



Un nuovo modello distributivo integrato di Bancassurance e Assurbanca

Emanuele Baruffa
BPER Banca

L'accordo tra BPER Banca e UnipolSai Assicurazioni, introduce un nuovo modello operativo denominato "Assurbanca" e potenzia il modello di Bancassurance già presente nel Gruppo BPER.

Il 4 maggio 2020, BPER Banca e UnipolSai Assicurazioni hanno siglato un accordo distributivo che estende la partnership tra i due Gruppi anche al livello delle reti distributive, permettendo una sinergia che rafforzerà la proposizione commerciale di entrambe le parti. L'accordo è infatti pensato per essere applicato per un lungo periodo e si basa sulla fiducia reciproca e sulla capacità di creare rilevanti sinergie.

Le modalità dell'accordo

L'accordo porta in dote importanti elementi di innovazione nel rapporto tra banca e assicurazioni. Introduce, infatti, il concetto di Assurbanca che prevede strutturalmente la distribuzione mediante la rete agenziale assicurativa dei prodotti bancari di una banca terza rispetto il gruppo assicurativo, ed evolve il modello di bancassurance, andando oltre i normali accordi che contemplano che sia la banca a effettuare l'intera attività di distribuzione dei prodotti assicurativi, prevedendo una collaborazione con la rete agenziale che è un'assoluta novità.

L'accordo, pertanto, identifica due modelli di collaborazione:

- **l'Assurbanca** che prevede la promozione da parte della rete agenziale UnipolSai di prodotti bancari standardizzati del Gruppo BPER alla propria clientela. Si tratta di un'attività in continuità con quanto già in essere tra UnipolSai e Unipol Banca (pre integrazione in BPER Banca) ma su presupposti nuovi che contemplano la copertura dell'intero territorio nazionale, incrementando di oltre cinque volte le filiali bancarie interessate dall'accordo grazie alla diffusione nazionale del Gruppo BPER, e la disponibilità di un catalogo prodotti completo per clienti privati e imprese.
- **La Bancassurance** che prevede la promozione da parte delle banche del Gruppo BPER di prodotti assicurativi UnipolSai alla propria cliente-



la aziende non copribile dalla value proposition di Arca Assicurazioni, in collaborazione con le agenzie UnipolSai. L'attività, genera bidirezionalità nel rapporto tra le parti, e permette l'ampliamento dell'offerta assicurativa per il Gruppo BPER in una logica addizionale rispetto al catalogo di Arca Assicurazioni, una maggiore capacità di consulenza specialistica per i clienti aziende BPER, e abilita un nuovo canale per UnipolSai verso il target aziende.

BPER è stata una delle prime banche a comprendere il potenziale della bancassicurazione, avendo avviato l'offerta di polizze auto già negli anni '90 e vantando, quindi, una rete distributiva ben formata nella consulenza e nell'offerta di prodotti assicurativi standardizzati per privati e imprese. La recentissima partnership con UnipolSai ha consentito a BPER di compiere un importante passo verso un servizio di assoluta eccellenza per le imprese in quanto, a fianco dell'offerta assicurativa di Arca Assicurazioni e Arca Vita, da oggi per le imprese clienti del Gruppo BPER è possibile accedere alla consulenza specialistica e al catalogo prodotti "su misura" della rete stanziale UnipolSai. La collaborazione con il Gruppo Unipol ha consentito di creare una value proposition integrata in grado di analizzare e soddisfare a 360 gradi i bisogni finanziari e assicurativi specifici per imprese appartenenti a diversi settori produttivi quali, ad esempio, agricoltura, commercio, turismo, artigianato, industria. Il potenziale della collaborazione tra BPER e UnipolSai risiede nella disponibilità di una value proposition studiata per le esigenze delle imprese appartenenti ai diversi specifici settori, in modo tale da mettere a disposizione del cliente assicurativo un Partner di eccellenza nella consulenza e offerta di prodotti e servizi bancari, e del cliente bancario un Partner di eccellenza nella consulenza e offerta di prodotti e servizi assicurativi.

Creazione di valore per il cliente

Attraverso un potenziamento della rispettiva capillarità territoriale attraverso le reciproche Reti e una rinnovata value proposition grazie a un servizio integrato a copertura dei bisogni assicurativi e bancari dei clienti, l'ambizione è quella di creare valore per il cliente attraverso lo sviluppo di un'offerta e di un modello di collaborazione agenzia/filiale distintiva. Essa consentirà sia per la banca e sia per la compagnia l'incremento della fidelizzazione e delle rispettive basi clienti grazie alla promozione reciproca di clientela.

Per l'Assurbanca sono stati definiti, in ottica di semplificazione e razionalizzazione, due cataloghi di prodotti bancari, sia per i clienti privati sia per le aziende, che gli agenti UnipolSai potranno proporre ai propri clienti. Per i privati e famiglie l'offerta prevede conti correnti, mutui, prestiti personali e cessione del quinto; mentre per le aziende conti correnti, monetica e finan-

Creare valore per il cliente attraverso lo sviluppo di un'offerta e un modello di collaborazione agenzia/filiale distintiva