



## CON LE BANCHE PER LA COSTRUZIONE DEL PRODOTTO

L'approccio di Chiara Assicurazioni per poter garantire polizze semplici, con una gestione del sinistro che limiti al minimo gli attriti con gli assicurati

Il rapporto tra banca e assicurazione può essere declinato in molti modi. Quello che intercorre tra le banche partner e **Chiara Assicurazioni** si incardina su due pilastri: uno prima della vendita del prodotto e uno dopo, con la gestione del sinistro. La giovane compagnia di bancassicurazione danni, nata nel 2007 e recentemente (da maggio scorso) partecipata al 51% da **Helvetia**, ha impostato il rapporto con gli istituti secondo un profilo di collaborazione incessante. "La costruzione del prodotto - spiega il direttore generale, **Rosalba Granieri** - è condivisa in ogni fase con i nostri partner bancari, attraverso un comitato prodotti in cui compare un responsabile di ogni istituto". Questo *modus operandi* è legato anche al fatto che Chiara vende i propri prodotti solo a correntisti delle banche con cui opera: quando un cliente chiude il proprio deposito, decadono le coperture assicurative sottoscritte. "Questo perché - aggiunge Granieri - vogliamo che il nostro servizio sia un *plus* legato al conto corrente della banca".

### PMI CORRENTISTI DI BANCHE REGIONALI

Chiara, per poter operare con altre banche, ha cambiato rapidamente il proprio assetto societario. Nata per iniziativa del gruppo **Banco Desio**, è inizialmente *captive*, poi estende sia l'azionariato sia i partner, integrando il network anche attraverso accordi distributivi.

Tra i correntisti delle banche regionali (per citarne qualcuna: **Cassa di risparmio di Cesena**, **Cassa di risparmio di Asti**, **Cassa di risparmio di Ferrara**, **Banca di credito cooperativo di Roma**), ci sono molte piccole e medie aziende e altrettanti professionisti: un target che ultimamente sta portando a Chiara buoni risultati. "Abbiamo lanciato la polizza D&O per gli amministratori - dice Granieri - che si è rivelata un prodotto di servizio perché ci siamo resi conto che le Pmi ignoravano questo tipo di bi-

### Il successo a Le Fonti

"Insomma riteniamo di essercelo proprio meritato questo premio". È con palese soddisfazione che il direttore generale di Chiara Assicurazioni, **Rosalba Granieri**, commenta il riconoscimento che la primavera scorsa ha ottenuto la compagnia. Chiara ha vinto il premio internazionale Le Fonti nella categoria *Eccellenza nella bancassicurazione - Ramo danni*, "per la capacità - si legge nella motivazione - di garantire affidabilità e sicurezza nel contesto privato e professionale attraverso soluzioni assicurative semplici e trasparenti, rappresentando una fabbrica prodotto al servizio delle banche". Si tratta di un premio di settore che ha coinvolto oltre 40 mila contatti qualificati provenienti dal mondo delle imprese e delle professioni.

sgno: ma una volta sensibilizzato, il cliente *corporate* ha apprezzato molto questo tipo di copertura".

### LIMITARE AL MASSIMO I CONTENZIOSI

Il secondo pilastro del rapporto di Chiara con le banche è la gestione del sinistro, che deriva a sua volta da come è progettata la copertura. "I nostri prodotti - sottolinea il dg - sono standardizzati e studiati per evitare il contenzioso con i clienti. Coperture progettate proprio per evitare qualsiasi forma di attrito: contratti semplici con garanzie chiare. Abbiamo eliminato, per esempio dai contratti di tutela legale, la terminologia troppo tecnica: siamo molto attenti alla semplificazione perché l'assicurato capisca davvero quello che acquista allo sportello bancario". Un approccio chiave nell'ottica dell'integrazione tra banca e assicurazione.

FA.