

## POTENZIARE LE PARTNERSHIP DI BANCASSURANCE E RIVEDERE LA GAMMA PRODOTTI: COSI' GENERTELLIFE VUOLE DIMENTICARE IL 2020

Cerca nel sito Search <https://www.tuttointermediari.com/tema/le-partnership-di-bancassurance-e-rivedere-la-gamma-prodotti-cosi-genertellife-vuole-dimenticare>

POTENZIARE LE PARTNERSHIP DI BANCASSURANCE E RIVEDERE LA GAMMA PRODOTTI: COSI' GENERTELLIFE VUOLE DIMENTICARE IL 2020 27 Settembre 2021 La compagnia del gruppo Generali mira anche a iniziative di raccolta su capitali in scadenza o in uscita anticipata tendenzialmente su tutti i canali. La sede di Genertellife Recuperare dopo la negativa performance del 2020 , su cui ha inciso lo scoppio della pandemia. È l'obiettivo principale di Genertellife, compagnia controllata al 100% da Generali Italia e sottoposta alla direzione e al coordinamento di Assicurazioni Generali. Coerentemente con il contesto di mercato e con i target di Generali, la strategia di Genertellife mira a mantenere l'ambition di crescita e redditività attraverso il rafforzamento delle partnership bancassurance, la revisione della gamma prodotti e iniziative di raccolta su capitali in scadenza o in uscita anticipata tendenzialmente su tutti i canali. In

particolare, il percorso di sviluppo scelto per perseguire questi obiettivi si basa su un ulteriore restyling dei prodotti ibridi che prevedono un alleggerimento delle garanzie collegate alla componente gestione separata e aggiornamento costante dell'universo investibile; il lancio del primo piano di accumulo con Bg (Pac) che introduce la possibilità di finalizzare il piano dei premi ricorrenti sulla base di uno o più avvenimenti della vita del cliente o dei suoi cari; l'offerta di prodotti multiramo con garanzia solo caso morte per il canale diretto. A sostegno della redditività, l'intenzione della compagnia è quella di mantenere il massimo focus sui prodotti protection stand alone (in particolare su canale diretto) o come componente embedded nei prodotti ibridi di futuro collocamento. Altro obiettivo è il consolidamento della raccolta protection legata al business cessione del quinto dello stipendio o pensione tramite partnership con società finanziarie. Genertellife opera attraverso la rete di promotori finanziari di

Banca Generali, il canale della bancassurance (in particolare tramite le partnership con CheBanca!, il Gruppo Ca.Ri.Ra, Emilbanca, Banca di Piacenza, Banca Sella, Banca Poolare del Lazio, Mediobanca e Banca del Fucino), il mercato diretto, agenzie di assicurazione e tramite la presenza sui principali siti di comparazione. Fabio Sgroi