

24/04/2017

Alleanza Assicurazioni lancia Valore Alleanza e si rafforza nel digitale

Soluzione di investimento di ultima generazione che abbina rendimento e protezione

Milano. Alleanza Assicurazioni rafforza l'offerta digitale con il lancio di Valore Alleanza, una soluzione di investimento di ultima generazione, che abbina rendimento e protezione per la famiglia. In un contesto di bassi tassi di interesse, Alleanza si rivolge al risparmiatore prudente che desidera far crescere i propri risparmi in modo tranquillo, con rendimenti competitivi rispetto ai titoli di Stato, e su un orizzonte temporale di medio termine. Il tutto pensato per la vendita su tablet, con firma digitale, comunicazioni via email e con la possibilità di seguire la propria posizione sulla home insurance.

Chiara Di Michele
M: 344.3460469
Chiara.dimichele@generali.com

www.generali.it
www.alleanza.it

“Abbiamo pensato di offrire a un cliente con un basso profilo di rischio una soluzione che soddisfi il suo bisogno di tranquillità e prudenza negli investimenti, ma che abbia la possibilità di un extra rendimento rispetto ai titoli di Stato. Allo stesso tempo, vogliamo offrire una copertura in caso di morte o invalidità per infortunio o malattia”, spiega Renato Antonini, Responsabile Vita e Danni di Alleanza Assicurazioni. L'efficace integrazione tra le diverse soluzioni di business è il vero aspetto innovativo di Valore Alleanza che abbina un pacchetto protezione della famiglia al classico investimento finanziario.

Adatto a un ampio target di clienti, dal quarantenne con famiglia, ai giovani con sogni ancora da realizzare e un “gruzzoletto” da salvaguardare, fino alle persone più avanti con gli anni, **Valore Alleanza** consente di investire, per esempio, 15.000 euro e, con meno di 2 euro al mese, avere la protezione contro qualunque evento che possa causare una grave invalidità o il decesso.

Nel dettaglio, si tratta di un prodotto ibrido a premio unico senza vincolo di durata. La composizione dell'investimento combina la gestione separata Euro San Giorgio, caratterizzata da rendimenti stabili nel tempo, con il Fondo Alleanza Obbligazionario, che adotta una strategia di investimento prudente con l'obiettivo di ottenere rendimenti più alti dei titoli di Stato, basata sulla volatilità contenuta. A questo si aggiungono garanzie di protezione per infortuni, malattia o incidente stradale per chi vuole tutelare non solo il capitale ma anche la propria persona e la propria famiglia. Per accedere alla nuova soluzione assicurativa bastano solo 10.000 euro (fino ad un premio massimo di 500.000 euro) ed è possibile riscattare parte del capitale senza costi, anche dopo il primo anno.

Valore Alleanza è **protezione**: garantisce ulteriore capitale nel caso in cui un infortunio sia causa di grave invalidità o morte, con la possibilità di estendere tale protezione anche in caso di malattia.

Valore Alleanza è **rendimento**: il 50% del capitale viene investito nella gestione separata Euro San Giorgio (rendimento 3,86% lordo nel 2016) e il restante 50% nel Fondo Alleanza Obbligazionario, un fondo della Compagnia che investe in modo efficace in titoli principalmente di natura obbligazionaria.

Valore Alleanza è **disponibilità del denaro**: permette di disporre del proprio denaro, in quanto, in caso di necessità, dopo il primo anno è possibile prelevare fino al 20% del proprio capitale senza costi, mentre dal sesto anno è possibile riscattare il 100% senza costi.

Valore Alleanza è **digitale**: è il primo prodotto a premio unico pensato interamente per la vendita in digitale, dalla fase di informazione e consulenza, fino alla stipula e al pagamento.

Con circa 2 milioni di clienti, Alleanza Assicurazioni è una realtà unica nel panorama assicurativo italiano, perché ha una rete distributiva di oltre 3.600 dipendenti che si avvalgono di 11.600 collaboratori, di cui 46% donne.

Solidità, affidabilità, trasparenza e professionalità, combinati a una mentalità aperta al cambiamento e sensibile alle innovazioni, costituiscono il sistema di valori attraverso cui la compagnia interpreta e soddisfa ogni esigenza assicurativa, previdenziale e di risparmio delle famiglie. Alleanza si distingue per avere una Rete di vendita e clienti giovani: quasi il 40% è under 40.