

Coordinamento Commerciale

La Carta Privativa

Per le Polizze Assicurative
In Convenzione con Sna.

**A CURA DEL GRUPPO DI LAVORO SNA
PER I SERVIZI AGLI ISCRITTI**

IN COLLABORAZIONE CON





Indice

- 1 - Il Credito a consumo. Un approccio commerciale dedicato alla Rete Assicurativa**
- 2 – La Carta Privativa**
- 3 – Giadaweb**



Capitolo 1

Il Credito a consumo.

Un approccio commerciale dedicato alla Rete Assicurativa

Tendenze

Costante crescita della “**massa assicurabile**” (per es. aumento del numero medio di veicoli per nucleo familiare).

Aumento **dell’importo medio delle polizze** (in particolare della RC Auto/Moto) con conseguente riduzione del potere di acquisto di prodotti assicurativi da parte del Cliente

Opportunità

Sviluppo di un mercato caratterizzato da clienti con:

- **maggior disponibilità al credito**
- **incremento delle coperture assicurative**: necessità di polizze complementari (rapporto premi/PIL ancora inferiore rispetto alla media europea, ...)
- gestione anticipazioni pagamento sinistri

Come definire i Prodotti

Finanziamento dei premi assicurativi con una linea di credito dedicata, con condizioni e modalità specifiche **DEDICATE al Partner Assicurativo**

Linea di credito Revolving per finanziare i vari progetti e bisogni puntuali dell'assicurato

Non si tratta di un prodotto bensì di un servizio con la possibilità di integrazione con un programma loyalty del Partner

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO ASSICURATIVO PORTA A:

- Il contenimento dei rischi di credito
- L'integrazione della rete distributiva in un sistema multicanale e multiprodotto
 - La riduzione delle spese di gestione e dei relativi costi di struttura, in particolare nei rami danni (expense ratio)
- un cambio di strategia: dalla visione del prodotto verso l'accoglimento dell'esigenza del cliente
 - ricerca di fidelizzazione
 - aumento del cross selling



OBIETTIVO: abbinare l'offerta assicurativa ad un servizio complementare di credito



Capitolo 2

La Carta Privativa

**2 opzioni di pagamento
nella stessa carta**

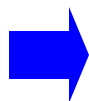


Revolving (di default -> rata 3% Idf)



Credito Rateale (rateale 10 mesi o
rateale 5 mesi)

**servizi aggiuntivi
per incrementare
la customer loyalty**



**Copertura assicurativa arricchita
da servizi aggiuntivi gratuiti**



**Eventuali ulteriori Servizi
o Vantaggi dei diversi Partner**

Opzione di pagamento **REVOLVING**

- **Rata mensile:** La rata di rimborso mensile viene fissata nella misura del **3%** della linea di fido concessa, ovvero:

linea di fido € 1.000 -> rata rimborso mensile = 30 €

linea di fido € 2.000 -> rata rimborso mensile = 60 €

linea di fido € 3.000 -> rata rimborso mensile = 90 €

linea di fido € 4.000 -> rata rimborso mensile = 120 €

➤ **TAN:** 16,90 %

➤ **TAEG:** 23,05 %*

Il revolving può essere utilizzato in agenzia per pagare una polizza di piccolo ammontare (es. € 300).

➤ **Esempio pratico:**

Importo Polizza -> **€ 300**

Linea di fido € 2.000 -> rata fissa da **€ 60**

Durata finanziamento -> **5 rate** da € 60 + **1 rata** da € 16

➤ **Provvigione** → **1% su K**

•Il Taeg in questione è da considerarsi Taeg Max e riferito linea di fido più bassa e come previsto da DCC 141 comprensivo di tutti i costi (invio E/C; bollo E/C; quota annua ecc...)

Opzione di pagamento **RATEALE 10 mesi**

■ **Rata mensile** → in funzione del singolo utilizzo fatto, pari alla decima parte del capitale maggiorato dal costo del finanziamento;

■ **Costo** → per una stima del costo del finanziamento, considerare che il credito costa il **6%** dell'ammontare del finanziato

■ **TAN :** **0,00%**

■ **TAEG:** **25,78%***

■ **Esempio** → il Cliente sceglie di finanziare un premio assicurativo di € 1.000 in modalità rateale 10 mesi. Il costo del finanziamento è pari a **€ 60** (€ 1.000*6%). Il Cliente pagherà 10 rate da € 106 (per un costo mensile del finanziamento di € 6). Il Taeg in questo caso è pari a 18,03%.

■ **Provvigione** → **2% su K**

** Il Taeg in questione è da considerarsi Taeg Max e riferito all'importo minimo rateizzabile pari a 300€*

Opzione di pagamento **RATEALE 5 mesi**

■ **Rata mensile** → in funzione del singolo utilizzo fatto, pari alla quinta parte del capitale maggiorato dal costo del finanziamento;

■ **Costo** → per una stima del costo del finanziamento, considerare che il credito costa il **3%** dell'ammontare del finanziato;

■ **TAN :** **0,00%**

■ **TAEG:** **23,73%***

■ **Esempio** → il Cliente sceglie di finanziare un premio assicurativo di € 1.000 in modalità rateale 5 mesi. Il costo del finanziamento è pari a **€ 30** (€ 1.000*30%). Il Cliente pagherà 5 rate da € 206 (per un costo mensile del finanziamento di € 6). Il Taeg in questo caso è pari a 16,64%.

■ **Provvigione** → **1% su K**

** Il Taeg in questione è da considerarsi Taeg Max e riferito all'importo minimo rateizzabile pari a 300€*

Requisiti Minimi e Corredo Istruttorio

Chi può richiedere la Carta?

- Persone fisiche tra i 18 e i 75 anni
- Clienti dell'Agenzia
- Residenti/domiciliate in Italia
- Stranieri con permesso di soggiorno in corso di validità

Documenti necessari

- Fotocopia documento di riconoscimento (carta d'identità, passaporto, patente) in corso di validità
- Fotocopia codice fiscale
- Permesso di soggiorno per i stranieri

Validità della Carte

- 4 anni (al termine dei quali il supporto plastico verrà cambiato)

Caratteristiche della Carta Privativa

Linea di Fido

Da € 1.000 fino a € 3.000

Tipologia di rimborso

Tramite RID Bancario, costo spese d'incasso € 0,00

Estratto Conto

L'invio dell'Estratto Conto è mensile (come previsto da DCC141); il costo dell'invio è pari a € 1,20.

Spese di Bollo su E/C

Se l'e/c presenta un saldo > € 77,47, la spesa ammonta a € 1,81

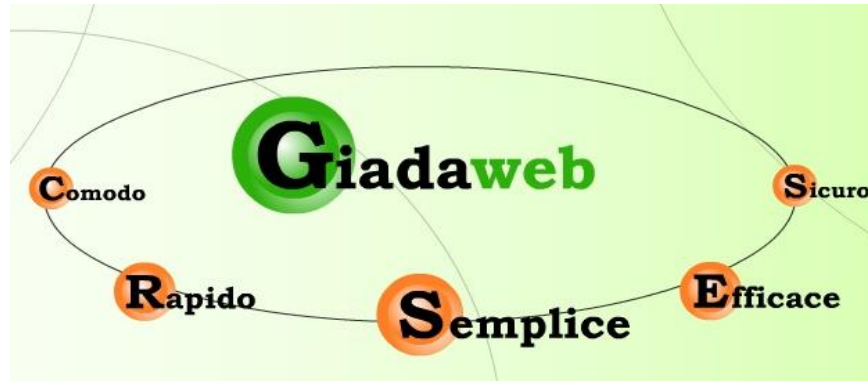


Capitolo 3

Giadaweb

Giadaweb: il sistema web-based di Autoapprovazione

Giadaweb è il sistema di auto-approvazione che sfrutta la tecnologia Web permettendo di ottenere **on line**, in modo semplice ed immediato, l'esito della richiesta di finanziamento.



- accessibile da qualsiasi PC collegato in internet
- esito immediato della richiesta
- contratto paperless (stampa su carta bianca)
- sempre disponibile, qualunque siano gli orari dell'Agenzia
- collegamenti e riservatezza garantiti, accesso con codice utente e password



comodità



servizio



rapidità



sicurezza



autonomia

I **riutilizzi** tramite Giadaweb:

- ❑ non sono soggetti alle **commissioni di circuito**: le transazioni effettuate con questo applicativo evitano il circuito internazionale
- ❑ offrono la scelta fra **tutte le modalità di pagamento** concordate con Fidelity.

La Carta diventa **l'unico strumento finanziario** per gestire, in maniera **flexibile e dinamica**, tutte le campagne del Partner nei confronti dei Clienti senza più la necessità di compilare contratti e raccogliere la documentazione di rito.

