

News

L'assicurazione
negli uffici postali

L'assicurazione negli uffici postali

Forte dei risultati di Poste Vita, che chiuderà l'anno con una raccolta premi di gran lunga superiore ai risultati 2009, dell'attività di vendita di 18.000 intermediari e di un bacino potenziale di utenza di 6 milioni di correntisti, Poste Assicura (la compagnia danni del gruppo assicurativo Poste Vita partita il 1 aprile del 2010) si prepara ad ampliare l'offerta assicurativa, soprattutto nella sfera salute, e a potenziare il presidio commerciale

In soli 8 mesi Poste Assicura è diventata una delle principali società nei rami danni non auto, mettendo a segno un risultato che supporta le aspettative di sviluppo annunciate. Dopo anni di attività svolta quasi silenziosamente, (la società supportava Poste Italiane con studi di mercato, occupandosi di selezionare prodotti danni di altre

Luigi Capasso, responsabile commerciale Poste Vita e Poste Assicura



compagnie da distribuire negli Uffici Postali) con l'autorizzazione all'esercizio assicurativo dei rami danni Poste Assicura è diventata invece una vera e propria compagnia di assicurazioni. Oggi sviluppa "in casa" prodotti che vengono distribuiti presso gli uffici postali con il lancio di un'offerta articolata, basata su prodotti assicurativi per l'abitazione, gli infortuni, salute (diaria da ricovero), pmi e fabbricati, credit protection su mutui e prestiti. Un'offerta che potrà nel tempo integrarsi, attraverso mirate operazioni di cross selling, a quella già consolidata nel ramo vita grazie all'attività di Poste Vita che, dopo poco più di una decina di anni di attività, ha scalato le classifiche delle compagnie vita nel nostro Paese. Le potenzialità di crescita di Poste Assicura, il cui numero di polizze di nuova produzione in soli 8 mesi è di 176.000 contratti, sono strettamente connesse agli indubbi punti di forza che distinguono Poste Vita e Poste Assicura dal resto del mercato assicurativo italiano: una rete distributiva costituita da 13.000 uffici postali abilitati (su un totale di 14.000), 18.000 addetti alla vendita, un bacino di utenza rappresentato dai 6 milioni di correntisti BancoPo-

sta, circa 8 milioni di possessori di carte Postamat, oltre che da circa 2,5 milioni di clienti già conquistati da Poste Vita. "Abbiamo fatto una scelta di prossimità, di vicinanza al cliente, che non si esprime solo con il presidio capillare del territorio attraverso gli uffici postali, dichiara **Luigi Capasso**, responsabile commerciale di Poste Vita e Poste Assicura. La nostra capacità di essere vicini alla clientela si manifesta infatti soprattutto con una filosofia basata sulla costruzione di soluzioni assicurative efficaci e innovative formulate nella massima sicurezza, chiarezza e immediatezza, che si traduce in prodotti semplici, comprensibili e completi, molto apprezzati dai nostri clienti. I nostri prodotti, inoltre, vengono riconosciuti come economicamente più convenienti rispetto al resto dell'offerta presente sul mercato. In perfetta coerenza con i valori sociali da sempre interpretati dal gruppo a cui apparteniamo. Solo per fare un esempio, il nostro PIP (Postaprevenienza Valore) non prevede nessuna commissione di ingresso per i flussi che provengono da TFR, e ciò rappresenta certamente un vantaggio nel posizionamento sul costo; vantaggio che può indirizzare le scelte degli

Il giovane che entra nell'ufficio postale per aprire un conto, o per conoscere l'offerta di investimento, può trovare risposta anche per le sue esigenze pensionistiche

Postaprevenienza Valore è stato scelto da oltre 250.000 clienti, con un'età media di 37 anni

Per un futuro sereno porta con te anche una buona pensione.

postaprevenienza valore

È una forma pensionistica, all'interno di un contratto assicurativo, che prevede un versamento periodico di importo prestabilito al momento di sottoscrivere il contratto e il versamento di un capitale al momento della scadenza del contratto.

- Dedicata ai lavoratori dipendenti e autonomi.
- Per costruire la propria pensione integrativa a partire da pochi euro al mese.

Postevita
Gruppo Poste Italiane



italiani. Grazie a queste leve competitive, Poste Vita ha raggiunto i vertici delle classifiche delle compagnie vita italiane e per il 2011 intendiamo consolidare i risultati messi a segno nelle aree vita/previdenza. Quanto a Poste Assicura, gli obiettivi riguardano l'arricchimento dell'offerta, per esempio, con la proposta di polizze per la salute più complete e il potenziamento del presidio commerciale”.

CRM PER INTERPRETARE I BISOGNI DELLA CLIENTELA

Oggi le polizze vendute da Poste Assicura sono equamente suddivise, in termini di raccolta/pezzi, in polizze per la protezione della persona, dei beni e dei finanziamenti. Ma le possibilità di effettuare operazioni di cross selling, unite all'ampliamento dell'offerta annunciato per il 2011, aprono interessanti prospettive di sviluppo. “I 18.000 addetti alla vendita della Rete dell'intermediario Poste Italiane, su cui Poste Assicura può contare, spiega Capasso, sono in grado di interpretare i bisogni della clientela, costituita da individui, famiglie, Pmi e in particolare giovani. Per esempio, per quanto riguarda Poste Vita, circa un terzo della clientela è rappresentata da giovani che hanno trovato nell'ufficio postale soluzioni per il proprio conto corrente e per la propria previdenza integrativa (che, come visto, offre interessanti condizioni economiche). Anche questo dato ci conferma che la nostra scelta è vincente: il giovane entra nell'ufficio postale per aprire un conto o per conoscere l'offerta di investimento e trova

LA CONVENIENZA DI POSTAPREVIDENZA VALORE, IL PIANO INDIVIDUALE PENSIONISTICO DI POSTE VITA

La soluzione prevede costi variabili sui versamenti tra i più bassi del mercato (2,5%). “Stiamo parlando di Postaprevenienza Valore, il piano individuale pensionistico di Poste Vita, spiega Capasso, i cui vantaggi non finiscono qui. Non sono infatti previsti costi fissi, né costi variabili sui flussi derivanti da Tfr e sui contributi versati dal datore di lavoro. Questo prodotto, inoltre, non prevede nessun costo per anticipazione, riscatto (nei casi previsti dalla legge) o trasferimento verso altra forma pensionistica. Postaprevenienza Valore, infine, ha un rendimento medio annuo composto che si attesta al 4,89% (dato relativo al 2009)”. Grazie a questi vantaggi per il cliente, Postaprevenienza Valore è stato scelto da oltre 250.000 clienti, con un'età media di 37 anni

la risposta anche per le sue esigenze pensionistiche”. Le operazioni di cross selling, del resto, sono facilitate da un evoluto applicativo di Crm in grado di tracciare dati su 6 milioni di correntisti e messo a disposizione dall'intermediario negli uffici postali. Questi ultimi possono, in questo modo, consultare schede sintetiche sul singolo cliente per individuarne, in fase di colloquio, eventuali aree di coperture assicurative”.

FORMAZIONE E PROFESSIONALITÀ

“La formazione è una priorità per Poste Vita e Poste Assicura, evidenzia Capasso. Il nostro ruolo, oltre ad ampliare la gamma di offerta, consiste nel fornire ogni supporto possibile alla rete di vendita, attraverso una costante erogazione di corsi di formazione e la realizzazione di materiali di vendita ad hoc a supporto dei

La formazione avviene, direttamente a cura della compagnia, ai formatori di Poste Italiane e, attraverso un meccanismo "a cascata", coinvolge sino all'ultimo addetto alla vendita

POLIZZA INFORTUNI: INDENNIZZI ECONOMICI PRESTABILITI

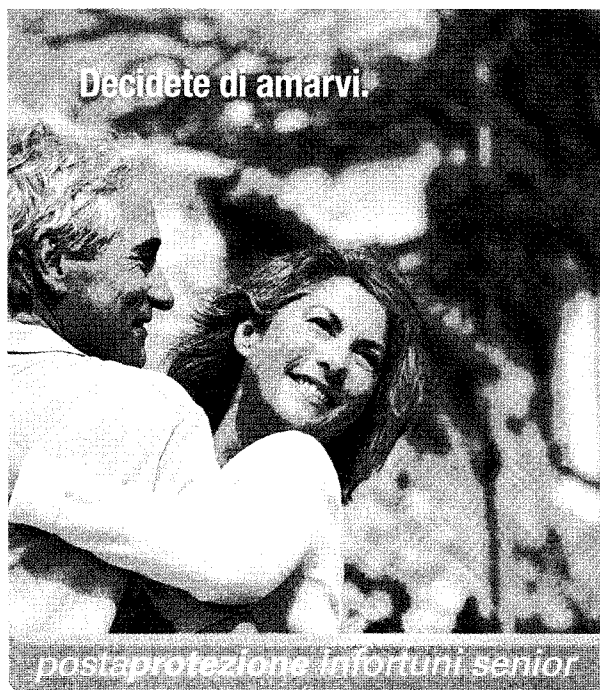
Con un premio mensile pari a 15 euro, l'assicurato di Poste Assicura può usufruire dei vantaggi di Postaprotezione infortuni senior, l'assicurazione infortuni riservata a persone tra i 59 e i 79 anni. Oltre alla possibilità di inserire un secondo assicurato in polizza, a un prezzo scontato, Posta protezione infortuni senior prevede indennizzi economici prestabiliti, a seconda della tipologia di infortuni (fratture, lussazioni, ustioni, commozioni cerebrali). "Con prestazioni a forfait trasparenti e correlate al tipo di evento, aggiunge Capasso. La polizza, infine, garantisce prestazioni di assistenza (medico, assistenza infermieristica, fisioterapia) erogate in caso di sinistri indennizzabili". Nel 2010 sono stati circa 16.000 i clienti di Poste Assicura che hanno scelto questa soluzione, per un totale di circa 3 milioni di euro di raccolta premi.

Nel 2010 sono stati circa 16.000 i clienti di Poste Assicura che hanno scelto Postaprotezione infortuni senior, per un totale di circa 3 milioni di euro di raccolta premi

nostri addetti alla vendita. Abbiamo realizzato un percorso formativo che vede il continuo coinvolgimento e aggiornamento di migliaia di dipendenti di Posteitaliane a diversi livelli". La formazione avviene direttamente a cura della compagnia ai formatori di Poste Italiane e, attraverso un meccanismo "a cascata", coinvolge sino all'ultimo addetto alla vendita con un programma di formazione sia in modalità di aula sia in modalità e-learning. Vengono infatti costantemente organizzate giornate in aula dove alla formazione interna si alterna quella fornita da strutture specializzate esterne e quella fornita grazie all'ausilio della evoluta tecnologia della piattaforma di e-learning del Gruppo. Grazie a quest'ultima è possibile tenere costantemente aggiornata la formazione agli operatori di vendita. Un importante programma che nel corso degli anni ha coinvolto più di 30.000 persone in tutta Italia per circa 2 milio-

ni di ore di formazione all'anno. "Disponiamo inoltre di un "call center" completamente dedicato all'assistenza del personale addetto allo sportello, conclude Capasso. In questo senso rispettiamo quindi rigorosamente i requisiti di professionalità e di onorabilità, richiesti dall'Isvap. Inoltre, in parte nel 2010 ed entro i primi mesi del 2011, abbiamo previsto l'ingresso di una decina di tecnici della compagnia che, insieme agli uomini commerciali di Poste Italiane, avranno il compito di affiancare sul territorio gli addetti alla vendita, fornendo loro supporto formativo, training on the job, strumenti e competenze per risolvere i problemi. Per quanto riguarda la nostra gamma di offerta, la scelta di proporre prodotti standardizzati, prevista dalla normativa, è comunque una scelta vincente in quanto in linea con le richieste dei nostri clienti, che preferiscono prodotti semplici ma completi e adeguati a soddisfare le loro esigenze di previdenza, risparmio, investimento e protezione".

M.R.A.



- 15 euro di premio mensile.
- Indennizzo certo e prestabilito.
- Copertura assicurativa fino agli 80 anni di età.

Posteassicura
Gruppo Assicurativo Postevita

