

GLI SPORTELLI ALLA CONQUISTA DELLA CASA

di BENIAMINO MUSTO

UNA DELLE ARMI CON CUI INTESA SANPAOLO PUNTA A ESPANDERSI NEL BUSINESS DANNI È UNA POLIZZA ABITAZIONE CHE UNISCE ANCHE ASSISTENZA IN TEMPO REALE. MA LA GROSSA NOVITÀ PER IL GRUPPO È RAPPRESENTATA DAL LANCIO DI INTESA SANPAOLO CASA, SOCIETÀ CON CUI ENTRERÀ NEL BUSINESS DELL'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE: PRODOTTI E SERVIZI SEMPRE PIÙ SINERGICI ATTRAVERSO CUI CONQUISTARE E FIDELIZZARE IL CLIENTE

Dopo l'Rc auto, gli sportelli bancari si preparano a stanare un altro storico presidio delle compagnie tradizionali: la protezione della casa. La strategia con cui **Intesa Sanpaolo**, player numero uno della bancassurance *made in Italy*, intende conquistarsi porzioni sempre più grosse di mercato danni è quella già percorsa nell'Rc auto, vale a dire affiancare alla copertura assicurativa una forte componente di servizio e di assistenza in tempo reale al cliente. Con questo approccio la compagnia danni del gruppo, **Intesa Sanpaolo Assicura**, lo scorso gennaio, ha dato il via alla vendita del prodotto *A casa con me*. Si tratta di una soluzione ideata per affiancare alla normale polizza per l'abitazione anche un sistema tecnologico dotato di una serie di sensori in grado di rilevare pericoli e di avvisare il cliente in caso di emergenze: l'approccio è quello della gestione del sinistro nell'immediato, inserendosi nel solco già tracciato dalla polizza auto *Viaggia con me*.

LA SENTINELLA DELLE MURA DOMESTICHE

La polizza A casa con me si basa su un sistema di protezione e prevenzione dei danni all'abitazione attraverso una serie di sensori (dispositivi che l'assicurato può installare in maniera autonoma) connessi a una centralina che mette in comunicazione con il centro servizi di Intesa Sanpaolo Assicura; in caso di allagamento, fumo, sbalzi di tensione elettrica, fughe di gas, eventi atmosferici gravi o effrazioni da parte di ladri, il sistema avvisa via sms il cliente mettendogli a disposizione un network di tecnici per risolvere l'inconveniente. Se il danno è indennizzabile, le spese dell'intervento sono a carico dell'assicurazione. La centralina è comunque dotata di un pulsante di emergenza e di un vivavoce integrato, così da consentire all'assicurato, in caso di emergenza, di mettersi direttamente in contatto con il centro servizi.

L'INGRESSO NEL REAL ESTATE

Orientato a diventare un gruppo che abbracci totalmente la catena del bisogno del cliente, Intesa Sanpaolo si appresta a compiere un ulteriore passo: l'ingresso nel mercato dell'intermediazione immobiliare nel settore residenziale, con la società **Intesa Sanpaolo Casa**. “Siamo sempre stati un punto di riferimento nel settore mutui: il passo ulteriore che vogliamo compiere ora è quello di riuscire a portare all'interno del gruppo tutte le fasi della catena del bisogno del cliente”, spiega **Stefano Barrese**, responsabile area sales e marketing/Banca dei territori di Intesa Sanpaolo. Nelle intenzioni del gruppo, l'ingresso nel mondo *real/estate* dovrebbe consentire a Intesa Sanpaolo di intercettare e gestire il complesso della ricchezza dei clienti.

Intesa Sanpaolo Casa svilupperà punti di accesso nei principali punti di riferimento del gruppo, Milano, Torino e Roma, città che da sole raccolgono circa il 50% del mercato dell'intermediazione immobiliare. All'orizzonte ci sono parecchie possibilità di sinergie tra i vari prodotti offerti da Intesa Sanpaolo, sulla scorta di quanto già sta avvenendo con la campagna *Mutuo & viaggia con me*, che abbina un anno di polizza auto gratuita a chi sottoscrive una domanda di mutuo. Come conferma Barrese, “Intesa Sanpaolo Casa è sinergica anche al prodotto *A casa con me*. Questo si inquadra in ulteriori scelte, come quella del futuro ingresso di Intesa Sanpaolo nel mondo dell'*e-commerce*, che possano generare ricavi e rappresentare sia un elemento di fidelizzazione dei clienti, sia un motore di sviluppo del fatturato delle nostre aziende”.



Alessandro Scarfò, ad di Intesa Sanpaolo Assicura

L'ASSET STRATEGICO DELLE FAMIGLIE

“L'abitazione – osserva l'amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura, **Alessandro Scarfò** – è il principale asset delle famiglie italiane. Eppure il livello di assicurazione di questo bene così prezioso è ancora molto basso. La nostra strategia, che vuole essere distintiva, non è focalizzata tanto sul prezzo, quanto su una diversa *value proposition* verso il cliente”. Sia il dispositivo tecnologico di *A casa con me*, sia la gestione del servizio di assistenza, sono entrambi forniti direttamente dal gruppo Intesa Sanpaolo attraverso **Intesa Sanpaolo Smartcare**, società non assicurativa creata appositamente per sviluppare questo tipo di tecnologie e per erogare servizi a complemento dell'offerta assicurativa. “Questo – sottolinea Scarfò – è un passo importante: gestire in autonomia un pezzo della catena del valore ci consente da un lato di aumentare la redditività complessiva, dall'altro di progettare soluzioni che possano essere davvero distintive”.

Il prodotto, commercializzato dallo scorso 19 gennaio presso tutte le filiali Intesa Sanpaolo, ha già mostrato “ritorni positivi, sia dal punto di vista dei gestori sia dal punto di vista della risposta commerciale”, spiega Scarfò aggiungendo che “sebbene resti centrale il ruolo di Intesa Sanpaolo come banca del territorio, pensiamo che possa essere interessante la commercializzazione di questo tipo di servizio su canali differenti, anche non tradizionali”.

