

25/09/2018
COMUNICATO STAMPA

Alleanza Assicurazioni, nell'anno del suo 120mo anniversario, punta sulla nuova frontiera della Protezione Salute e sull'eccellenza commerciale

Nasce “Semplice con Alleanza”, il nuovo piano di protezione salute per essere più vicino alle famiglie. Già raccolti 3,5 mln di euro in due mesi e oltre 8.200 contratti

Alleanza punta sulla consulenza ad alto valore: 15.000 consulenti già IDD compliant

Milano. **Alleanza Assicurazioni** da sempre vicina alle famiglie, nell'anno del suo 120mo anniversario, punta **sull'eccellenza commerciale** con una Rete già **IDD compliant** e sulla nuova frontiera della **Protezione Salute**, lanciando “*Semplice con Alleanza*”, il nuovo piano di protezione infortuni e malattie dedicato alle famiglie.

A quattro anni dal varo della strategia di crescita sostenibile, Alleanza imprime un'ulteriore accelerata alla sua organizzazione, dopo aver completato con successo il piano di **trasformazione della Rete** - primo network distributivo digitalizzato in Europa; oggi 3 contratti su 4 sono in digitale - e di **innovazione dell'offerta assicurativa** - l'80% della nuova produzione è a componente ibrida -.

Negli ultimi 4 anni, la compagnia ha registrato una crescita della nuova produzione del 34,2%, a fronte di un mercato Vita in contrazione del 12,2%, passando da 1,7 miliardi di euro nel 2014 ai 2,2 miliardi a fine 2017, record storico di raccolta per la Compagnia. Un trend di crescita costante che si conferma anche nel 1° semestre del 2018, con la nuova produzione a +2,2%.

Davide Passero, Amministratore Delegato di Alleanza, ha dichiarato: “*Grazie a quattro anni di crescita costante Alleanza è passata dal 9° al 5° posto tra le imprese vita italiane, un traguardo importante ottenuto grazie alla digitalizzazione della rete distributiva, alla trasformazione dell'offerta e all'aumento dell'indice di soddisfazione dei nostri clienti. Puntiamo ora a rafforzare la nostra leadership, attraverso investimenti in competenze, metodologie e tecnologie volti a potenziare la nostra capacità di offrire consulenza assicurativa ad alto valore. Forti degli ottimi risultati ottenuti nella Protezione della Vita, vogliamo ribadire il nostro ruolo di assicuratore anche in un ambito molto sentito dalle persone, quello della Protezione della Salute, che sta assumendo una crescente rilevanza sociale. Per questo nasce Semplice con Alleanza*”.

Marco Sesana, Country Manager Italy & Global Business Lines Generali and Ceo of Generali Italia: “*Da 120 anni Alleanza cresce accanto alle famiglie italiane. Un lungo cammino, affascinante e ricco di sfide, che Alleanza ha saputo sempre*

Renato Agalliu
Responsabile Ufficio Stampa
M.+39 342 1889490
renato.agalliu@generali.com

Carla Di Leva
Ufficio Stampa
M.+ 39 39 345 6068447
carla.dileva@generali.com



www.generali.it

intercettare trasformandole in successi. Negli anni, alla solidità della struttura della Compagnia e al suo modello unico di rete agenziale, si è affiancata una grande dinamicità nel cogliere, prima di altri, i segnali provenienti del mercato e dal contesto socio-economico. Oggi, ancora una volta, si è mossa in anticipo per raggiungere l'eccellenza commerciale e offrire la migliore consulenza ai suoi 2 milioni di clienti”.

Nasce “Semplice con Alleanza”: il nuovo piano di Protezione Salute

Alleanza, già leader nel **risparmio** e nella **previdenza** (con quote di mercato del 10% e del 15%) e forte dell'expertise in ambito **Protezione Vita** - con oltre 80 milioni di euro di raccolta nel 2017- oggi punta sulla Protezione della Salute delle famiglie, un business ad alto valore sociale.

Per rispondere a questa esigenza delle famiglie Alleanza lancia “Semplice con Alleanza”: il piano pensato per far fronte agli imprevisti e garantire stabilità economica alle famiglie in caso di infortuni o malattie che impediscano di lavorare, in via temporanea o permanente, o per affrontare una spesa sanitaria non prevista. Semplice con Alleanza offre:

- **4 soluzioni di protezione:** lesioni da infortuni o malattie, interventi chirurgici, salute dei minori, stabilizzazione del reddito;
- **Accessibilità,** con un premio mensile di soli 15 euro è possibile avere un capitale assicurato per 100 mila euro;
- **Certezza del rimborso:** alla firma del contratto si stabilisce l'importo esatto per ciascun tipo di evento;
- **Servizi:** fisioterapista e infermiere a domicilio, consulenza medico/pediatrica telefonica, baby-sitter in caso di ricovero del genitore.

Focus su formazione della Rete per la soddisfazione del cliente: 1 mln di ore di training

In anticipo rispetto all'entrata in vigore di ottobre della Insurance Distribution Directive (IDD), da luglio 2018 Alleanza ha già rilasciato su tutta la Rete di vendita sistemi e metodologie IDD compliant e ha investito oltre 40.000 ore di formazione sulla nuova normativa.

La formazione della Rete è per Alleanza un tema cardine per raggiungere l'eccellenza commerciale: nel 2017 la compagnia ha erogato oltre 1 milione di ore per il programma di formazione, specializzazione e *training on the job*.

L'innalzamento degli standard di consulenza e il completamento della digitalizzazione della rete hanno contribuito a migliorare la soddisfazione dei clienti di Alleanza: in quattro anni l'indice NPS (Net Promoter Score) è cresciuto dall'1,7% all'17,3%. Inoltre, il tasso di fedeltà dei clienti ha registrato una Retention del 94%.

Alleanza Assicurazioni, società del Gruppo Generali, opera su tutto il territorio nazionale con circa 15.000 Collaboratori al servizio di circa 2 milioni di Clienti. 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.