

COMUNICATO STAMPA

INTESA SANPAOLO HA PRESENTATO “OBIETTIVO PROTEZIONE”

LE NUOVE PROSPETTIVE DELL’ASSICURAZIONE IN ITALIA APPROFONDITE A TORINO IN UN DIBATTITO MULTIDISCIPLINARE

Torino, 20 giugno 2018 – Intesa Sanpaolo ha ospitato oggi, presso il Grattacielo di Corso Inghilterra 3, l’evento “Obiettivo Protezione”: un’occasione per presentare in dettaglio i propri piani di sviluppo del settore assicurativo danni, in particolare nel comparto non motor retail, uno dei pilastri di crescita identificati dal nuovo Piano d’Impresa 2018-2021.

Quattro tavole rotonde e tre interventi di approfondimento hanno analizzato il modo di fare assicurazione oggi, alla luce dei trend demografici, sociali ed economici e della rapida evoluzione tecnologica in corso. Numerosi spunti sono emersi grazie ai rilevanti contributi di tutti i partecipanti: Gian Maria Gros-Pietro (Presidente Intesa Sanpaolo), Chiara Appendino (Sindaco di Torino), Sergio Chiamparino (Presidente Regione Piemonte), Nando Pagnoncelli (Presidente IPSOS), Salvatore Rossi (Presidente IVASS), Maria Bianca Farina (Presidente ANIA), Francesco Profumo (Presidente Compagnia di San Paolo), Salvatore De Rienzo (Egon Zehnder), Maurizio Montagnese (Presidente Intesa Sanpaolo Innovation Center), Carlo Messina (CEO di Intesa Sanpaolo), Giulio Tremonti (Presidente Aspen Institute Italia), Gregorio De Felice (Chief Economist e Head of Research Intesa Sanpaolo), Cristina Balbo (Direttore Regionale Piemonte, Liguria e Valle d’Aosta Intesa Sanpaolo), Gianpaolo Crenca (Presidente Consiglio Nazionale degli Attuari), Fabio Sbianchi (CEO & Founder OCTO Telematics), Alessandro Scarfò (Amministratore Delegato Intesa Sanpaolo Assicura) e Stefano Barrese (Responsabile Banca dei Territori Intesa Sanpaolo).

*“In questo scenario – ha affermato aprendo i lavori **Nicola Fioravanti, AD di Intesa Sanpaolo Vita e Responsabile della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo** – il nostro obiettivo è saper rispondere alle sfide contemporanee, trasformando l’offerta ed il modello di business, per continuare il nostro percorso di crescita ed esercitare, nello stesso tempo, il nostro ruolo a supporto delle famiglie Italiane. Oggi, **in Italia, la propensione alla copertura assicurativa sta crescendo, ma resta comunque un gap rilevante rispetto ad altri paesi europei: oltre il 75% degli italiani, ad esempio, possiede un’abitazione di proprietà, ma soltanto una minoranza la assicura adeguatamente**”.*

Da diversi interventi è emerso come il mercato assicurativo debba saper affrontare i bisogni delle famiglie italiane alla luce dei cambiamenti che, negli ultimi anni, hanno influito sul welfare pubblico, sulla stabilità lavorativa, sulla sicurezza economica, sulla propensione al risparmio e all'investimento. *“Gli assicuratori oggi – ha aggiunto Fioravanti – devono essere veri partner nella gestione del rischio delle famiglie e delle imprese. Per affrontare questa sfida il Gruppo Intesa Sanpaolo, grazie alla sua capillare presenza sul territorio, ha deciso di sviluppare ulteriormente il proprio canale distributivo nella prospettiva della Banca Assicurazione, in modo da servire il cliente in maniera integrata, spaziando dal credito alla protezione del patrimonio, dal risparmio e dall'investimento alla salute e alla previdenza”.*

La stretta collaborazione tra la Divisione Insurance e la Divisione Banca dei Territori, con oltre 4.000 filiali e più di 30.000 gestori, consentirà di introdurre un nuovo modello di consulenza assicurativa, in grado di esaminare i bisogni della clientela e di suggerire i prodotti più adatti, dedicati alla protezione. *“In questo contesto – ha evidenziato Fioravanti – il Gruppo Intesa Sanpaolo si è dato obiettivi di crescita sfidanti con il nuovo Piano d'Impresa 2018-2021: diventare una delle prime quattro compagnie assicurative nel ramo danni in Italia e la prima per i prodotti non motor dedicati alla clientela retail. I prossimi anni ci vedranno, quindi, diventare sempre più un player di riferimento nel nostro Paese, mentre Torino diventerà la sede ed il motore dell'attività di Protezione”.*

Un progetto ambizioso per il quale la formazione del personale e l'assistenza post vendita sono fattori chiave *“Stiamo completando l'inserimento di circa 220 specialisti della Protezione assicurativa a supporto delle filiali – ha aggiunto Fioravanti – abbiamo avviato un programma di formazione dedicato per circa 30.000 persone e l'introduzione di specifici sistemi incentivanti. Prevediamo, inoltre, investimenti per 300 milioni di euro nel triennio in tecnologia ed iniziative di comunicazione sul modello, unico in Italia, di Banca Assicurazione e l'ampliamento della gamma di offerta. E' di pochi giorni fa il lancio di un nuovo prodotto assicurativo “ombrello”, che consentirà al cliente di acquistare, togliere, aggiungere e modificare diverse garanzie e servizi, a seconda dell'esigenza e del momento”.*

“Siamo certi – ha concluso Fioravanti – che con questa nuova offerta riusciremo a rendere ancora più significativo il contributo dell'attività assicurativa agli obiettivi del Piano d'Impresa”.

* * *