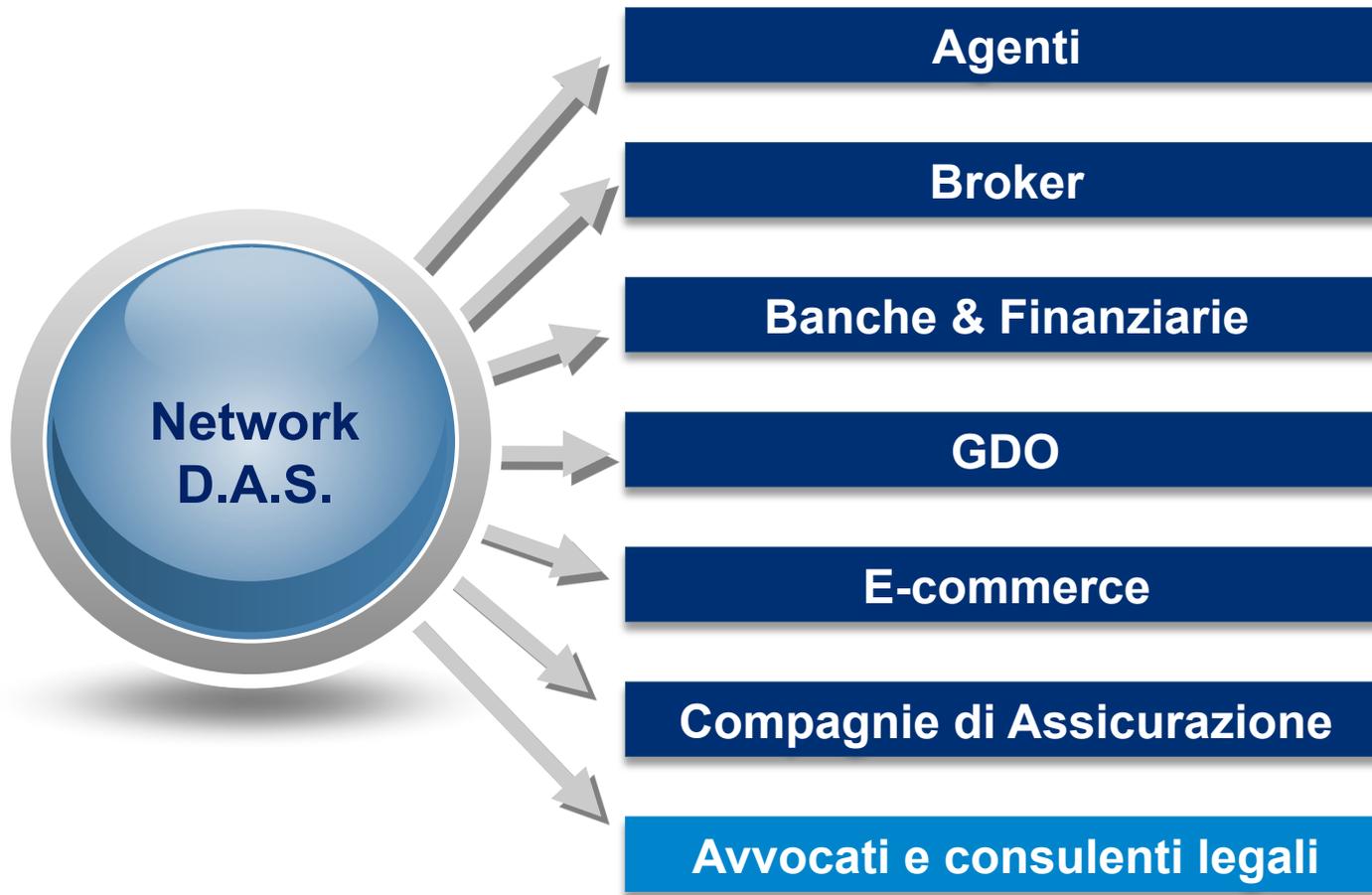
1.143 milioni di raccolta premi

Market share Europa **16,3%**.

Grazie ai collegamenti con le compagnie “sorelle”, DAS è l’unica Compagnia in grado di offrire assistenza legale tempestiva ed efficiente in 19 Paesi.

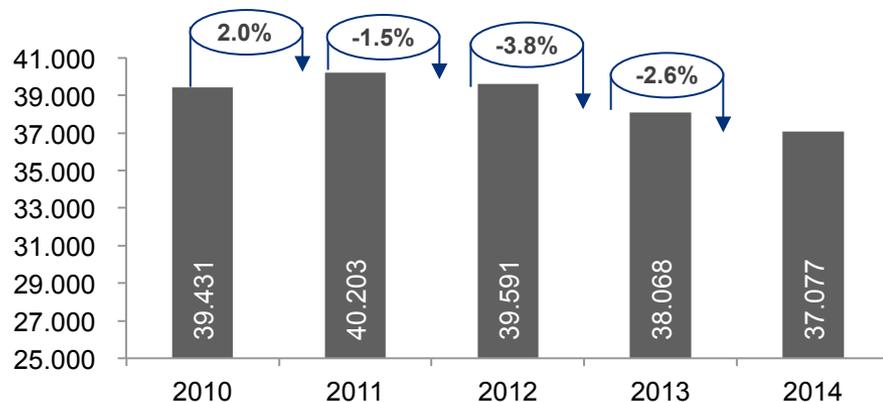


Oltre 1.700 intermediari e 300 professionisti legali in tutta Italia



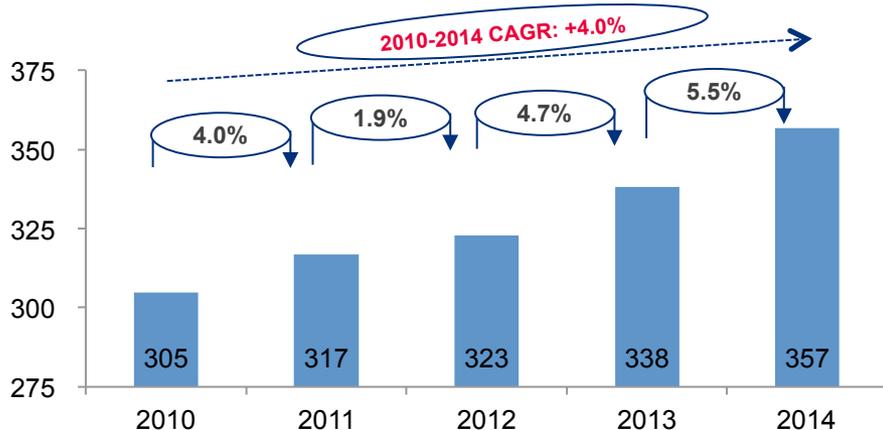


Ramo danni 2010/2014 (M€)



-2%
in 4 anni

Tutela Legale (M€)

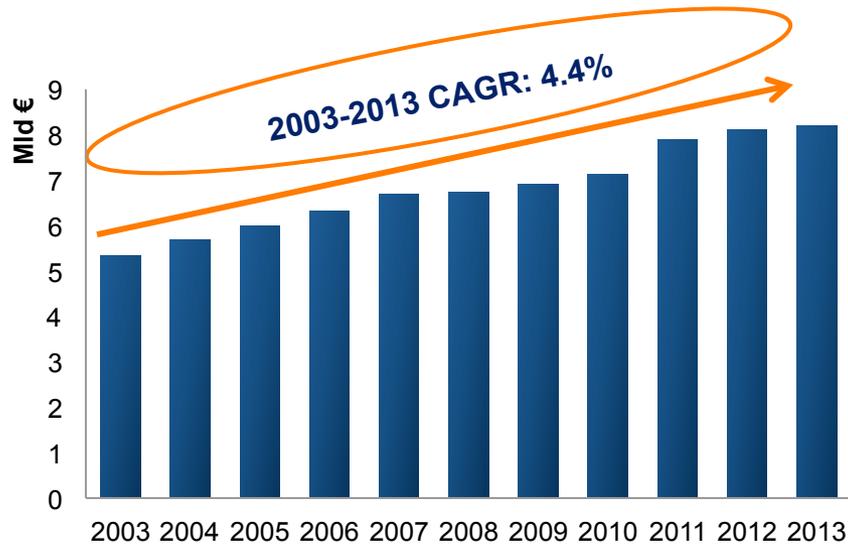


+4%
in 4 anni

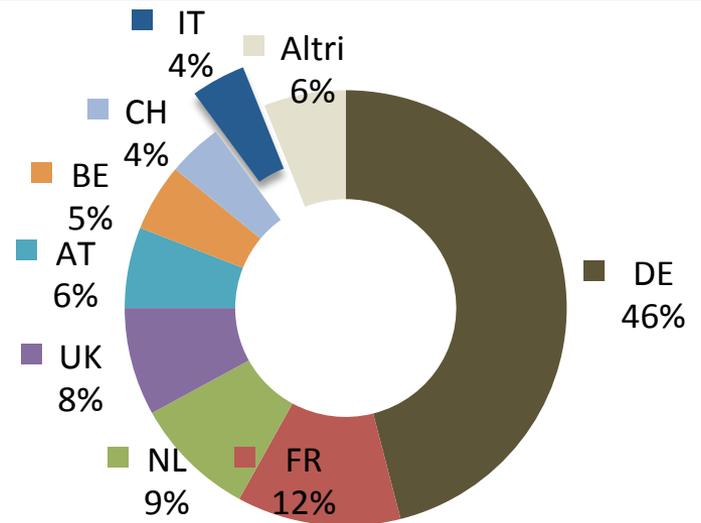
Il potenziale della Tutela Legale



GWP di Tutela Legale in Europa



Market share % per Paese



Europa

Spesa TL pro-capite: 50 €

1 avvocato ogni 670 abitanti
Tempi medi recupero credito: < 400 gg

Italia

Spesa TL pro-capite: 5 €

1 avvocato ogni 270 abitanti
Tempi medi recupero credito: > 1.100 gg

Fonte: Insurance Europe



Solo il **20%** della popolazione conosce le polizze di Tutela Legale

Un problema di natura legale è spesso trascurato o sottovalutato...

...Le **LATENTI** e **REALI** conseguenze legali tuttavia possono determinare una catena di eventi potenzialmente molto dannosi!



La forza della specializzazione D.A.S.



**Prodotti specifici
e completi**

**Consulenza
legale e denuncia
telefonica**

**Efficacia
gestionale dei
sinistri in-house**

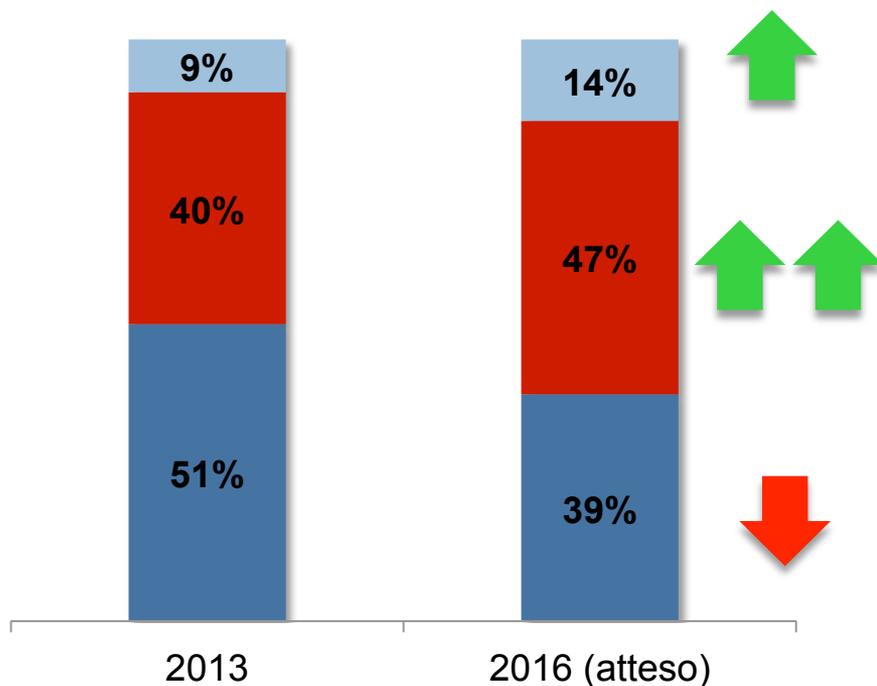
**Network di
avvocati
qualificati**

I comportamenti dei clienti che cambiano





Ricerca di Mercato sulle preferenze dei clienti assicurativi italiani



Clienti «Diretti Puri»

- Uso canali remoti per tutte le necessità

Clienti «Ibridi»

- Valore all'interazione personale per l'acquisto ma anche ad accessibilità/comodità in modalità remota

Clienti «Tradizionali»

- Acquisto solo tramite l'agente

I clienti sono sempre più informati, esigenti e meno fedeli



**Esigenze di
consulenza da
parte del
cliente**

**Opportunità di
business per
l'intermediario**

È importante che gli intermediari si adeguino al contesto che cambia



**Assistenza tecnico-
commerciale &
marketing**

Formazione dedicata



D.A.S. Legal Services



**Strumenti
all'avanguardia per la
rete**



Gli sviluppi tecnologici a servizio degli intermediari



OnLine DAS
Sistema di
emissione
integrato



OneClick
Sistema di
emissione facilitata



Portale operativo unico



Web Services
per partners

IDASApp



2008

2009-2010

2011

2012-2014

2015-2016

**Gestione
documentale
paperless**



Speedy
Sistema di
quotazione veloce



DAS Legal Point
Portale sinistri per
intermediari



E-sign



Marketing d'Agenzia
Personalizzazione
comunicazioni
promozionali



**Home
Insurance 2.0**



**DAI VALORE AL TUO BUSINESS
...SCEGLI D.A.S.!**





... grazie per l'attenzione