L'Assistenza, la Tutela Legale e l'assicurazione VIAGGI PER GLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI

S. Coulot

CEO AXA Assistance Italia



Il Mercato di riferimento / Trends

		Assistenza	Tutela Legale	Assicurazione Viaggi
Dimensione mercato		603 milioni (2% mercato assicurativo)	327 milioni (1% mercato assicurativo)	238 milioni (multiramo 01-02-07-13-16-17-18)
2016 vs 2015		+ 6,1%	+ 5,0%	+ 4,4 %
2016 vs 2012		+ 37,0%	+ 23,0%	+ 4,9 %
Peso % su totale mercato assicurativo danni	Υ	Assistenza	Tutela Legale	RC Auto
	12	1,3%	0,8%	49,5%
	16	2,0%	1,1%	44,0%

- Assistenza / Tutela Legale: 2 rami di nicchia ad alta marginalità e in crescita a 2 cifre
- Assicurazione Viaggi:
 - Multiramo (01-02-07-13-16-17-18)
 - Previsione 271 Milioni nel 2018 (+ 14% nei prossimi 2 anni)
 - 33% NAC, 67 % Stand-alone
 - 88% Single Trip, 12% Annual



Assistenza-Tutela Legale-Assicurazione Viaggi: Guadagno e Fidelizzazione Clienti

«STAND-ALONE»	Assistenza	Tutela Legale	Assicurazione Viaggi
Caratteristiche prodotti	 Assistenza Auto, Moto, Trucks, Bus, Pulman 24 / 24 Italia / Europa 	» Famiglia, Condomini, Imprese, Circolazione, Professionisti	» Copertura del patrimonio: Annullamento, Bagaglio » Copertura della persona: Assistenza sanitaria, pagamento spese mediche, Infortuni, RC, Tutela legale » Per destinazione, per età, per durata
Vantaggio per Intermediario assicurativo	» In particolare per le aziende di trasporto, assistenza «Trucks» » Grande strumento di fidelizzazione della clientela (97-99% clienti soddisfatti)	 » Per chi vuole un solo prodotto di tutela » Interessanti guadagni » Completamento offerta » Processo interamente digitale 	 » Per chi viaggia per leisure, Lavoro o Studio » Interessanti guadagni » Completamento offerta » Processo interamente digitale



Ispirandoci a chi ci ha provato prima di noi...

"LA COMPLESSITA E IL NOSTRO NEMICO. QUALUNQUE SCIOCCO PUO RENDERE QUALSIASI COSA COMPLICATA, IL DIFFICILE E RENDERIA SEMPLICE

Richard Branson

Abbiamo pensato di rendere FACILE per gli intermediari assicurativi vendere prodotti standalone tramite qualcosa che fosse . . .





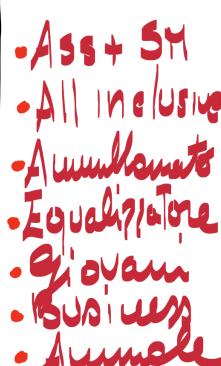




Penna alla mano, siamo partiti dai primi prodotti da prevedere ...









· A forfait



Tut la

E li abbiamo trasformati in qualcosa di concreto





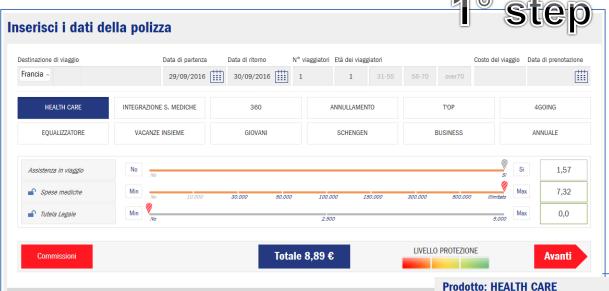
Un sistema di emissione unico e semplice che permette di personalizzare il massimale delle polizze spostando semplicemente un cursore.



☐ E permette anche la scelta delle *commissioni* per ogni singolo prodotto

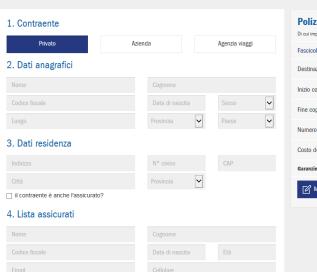


Solo 2 steps per emettere una polizza



Nel primo Step inserisci i dati della polizza e scegli il prodotto

Nel secondo step inserisci i dati anagrafici del contraente e degli assicurati e stampi la polizza (o la invii tramite mail)



Sito responsive per PC, Tablet e Smartphone



- Gestione del foglio cassa con un estratto conto unico
- Possibilità di denunciare il sinistro in diversi modi anche ON LINE



La soluzione AXA Assistance: e non dimenticando il "B2B"...

B2B >> BANCHE - ISTITUTIFINANZIARI

OTILITIES - OIL

TRAVEL

ATTINITY GROUPS

DIGITAL SHARING

IN INCLUSIONE AUTOMATICA O OPZIONALE ovuluque dove ci sono volumi importanti zero gestione sinistri











