



Vittoria
Assicurazioni

**IL VALORE AGGIUNTO DI
UNA PARTNERSHIP
AFFINITY
PER ASSODIRBANK**

HIGHLIGHTS

DATI AL 31/12/2023



Oltre
2,2 milioni
di Clienti

496 Agenzie
1.173 Sub-agenzie
1.669 Punti vendita

13.494 ore
di formazione interna

595
Dipendenti

1.756,8 milioni di €
di raccolta premi

1.176,7 milioni di €
di risarcimenti pagati

28 milioni di €
di investimenti
in tecnologia

201,5
Solvency II ratio

SOLUZIONI AFFINITY

UN MODELLO AFFINITY SU MISURA

Cosa possiamo costruire

Il modello di distribuzione Affinity è un punto di forza per generare **valore** al servizio principale offerto dal nostro partner verso i suoi associati.

L'approccio di Vittoria Assicurazioni verso i principali modelli distributivi Affinity è differente perché non parte dal prodotto assicurativo ma dall'obiettivo del nostro cliente e come possiamo supportarlo nel creare valore al suo servizio principale.

Assieme al nostro partner cerchiamo di definire la migliore soluzione che supporti l'associazione nella fidelizzazione degli associati e la crescita in termini di nuovi iscritti.

Quali sono le principali aree di interesse?

AREE DI INTERESSE

Persona

Assistenza

Beyond Insurance (1)

(1)Ecosistema di Vittoria Servizi

FATTORI DISTINTIVI DI UN MODELLO AFFINITY

AUMENTARE IL VALORE DELL'ESPERIENZA DEGLI ASSOCIATI

Quali sono i principali **3 fattori distintivi** di un programma Affinity e quali obiettivi permette di raggiungere?

BRAND

Permette di posizionare l'associazione in modo innovativo rispetto ad altri enti presenti nel territorio, dove l'associato è l'asset più importante su cui si regge l'attività principale dell'associazione.

FIDELIZZAZIONE

Aumenta il valore del servizio proposto dall'Associazione e fidelizza gli associati, la loro fidelizzazione aumenta il valore dell'Associazione stessa e permette di attrarre nuovi iscritti.

RICAVI

Consente di aumentare i ricavi integrando il programma Affinity al servizio principale offerto aumentando il valore della quota associativa.

Soluzioni Affinity per ASSODIRBANK

PROGRAMMA AFFINITY

SOLUZIONE INFORTUNI INCLUSA NEL TESSERAMENTO

L'associazione,
per tutti gli associati che si
iscrivono al nuovo tesseramento,
ha deciso di includere nel costo
della quota associativa una
copertura Assicurativa Infortuni
per l'intera durata dell'iscrizione
fino ad un massimo di 12 mesi.



Durata della copertura: annuale
Decorrenza: segue la data di validità della tessera (max 12 mesi)
Note: garanzia senza tacito rinnovo.

Contraente : Associazione
Beneficiari : Associati che hanno pagato la quota associativa
Premio minimo alla firma: n.900 quote con regolazione premio a seguire

Massimali:
Morte: 20.000,00 €
Invalidità Permanente : 20.000,00 €
Diaria da Ricovero : 15€
Rimborso Spese Sanitarie : 1.500,00 €
Note: La garanzia opera nell'ambito di tutte le attività svolte in associazione