

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, reaching towards a clear blue sky. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur.

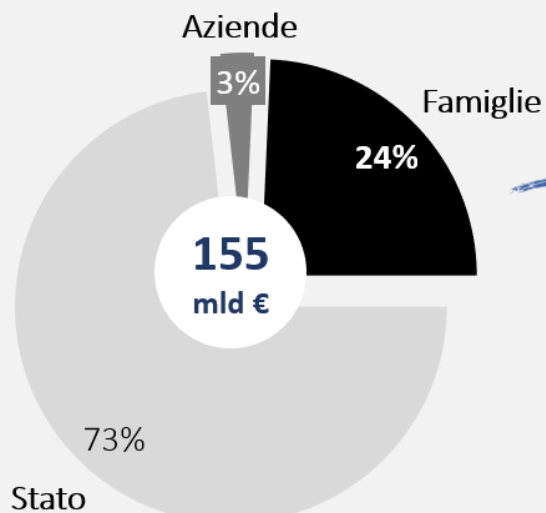
# Welfare 2.0 Double S Insurance

Cerchiamo le soluzioni di protezione più adatte, affiancandoti nella scelta dei migliori prodotti assicurativi.

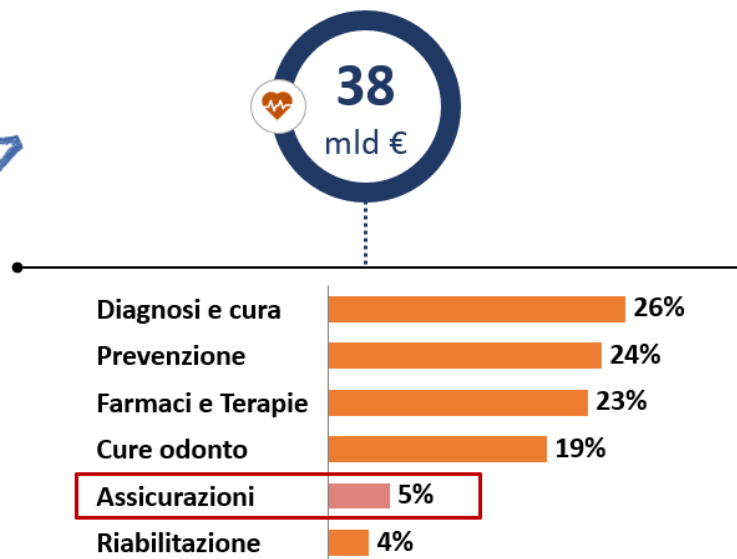
# Contesto di mercato

Il mercato della Salute ha dimensioni rilevanti, con famiglie che coprono direttamente una buona parte della spesa e un ruolo marginale delle assicurazioni.

Ripartizione spesa salute 2019

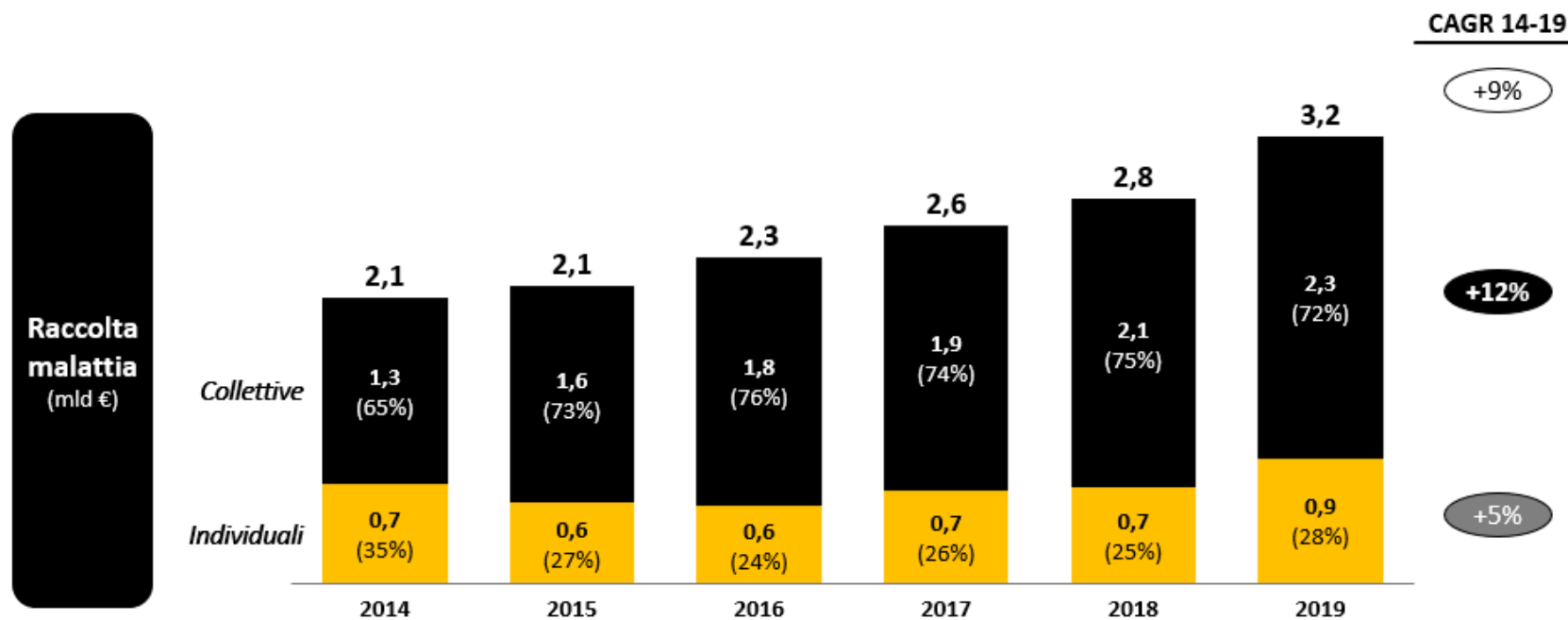


Determinanti di spesa per le famiglie



# Contesto di mercato

Business Malattia spinto principalmente da Fondi e Casse tramite polizze collettive.



# Contesto di mercato

L'attuale contesto ha dimostrato rilevanti carenze del sistema sanitario pubblico e privato, non in grado di soddisfare pienamente le esigenze delle famiglie.

**Carenza nei servizi di prossimità**

Sistema sanitario prevalentemente centralizzato su **grandi strutture**

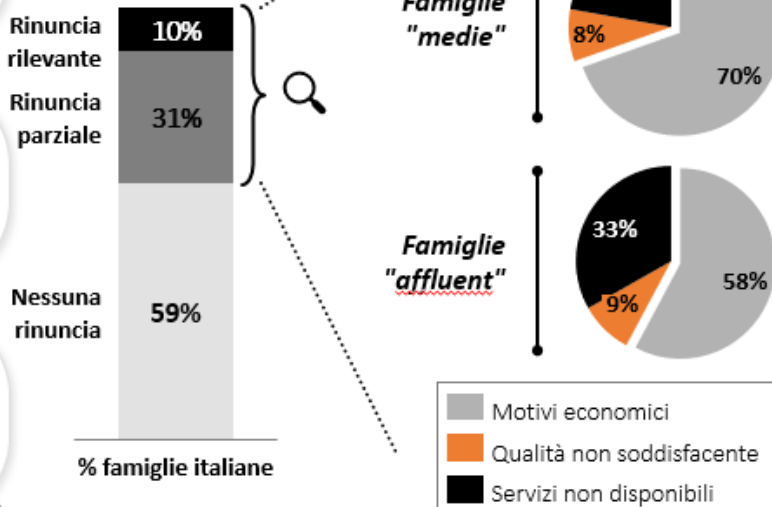
**Ridotto orientamento dei pazienti**

**Ruolo amministrativo medici di base**, organizzazione dei servizi sanitari iper-specializzata

**Scarsa focalizzazione su prevenzione e benessere**

Erogazione dei servizi e delle prestazioni su **iniziativa del paziente** ("dopo e non prima della malattia")

## Rinuncia alle cure 2019<sup>1</sup>



# Contesto di mercato

Inoltre, nell'attuale contesto è progressivamente più importante massimizzare l'accessibilità ai servizi per la salute, in particolare tramite telemedicina e sanità digitale.

Ridotta accessibilità alle cure "ordinarie"

- Importante riduzione delle prestazioni "ordinarie" erogate e dell'accessibilità ai servizi sanitari<sup>1</sup>
- Progressiva rinuncia alle cure<sup>2</sup>, anche per patologie gravi<sup>3</sup>, nonostante l'incremento del bisogno percepito<sup>4</sup>

Focalizzazione SSN su gestione emergenza

Concentrazione effort e investimenti pubblici su infrastrutture e personale per cure intensive e sub-intensive



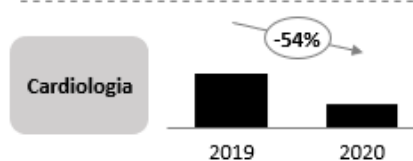
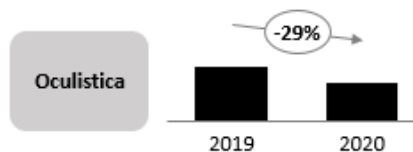
Crescita domanda per servizi di sanità digitale

Incremento investimenti per la sanità digitale, accelerato dal boom durante i lockdown (incremento strutture sanitarie che sperimentano tele-monitoraggio e tele-visite)

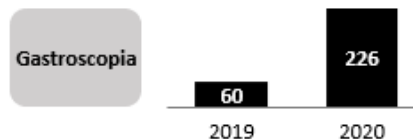


Esempio

## Erogazione Prestazioni

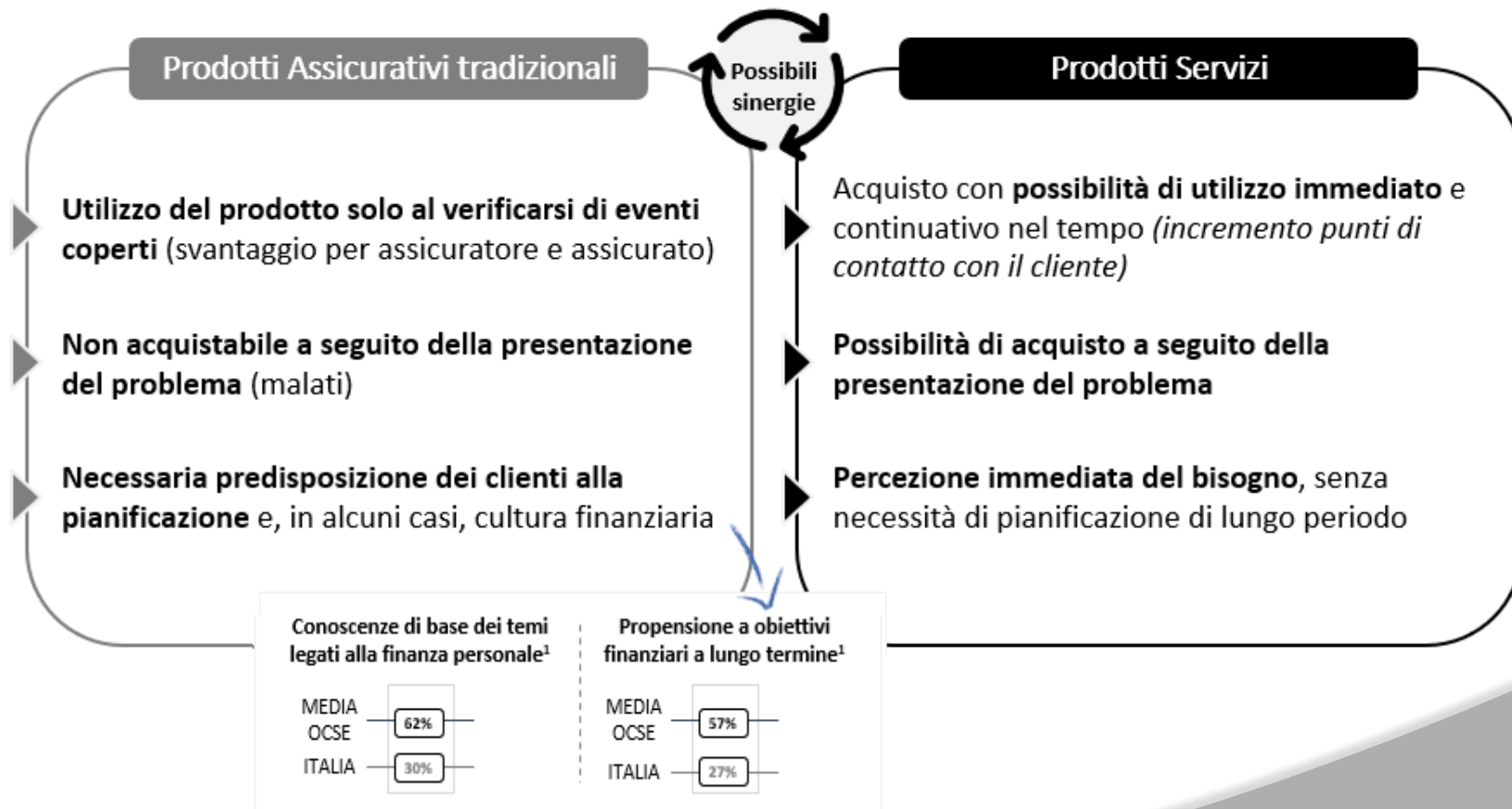


## Tempi di attesa (giorni)



# Contesto di mercato

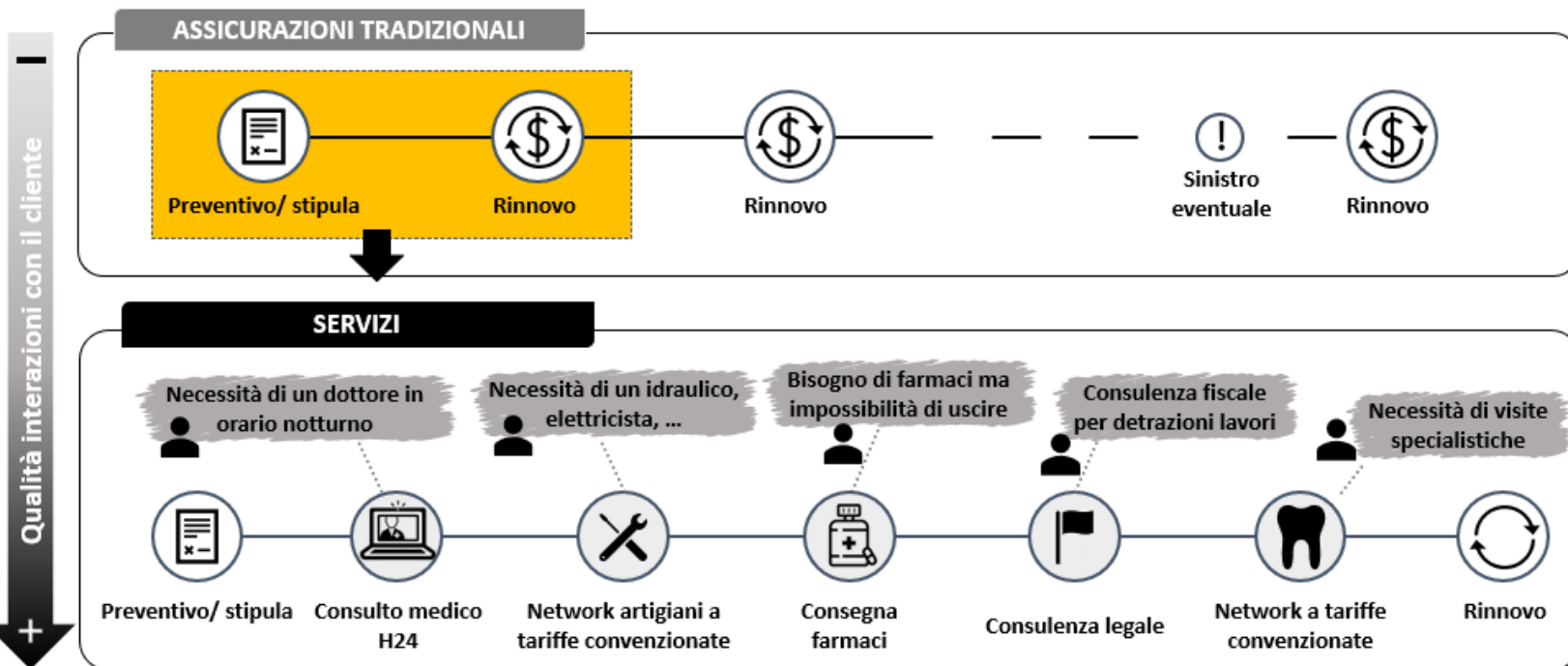
In questo contesto, l'assicurazione tradizionale non è ancora riuscita a giocare un ruolo da market maker e i Servizi possono fungere da spinta propulsiva.



1. Fonte: Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of Banca d'Italia, 2018

# Contesto di mercato

I servizi permettono anche di aumentare e migliorare i punti di contatto con i clienti rispetto al percorso cliente tradizionale nelle assicurazioni.



# Chi siamo

La **Double S Insurance** è una società di consulenza assicurativa che nasce dalla collaborazione di uno staff di professionisti che ha maturato un'esperienza trentennale nel settore assicurativo acquisendo un alto livello di professionalità, competenza, innovazione, qualità ed efficienza nella gestione delle risorse e professionalità nel risk management.

Double S rappresenta, assiste e tutela il cliente nei rapporti con le compagnie di Assicurazioni, e le compagnie nella stesura dei processi con i clienti.

Il nostro operato è fondato sulla consulenza indipendente mirata ad offrire ai Clienti Privati, Professionisti, Aziende, Enti, Casse di Previdenza, Pubbliche Amministrazioni, un servizio di consulenza personalizzata, al fine di individuare le soluzioni di protezione più adatte, nonché affiancare il Cliente nella scelta tra prodotti assicurativi specifici offerti da partner leader di settore e internazionalmente riconosciuti e gli stessi partners nella stesura di processi e sistemi di gestione per la clientela.

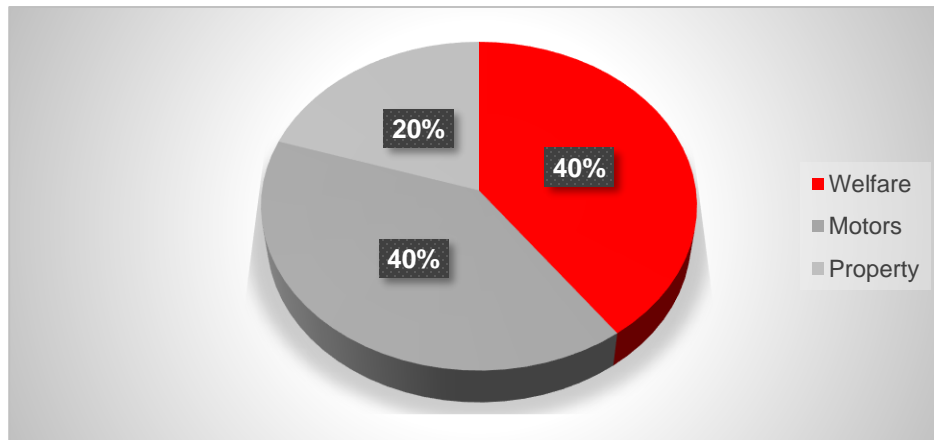
Alle tradizioni e alle radici uniamo il know how maturato dalla nostra esperienza nazionale ed internazionale per mezzo della quale siamo in grado, attraverso i nostri partners, di assicurare un'assistenza professionale ovunque si svolga il business, sia lato Cliente che lato Compagnia alla quale offriamo una consulenza sui sistemi di cui il cliente stesso necessita per completare il programma assicurativo.



# Business Model

L'attività di consulenza si rivolge principalmente a tre settori:

- ① **Welfare:** gestione di polizze sanitarie di carattere collettivo, rappresenta il 40% del business totale e dell'attività aziendale;
- ② **Motors:** gestione di polizze di responsabilità civile a libro matricola finalizzate a garantire i danni occorsi a flotte aziendali;
- ③ **Property:** gestione di polizze a protezione di beni e attività in ambito aziendale (Polizze Incendio, Furto, Responsabilità Civile);



# Welfare

Il nostro settore Welfare si occupa della gestione di polizze sanitarie, nello specifico polizze malattia, infortuni e vita.

- **Malattia:** garantiscono diversi tipi di indennizzo a seguito di un'alterazione dello stato patologico preesistente di un individuo.
- **Infortunio:** prevedono forma di tutela legate al verificarsi di un qualsiasi evento esterno obiettivamente constatabile.
- **Vita:** garantiscono al beneficiario un capitale o un rimborso in denaro, nel caso in cui l'assicurato si trovi in situazioni di difficoltà economica, per scomparsa prematura, malattia grave o invalidità.

Le tipologie di polizze sanitarie che vanno a comporre il portafoglio di **Double S** sono:

- Rimborso Spese Mediche (RSM);
- Infortuni cumulativa;
- Dental care;
- Vita;
- Invalidità permanente (IP);
- Long Term Care (LTC);
- Temporanea Caso Morte (TCM).

# Welfare: servizi

Lo sviluppo del progetto Servizi risponde a esigenze strategiche per il Cliente e la Compagnia.

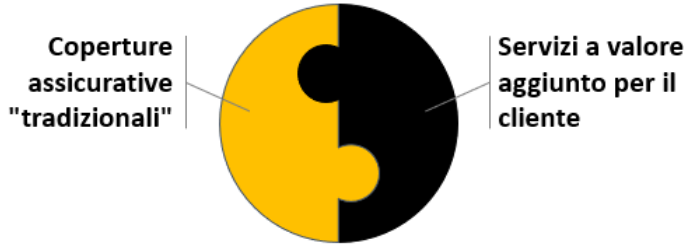


# Welfare: servizi

Esistono 2 modelli di servizio complementari, che insieme formano un'offerta completa e consolidata.

## 1 Modello "bundle"

Integrazione Servizi all'interno delle polizze tradizionali



- Arricchimento ed evoluzione value proposition offerta assicurativa
- Valorizzazione dei servizi nei confronti della customer base di Gruppo

## 2 Modello "stand-alone"

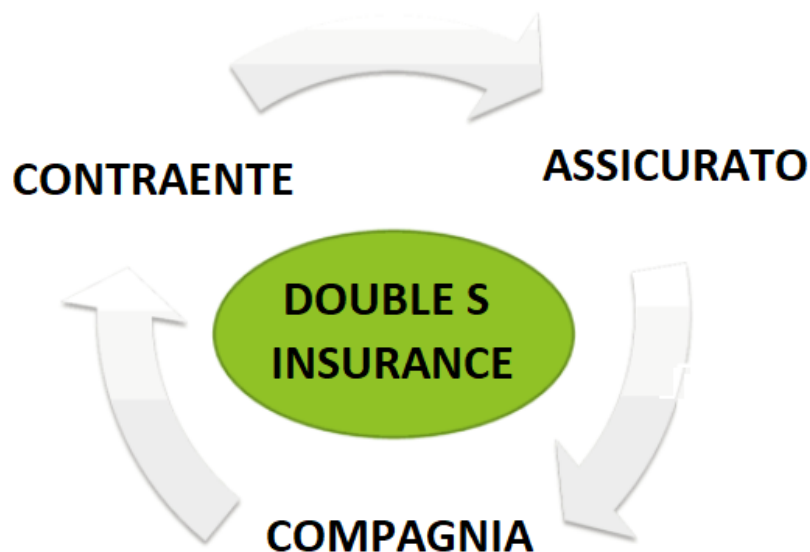
Offerta specifica "solo Servizi"



- Nuovo modello di business per il Gruppo, sinergico con business assicurativo tradizionale e orientato a cogliere bisogni dei clienti ulteriori rispetto alla copertura

# Welfare: cosa facciamo

In funzione dell'incarico ricevuto, garantiamo un'analisi dei processi gestionali, un'assistenza quotidiana e diretta sulle problematiche di sistema, ritagliate su misura per le esigenze del Cliente.



In una frase, Double S si è specializzata **“nell’ultimo metro”** tra Compagnia e Assicurato, per garantire la massimizzazione dei risultati dell’accordo assicurativo stipulato, sempre nel miglior interesse del Cliente.

# Welfare: cosa facciamo

- **Contraente** → intermediazione diretta con la Compagnia assicurativa.

Nello specifico:

- Assistenza e consulenza nei vari rapporti intercorrenti con la compagnia;
- Studio delle esigenze assicurative e predisposizione del relativo normativo;
- Gestione diretta e personalizzata, a seconda delle esigenze, degli assicurati;
- Raccolta e gestione delle pratiche in materia di adesione alla copertura da parte degli assicurati;
- Servizio di comunicazione personalizzata agli Assicurati (reminder per scadenze, variazioni, ecc.)

- **Compagnia** → gestione amministrativa e operativa della polizza.

Nello specifico:

- Analisi e sottoscrizione del rischio e predisposizione della relativa documentazione di polizza;
- Collaborazione in merito alla determinazione delle politiche liquidative;
- Gestione dei flussi anagrafici e determinazione dei premi.

# Welfare: cosa facciamo

- **Assicurato** → assistenza diretta e personalizzata a 360° su tutti gli aspetti riguardanti la copertura assicurativa.

Nello specifico:

- Customer Care: ci prendiamo cura dell'Assicurato nella fase di pre e post vendita attraverso il gestionale/piattaforma informatica di proprietà di Double S;
- Customer Satisfaction: monitoraggio continuo dell'Assicurato per capire il grado di soddisfazione del cliente;
- Problem solving: risoluzione di problematiche in genere (di carattere amministrativo, gestionale, ecc.) che possono verificarsi nel corso della copertura;
- Assistenza diretta telefonica e digitale: ampia assistenza collegata direttamente con i nostri Uffici attraverso un numero telefonico ed un indirizzo e-mail dedicato;
- Consulenza amministrativa: assistenza su aspetti tecnici del contratto di polizza.

# “L’ultimo metro”

Quello che noi amiamo chiamare “**l’ultimo metro**” è diventato ormai da diversi anni il nostro cavallo di battaglia, che ci ha permesso di ottenere ottimi risultati in termini qualitativi e temporali intervenendo in quelle zone vissute dal Cliente come “grigie”, fornendo quindi assistenza e risposte puntuali all’assicurato sempre nel rispetto dei termini di contratto.

Questo modus operandi, ormai collaudato, è diventato intrinseco alle nostre attività e nel modo di interagire, portandoci ad una massimizzazione dei risultati degli accordi assicurativi tra Compagnia e Cliente, permettendoci quindi di ottenere la soddisfazione del Cliente tramutata poi in totale fidelizzazione.

Il nostro servizio di supporto risolutivo a favore sia dell’Assicurato che del Contraente, in quelle che sono le esigenze non solo ordinarie ma anche straordinarie, ha reso la **Double S** una specificità nel panorama del **Welfare** nazionale.





# Convenzioni

I programmi assicurativi sono appositamente riservati ai dipendenti delle aziende e agli iscritti alle associazioni convenzionate.

Nel settore **Welfare** della **Double S** alcuni dei nostri principali Clienti sono:

- ATS Sardegna; 
- Banco di Sardegna – BPER: Gruppo; 
- Cassa Nazionale del Notariato; 
- Cassa Nazionale dei Dottori Commercialisti; 
- Ente Nazionale per l'Assistenza al Volo; 
- Fondazione Enasarco; 
- Gruppo Tod's. 

# I nostri Partners



LLOYD'S

