



Percorso

BANCASSICURAZIONE

Strategie, regolamentazione, prodotti e canali per governare end-to-end il business assicurativo in banca

PRESENTAZIONE

Nel contesto attuale, la bancassicurazione rappresenta per le banche non solo un'opportunità commerciale, ma una leva strategica capace di incidere sulla redditività, sulla relazione con il cliente e sulla qualità complessiva dell'offerta.

Il percorso "**BANCASSICURAZIONE**" nasce per sviluppare e rafforzare le competenze di tutti i professionisti che operano nel business bancassicurativo, contribuendo in modo attivo alla definizione, gestione ed evoluzione del modello. Il programma valorizza il ruolo di chi, a diverso titolo, supporta o guida questo ambito, offrendo strumenti per comprendere e governare un business complesso che richiede visione, conoscenze trasversali e capacità di coordinamento con molteplici funzioni aziendali.

Il programma integra strategia, regolamentazione, prodotto, canali di vendita, customer journey e monitoraggio delle performance: in 4 moduli formativi i partecipanti svilupperanno la capacità di leggere e interpretare gli equilibri del business, prendere decisioni consapevoli su portafoglio, canali, incentivi, rischi e priorità di sviluppo, e valorizzare il contributo della bancassicurazione come leva strutturale del modello bancario.

DESTINATARI

- Responsabili della distribuzione assicurativa
- Professional Bancassicurazione
- Responsabili Commerciali con delega assicurativa
- Responsabili Partnership con Compagnie
- Figure di coordinamento tra Direzione Commerciale, Prodotto e Compliance
- CFO, CRO e altre funzioni Sistema dei Controlli Interni

OBIETTIVO COMPLESSIVO DEL PERCORSO

Al termine del percorso il partecipante sarà in grado di:

- conoscere il **modello bancassicurativo end-to-end**;
- dialogare in modo strutturato con **Top Management, Rete, Compagnia e Funzioni di controllo**;
- prendere decisioni consapevoli su **portafoglio, canali, incentivi, rischi e priorità di sviluppo**;
- valorizzare il canale di business assicurativo come **leva strategica della banca**

STRUTTURA DEL PERCORSO

MODULO 1	Strategia, modello di bancassicurazione e portafoglio prodotti Il "perché" e il "come" del modello	10 e 11 giugno
MODULO 2	Governance, regole e rischio di condotta Quando il business incontra le regole	17 e 18 giugno
MODULO 3	Rete, Canali e Customer Journey Assicurativo Governare vendita, multicanalità e servizio post-vendita	16 e 17 settembre
MODULO 4	Performance, incentivi e reporting direzionale Misurare, leggere e guidare il business	29 e 30 settembre

MODULO 1 • Strategia, modello di bancassicurazione e portafoglio prodotti *Il “perché” e il “come” del modello + logiche di costruzione dell’offerta*

Finalità

Costruire una visione strategica unitaria della bancassicurazione e delle scelte non neutre nella definizione del modello e del portafoglio prodotti.

Contenuti

- La bancassicurazione come business industriale
- Scelte strategiche e modelli a confronto
- Ruolo e responsabilità del Bancassurance Expert
- Costruzione e governo del portafoglio prodotti
- Equilibri Vita/Protezione/Danni/Salute
- Focus sugli sviluppi normativi CAT-NAT
- Cosa spingere, cosa semplificare, cosa dismettere
- Relazione con la Compagnia: criteri di co-progettazione dell’offerta

MODULO 2 • Regole, Governance e Rischio di Condotta *Quando il business incontra le regole*

Finalità

Governare i rischi normativi, assicurare coerenza tra target market, offerta e processo di vendita, e dialogare efficacemente con le Funzioni di Controllo.

Contenuti

- Il framework regolamentare della distribuzione assicurativa
- Product governance e responsabilità concrete
- Target market e value for money
- Rischi di mis selling e indicatori reputazionali
- Verifiche ex ante ed ex post sul valore del prodotto
- Ruoli e responsabilità di Compliance, Risk e Audit
- Reclami e segnalazioni come leve di miglioramento del modello

MODULO 3 • Rete, Canali e Customer Journey Assicurativo

Governare vendita, multicanalità e servizio post vendita

Finalità

Sviluppare competenze per orchestrare i diversi canali, supportare la rete e garantire una customer experience fluida e priva di attriti lungo tutto il journey assicurativo.

Contenuti

- Il modello multicanale (filiale, specialisti, digital, private)
- Coerenza tra canale, prodotto e target market
- Vendita consulenziale vs vendita opportunistica
- Formazione, accompagnamento e leve di supporto alla rete
- Campagne commerciali e orchestrazione cross canale
- Rischi di disallineamento e cannibalizzazione
- Journey end to end: dai bisogni al post vendita
- Sinistri, SLA, punti di failure e momenti della verità
- Modelli phygital e digitalizzazione del servizio

MODULO 4 • Performance, KPI e Reporting Direzionale

Misurare, leggere e guidare il business

Finalità

Dotare i partecipanti di strumenti per interpretare le performance, prevenire rischi e fornire reporting utile al processo decisionale della banca.

Contenuti

- KPI e KRI: cosa misurare davvero in bancassicurazione
- Early warning: redemption, concentrazione, reclami
- Misurare la qualità della consulenza
- Indicatori di efficienza operativa: TAT, sinistri, SLA
- Equilibrio tra volumi e qualità
- Sistemi incentivanti: rischi e accorgimenti
- Reporting per Top Management e Funzioni di Controllo
- La bancassicurazione come leva di ricavi stabili e ricorrenti