

1° Torneo per i clienti delle Agenzie Assicurative

# FantaTraining Assicurazioni

Caso di studio



Fanta **TRAINING** Assicurazioni



## Cos'è il FantaTraining Assicurazioni?

Durante un periodo di circa **un mese**, alcuni **Clienti** di 10 Agenzie Assicurative (area test), distribuite sul territorio italiano, hanno partecipato a un'iniziativa pensata per coinvolgerli e avvicinarli alla propria Agenzia.

Il FantaTraining Assicurazioni si sostanzia in una **competizione** sui temi del mondo assicurativo: ogni settimana i Clienti avevano a disposizione, all'interno di una **app sul proprio telefono**, dei contenuti di approfondimento, grazie ai quali hanno potuto **umentare la loro consapevolezza** sui temi della previdenza e protezione.

Al termine della settimana era prevista una **partita di verifica, dove i partecipanti si sfidavano 1vs1**: 10 domande a cui rispondere; 1 punto per domanda; 3 punti aggiuntivi per chi vinceva la sfida.

I risultati ottenuti andavano a formare una **classifica** che, al termine del Torneo, avrebbe decretato i **vincitori**. In palio, una serie di Buoni da spendere nelle proprie Agenzie.

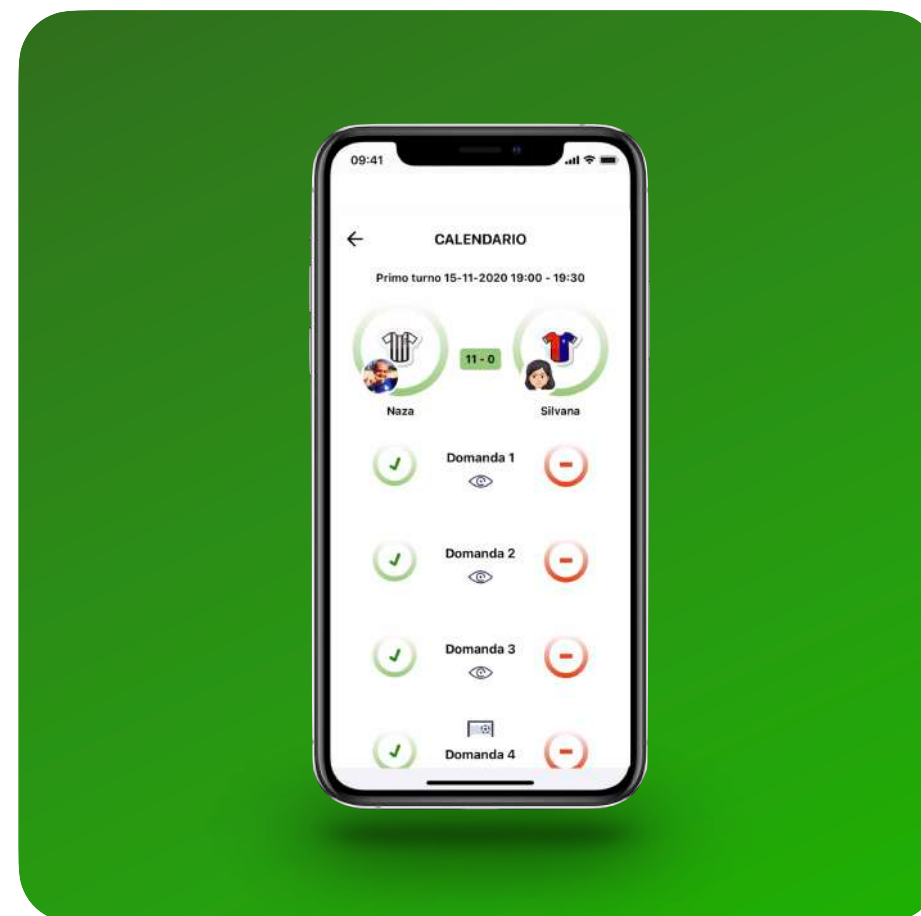




**5**  
partite  
in un mese

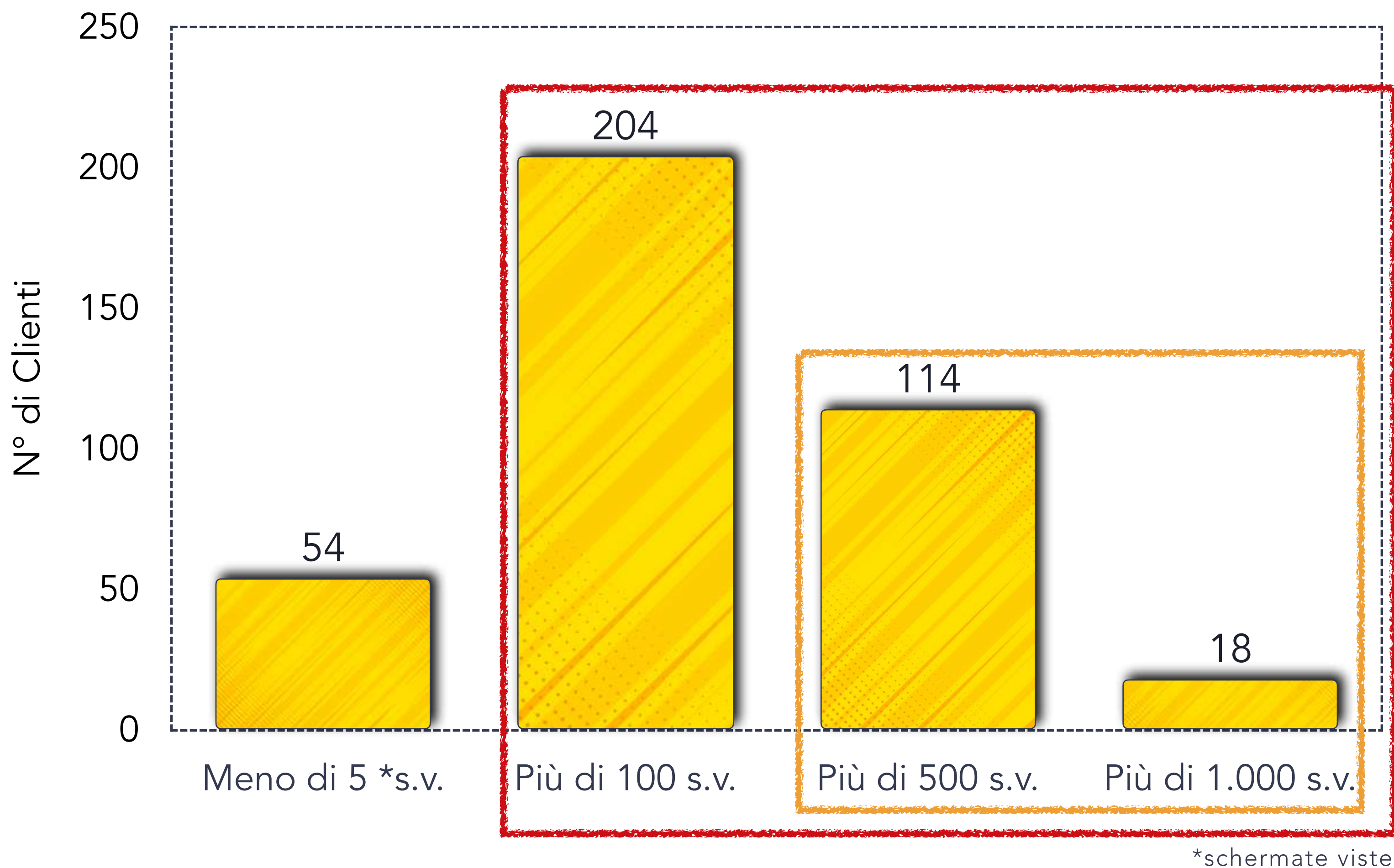


**526**  
clienti  
invitati



**171.270**  
pagine  
viste

Numero di clienti in base alla quantità di schermate viste



Il grafico qui a fianco mostra il numero di Clienti in relazione alla quantità di schermate viste. Si deduce un alto coinvolgimento da parte degli utenti.

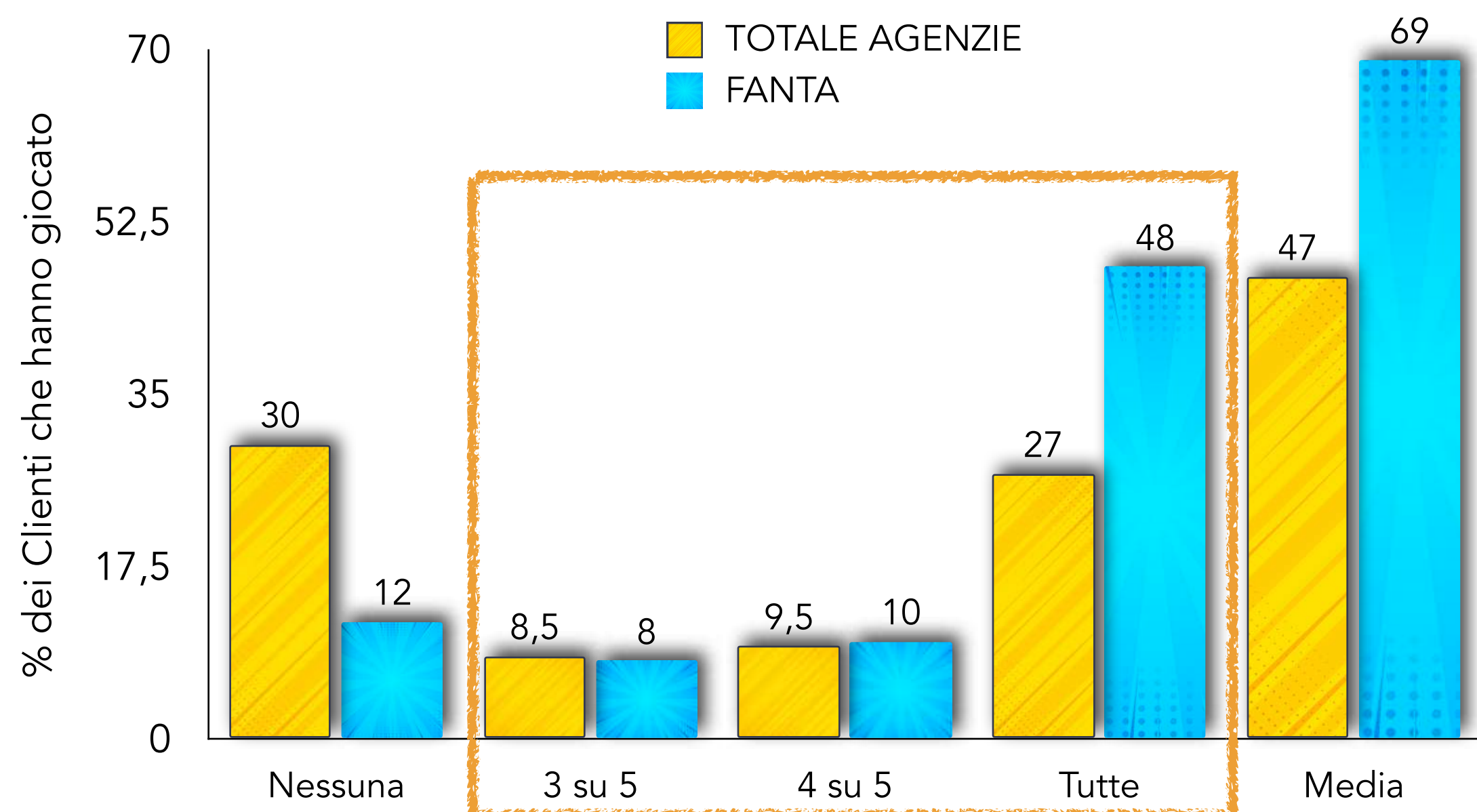
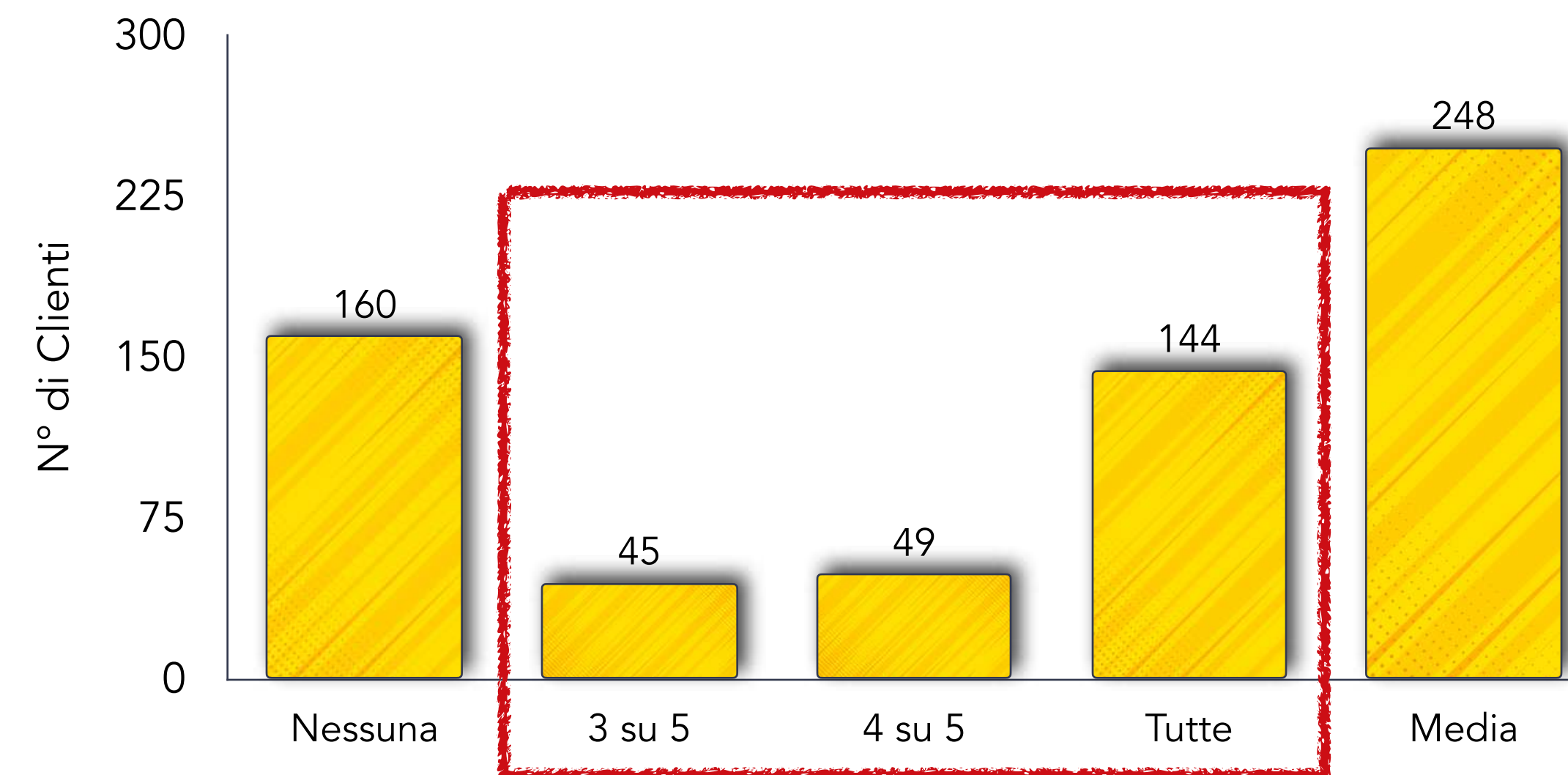
Oltre il **60%** dei Clienti ha visionato **più di 100 pagine** sul proprio smartphone e il **25%** ne ha visionate **più di 500**.



## Analisi Comportamentale Partite

Il grafico a fianco mostra il numero di Clienti che ha disputato 0, 3, 4 o 5 partite sulle 5 totali previste.

Da notare che **238** Clienti hanno giocato almeno 3 partite su 5.

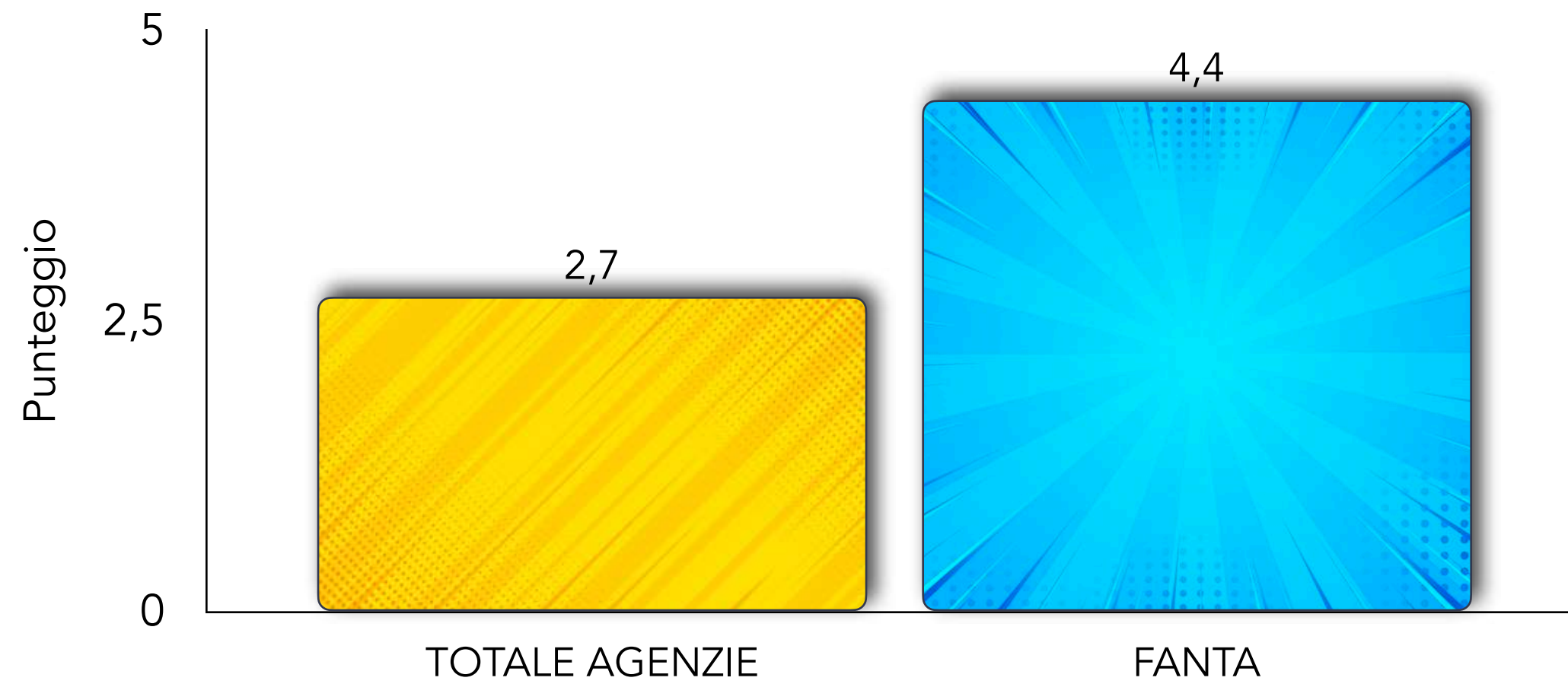


Il grafico a fianco mostra la percentuale di Clienti che ha disputato 0, 3, 4 o 5 partite sulle 5 totali previste. Inoltre mette in relazione i dati complessivi con quelli dell'Agenzia FANTA (*nome di fantasia*), che in base ai risultati ottenuti, è da considerarsi il riferimento migliore con cui confrontarsi.

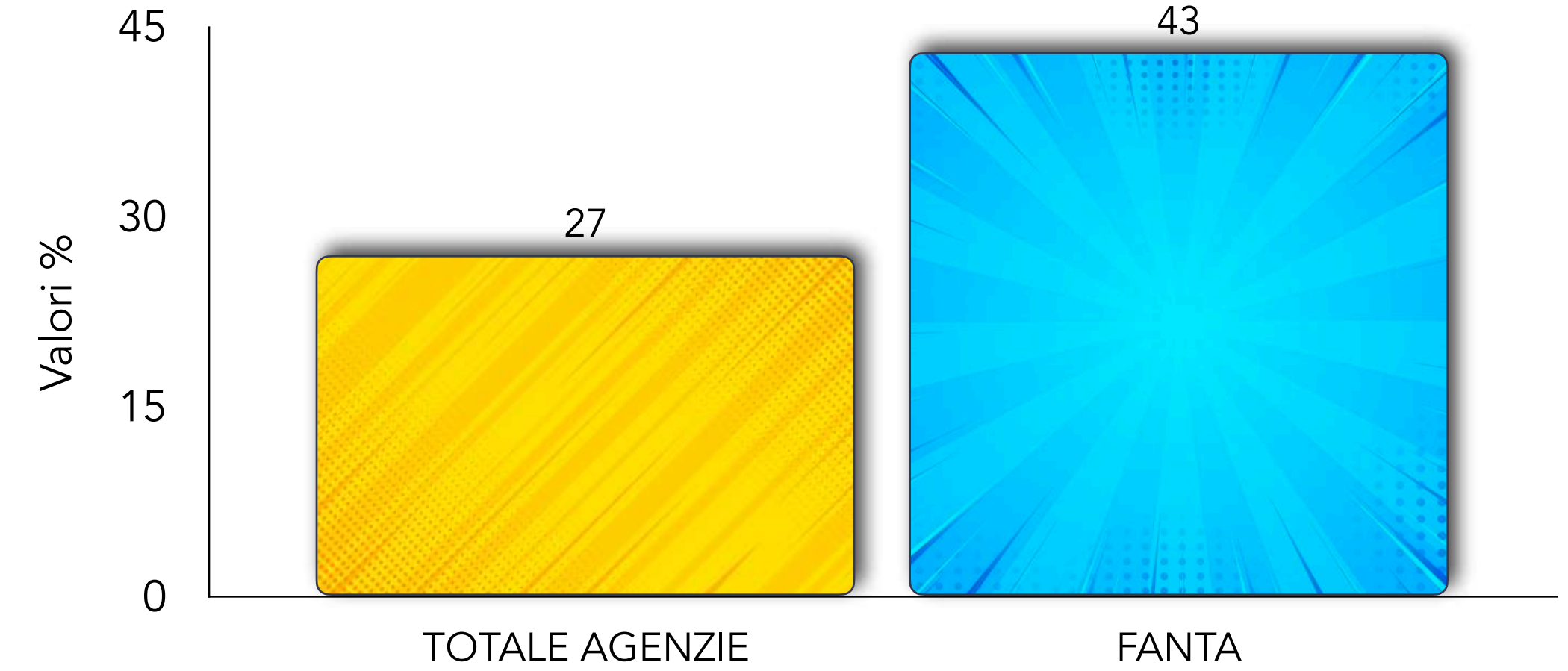
Da notare che il **45%** dei Clienti ha disputato almeno **3 partite su 5** (la percentuale si alza a **66** se si considerano solo i Clienti di FANTA)

## Analisi Comportamentale Partite

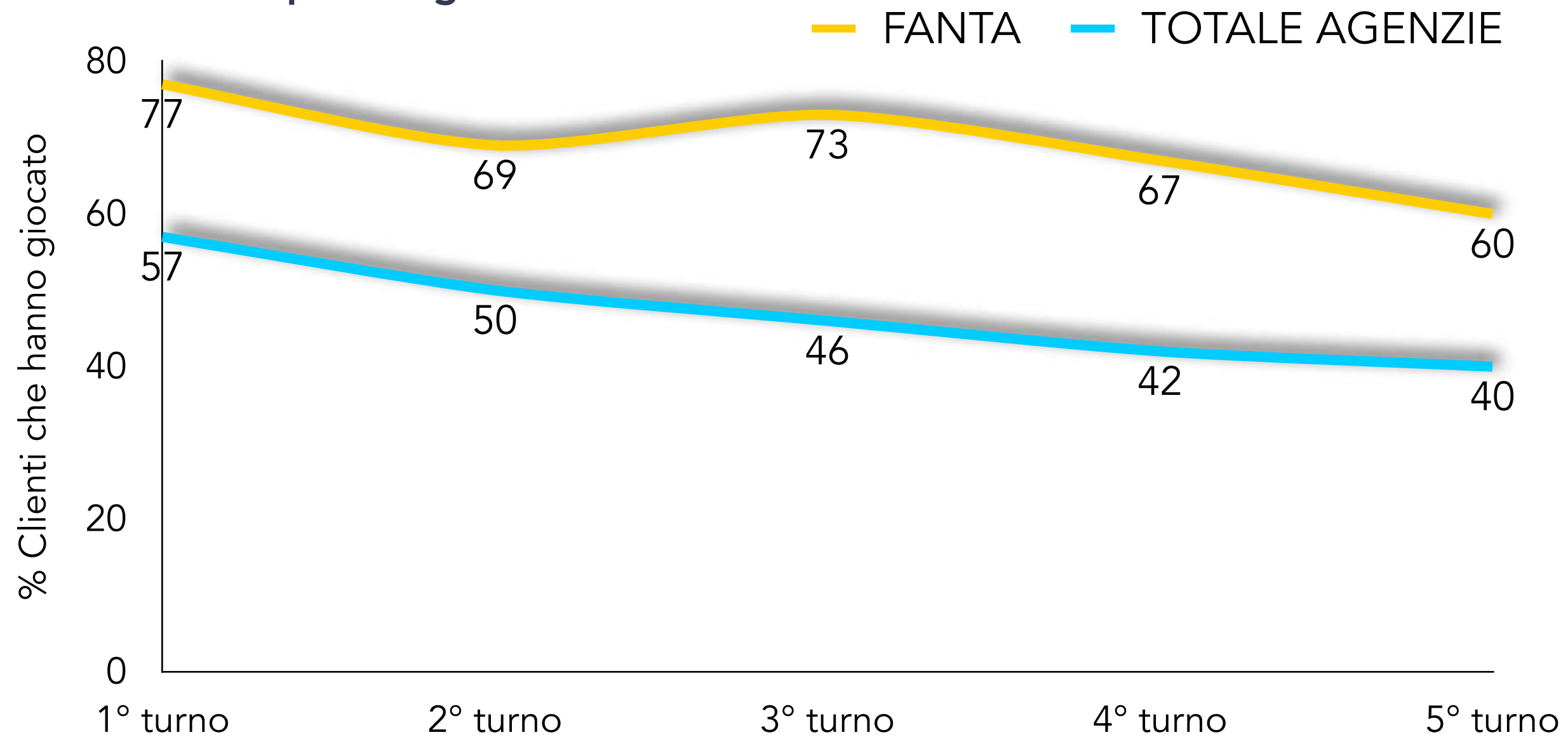
### Punteggio medio ottenuto a partita (max 10 punti a partita)



### Percentuale di risposte corrette sulle 50 domande effettuate



### Trend partite giocate

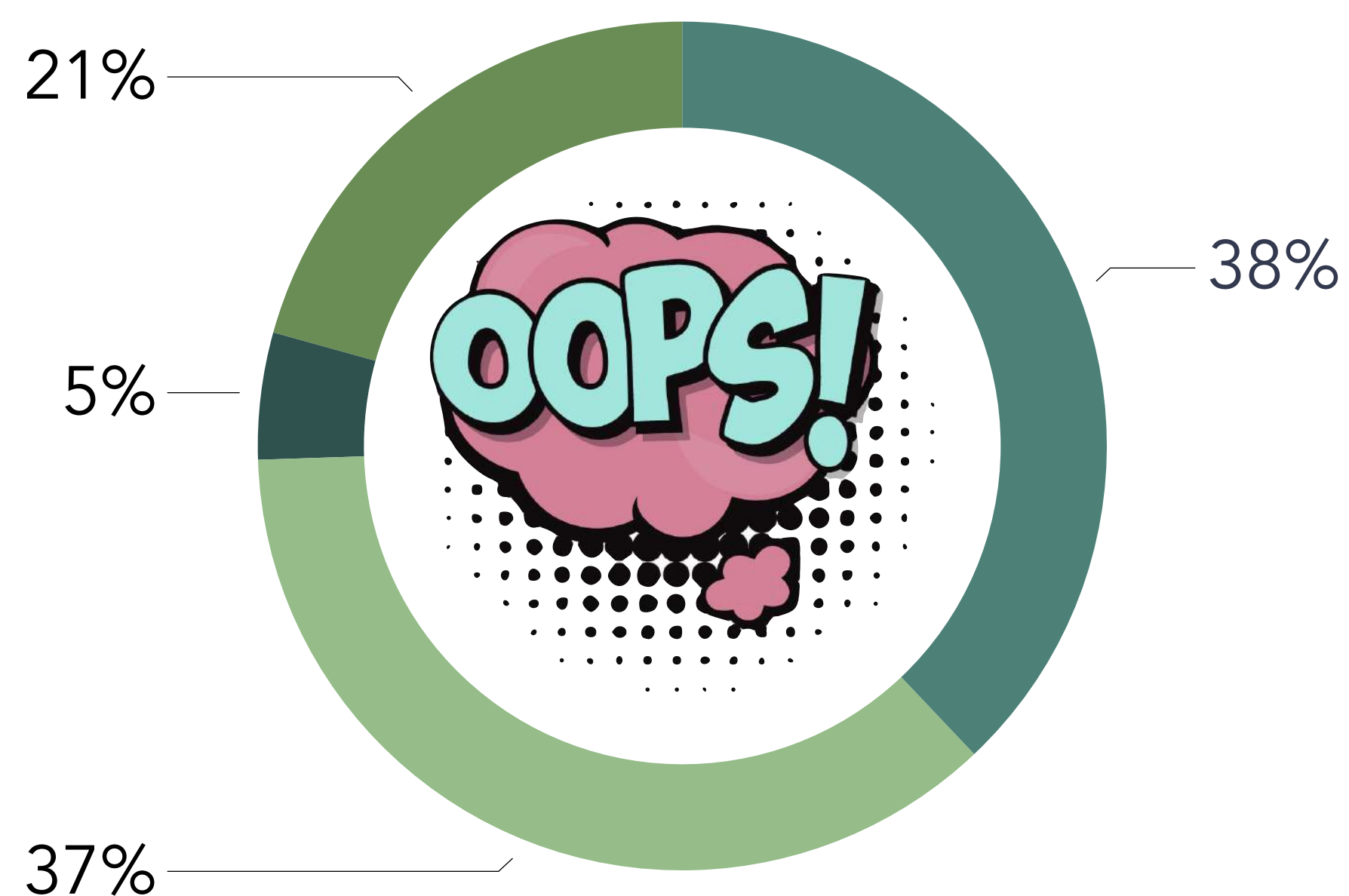


Il grafico qui accanto mostra come il coinvolgimento medio dei Clienti all'iniziativa sia stato **piuttosto alto e costante nel tempo**, con un leggero calo fisiologico sul finire del Torneo.

I grafici relativi al Punteggio medio e alla Percentuale di risposte corrette dimostrano **un livello di difficoltà delle domande idoneo a mantenere alto l'interesse dei partecipanti**.

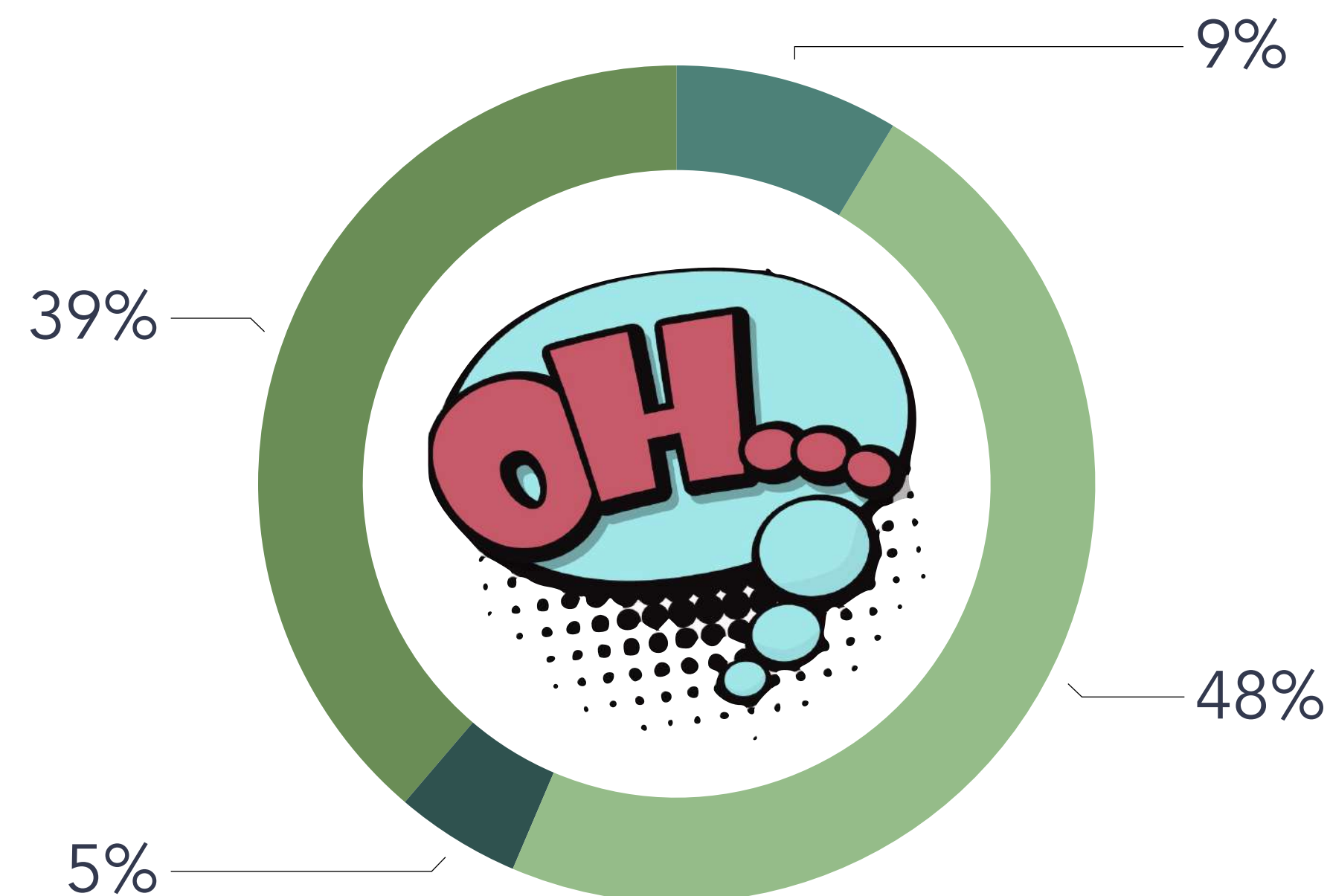
### Le due domande con la percentuale maggiore di errori

Quali valutazioni possiamo fare per gestire efficacemente i rischi potenziali?



- Chiederci quando è opportuno assicurarci, trasferendo il rischio all'assicuratore
- Chiederci quando eliminare il rischio, evitando il più possibile i comportamenti che ci espongono ad esso
- Chiederci quando è opportuno auto-assicurarsi, senza trasferire il rischio all'assicurazione
- Tutte le risposte sono corrette (risposta esatta)

A che serve davvero un'assicurazione?



- Ad essere più consapevoli di chi può realmente aiutarti quando si necessita di soldi per "riparare" i danni dovuti ad imprevisti
- A proteggerti da tutti gli imprevisti che possono accaderti nel corso della vita
- A non dover chiedere soldi a nessuno quando gli imprevisti della vita ci mettono di fronte a perdite di denaro
- La prima e la terza risposta sono corrette (risposta esatta)

## Cosa ne pensi di questa iniziativa?

Al termine del Torneo, è stato sottoposto a tutti i partecipanti un sondaggio con lo scopo di scoprire quali fossero i pensieri e le opinioni dei Clienti in merito a questa iniziativa.

Le slide che seguono mostrano i risultati di questo sondaggio.

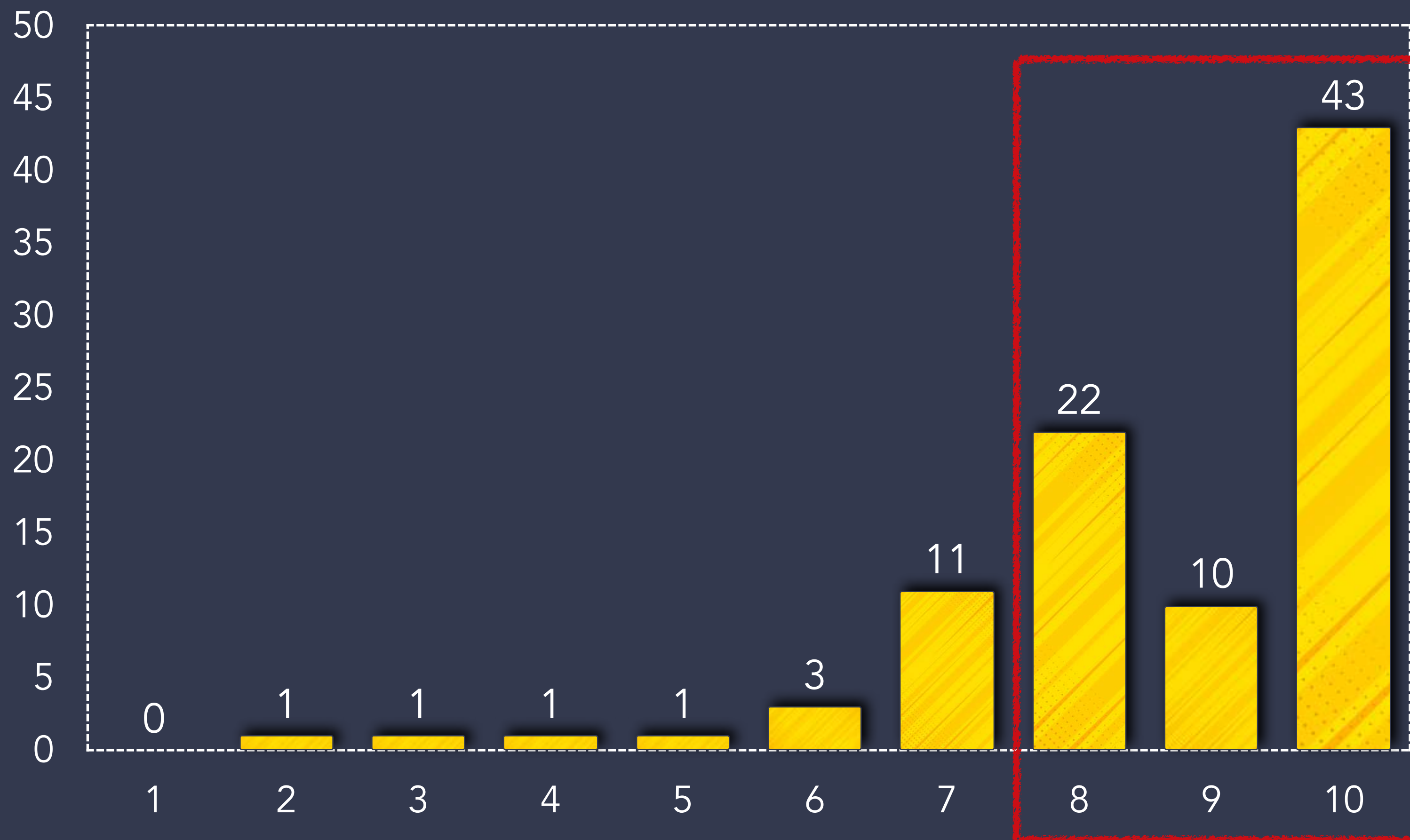
Il numero di risposte che abbiamo ottenuto ci permette di considerare un **livello di confidenza\*** dell'indagine del **95%** con un  **margine di errore\*\*** del **9%**

*\***Livello di confidenza:** Probabilità che il campione dei rispondenti rifletta in modo accurato gli atteggiamenti della popolazione analizzata;*

*\*\***Margine di errore:** Intervallo di possibile deviazione delle risposte della popolazione analizzata rispetto al campione.*





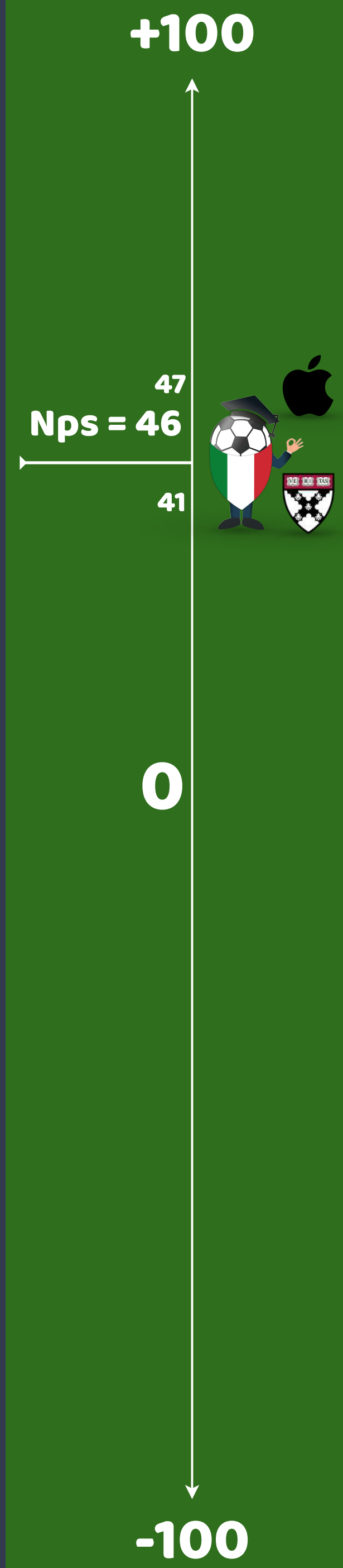


Su una scala da 0 a 10, quanto consiglieresti il FantaTraining ad altri (parenti, amici o conoscenti)?

## Il Net Promoter Score del FantaTraining Assicurazioni

NPS FantaTraining Assicurazioni a confronto con i nostri benchmark di riferimento: **Apple** per la tecnologia e **Harvard Business School** per la formazione

Il **75%** delle risposte è compreso tra 8 e 10

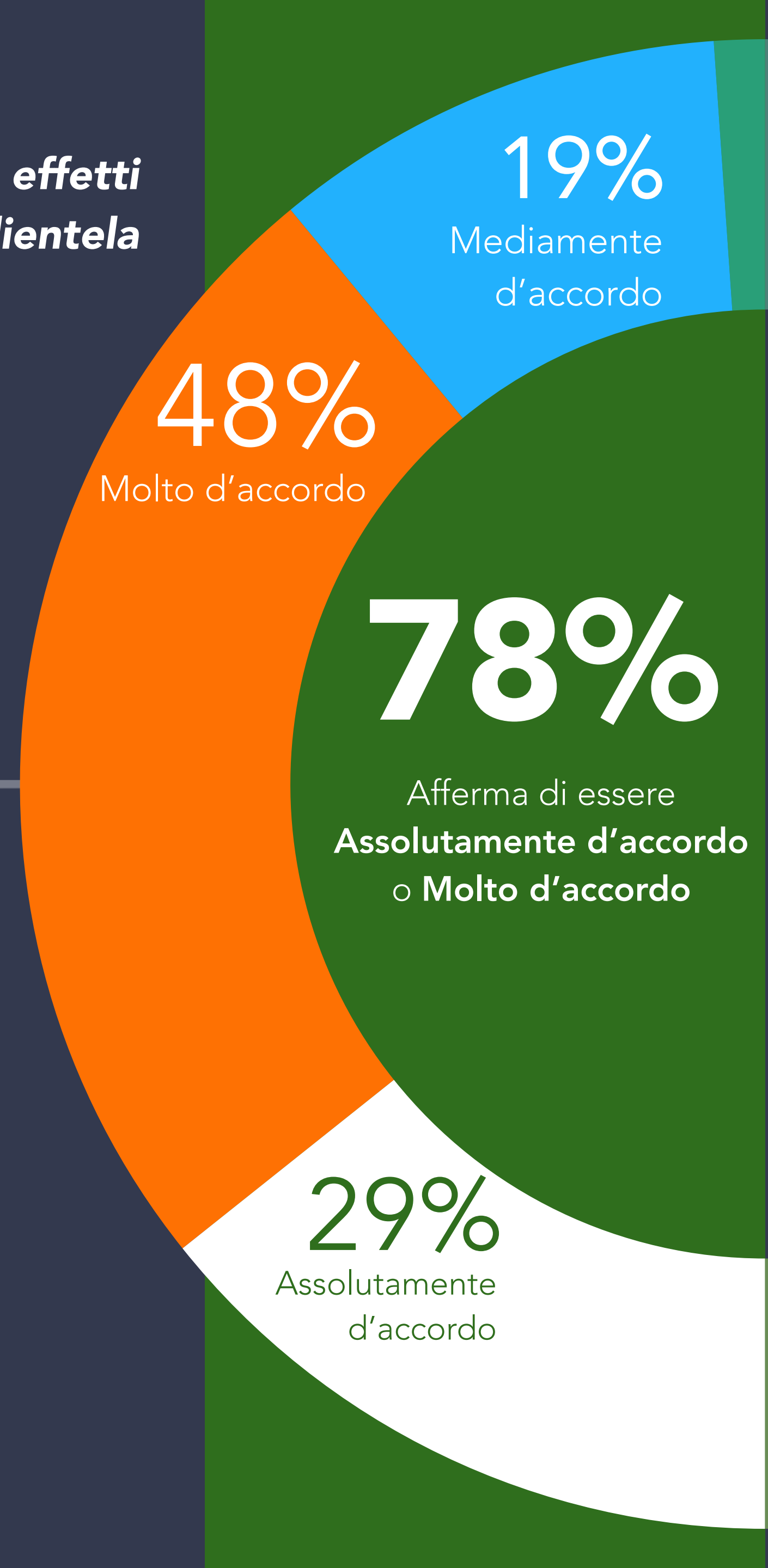


**Principali effetti  
sulla clientela**

La domanda fondamentale

*Quanto sei d'accordo con la seguente affermazione:  
"Ho la percezione di una maggiore consapevolezza  
sulle tematiche di protezione e sicurezza."*

**Una maggiore consapevolezza sui rischi potenziali  
è fondamentale per ingaggiare il cliente  
in attività di cross e up selling.**



## Sondaggio di Opinione

## Cosa pensano i Clienti sull'utilità e le modalità di presentazione dei contenuti

45%  
Molto utili

30%  
Più che utili

21%  
Utili

4%  
Poco Utili

Come valuti l'utilità dei contenuti  
forniti per comprendere meglio  
l'importanza delle assicurazioni?

(Molto utili + Più che utili = 75%)

Come valuti la modalità di presentazione  
dei contenuti forniti nell'applicazione?

29%  
Efficace

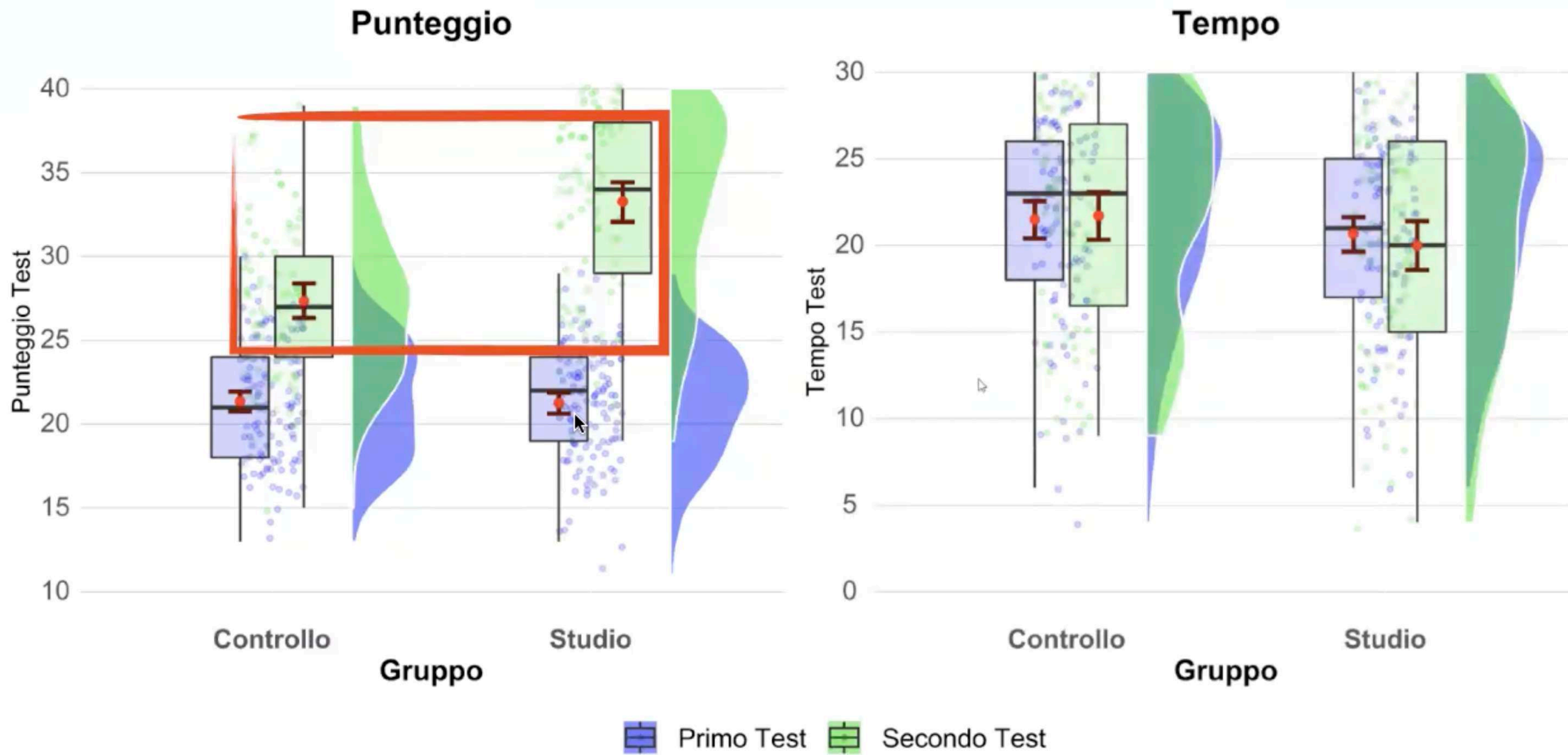
(Molto efficace + Più che  
efficace = 65%)

25%  
Più che efficace

40%  
Molto  
efficace







## Quanto hanno guadagnato le Agenzie con il FantaTraining?

Il FantaTraining Assicurazioni consiste, innanzitutto, in un'iniziativa di marketing volta a permettere alle Agenzie di aumentare i contatti con la clientela e di conseguenza i ricavi.

Le slide che seguono mostrano i risultati economici ottenuti dalle Agenzie in relazione all'attività commerciale basata sul FantaTraining.

Abbiamo preso in considerazione il **Tasso di Conversione** del FantaTraining; la **Raccolta Premi** e il **ROI delle Agenzie**.

*\*I dati si riferiscono al periodo Novembre-Dicembre 2021  
(il Torneo di 5 partite si è svolto tra metà Ottobre e metà Novembre)*



## Riscontro economico

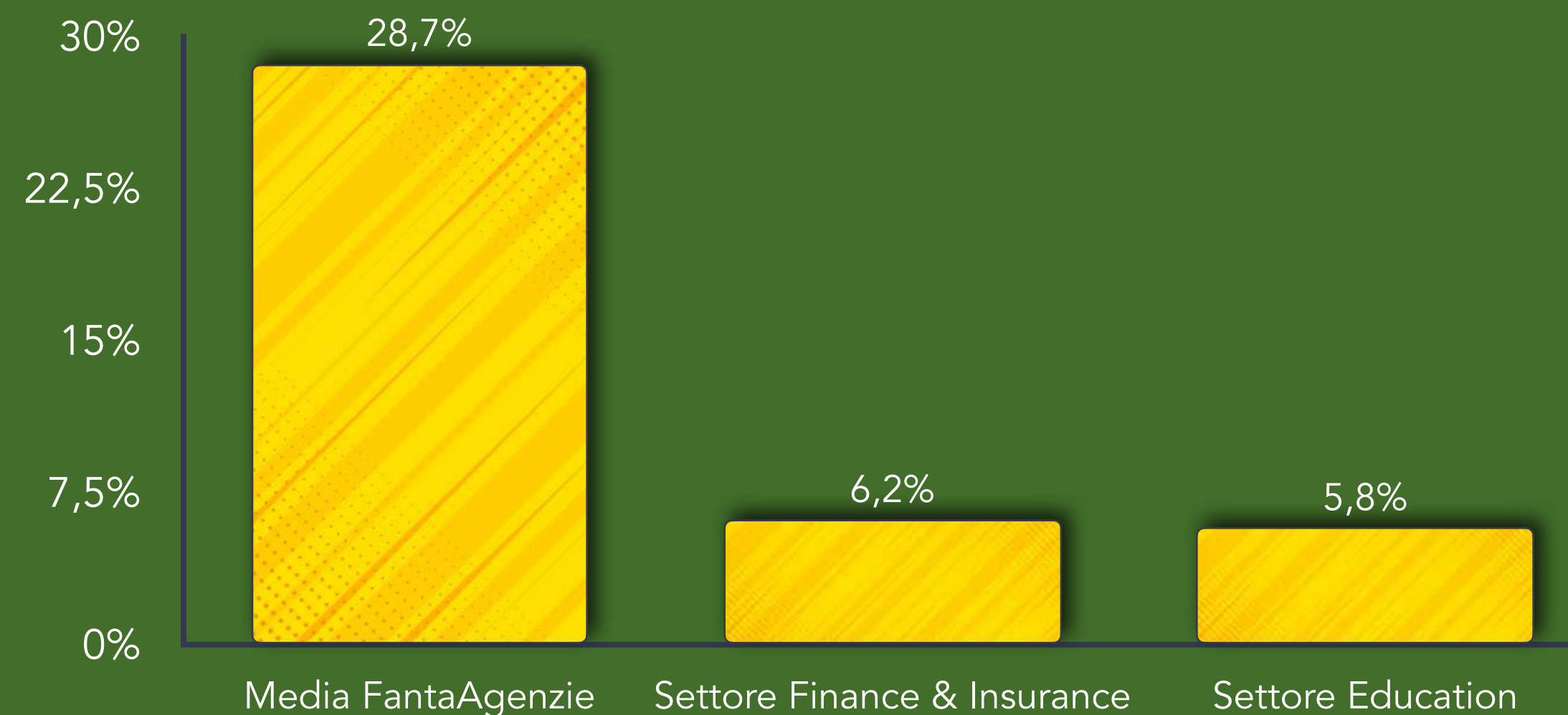
Il grafico a fianco mostra il **Tasso di Conversione Medio** del FantaTraining, calcolato considerando il numero di contratti chiusi in relazione al numero di Clienti coinvolti.

Questo dato è messo in relazione, inoltre, con i tassi di conversione medi\* dei settori *Finance & Insurance* ed *Education*, considerati i due benchmark a cui il FantaTraining fa riferimento.

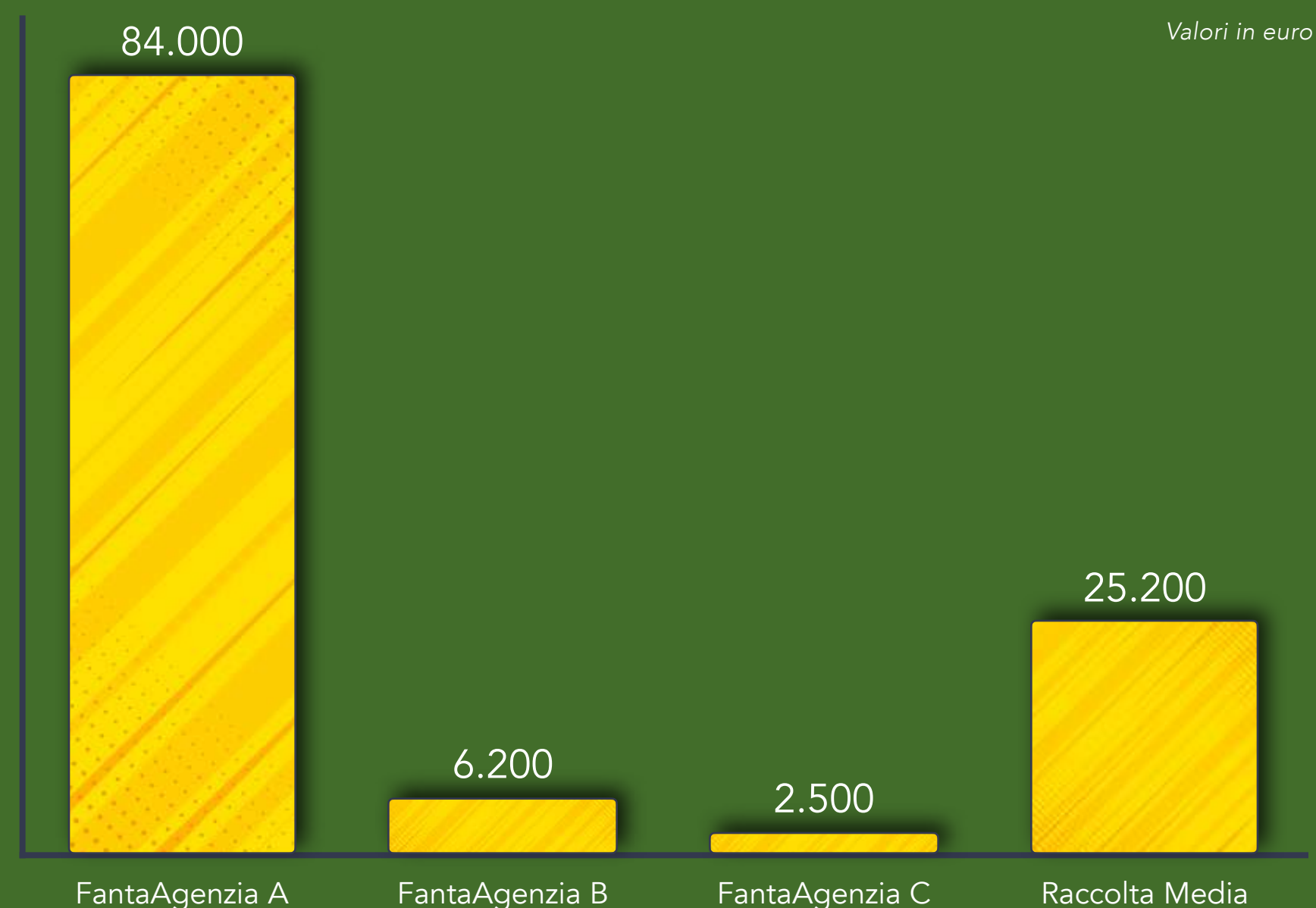
Nei grafici sotto, la **raccolta totale** di tre Agenzie prese ad esempio e la raccolta premi in relazione al numero di prodotti venduti.

\*Fonte: rapporto "Unbounce" sul benchmark delle conversioni 2021

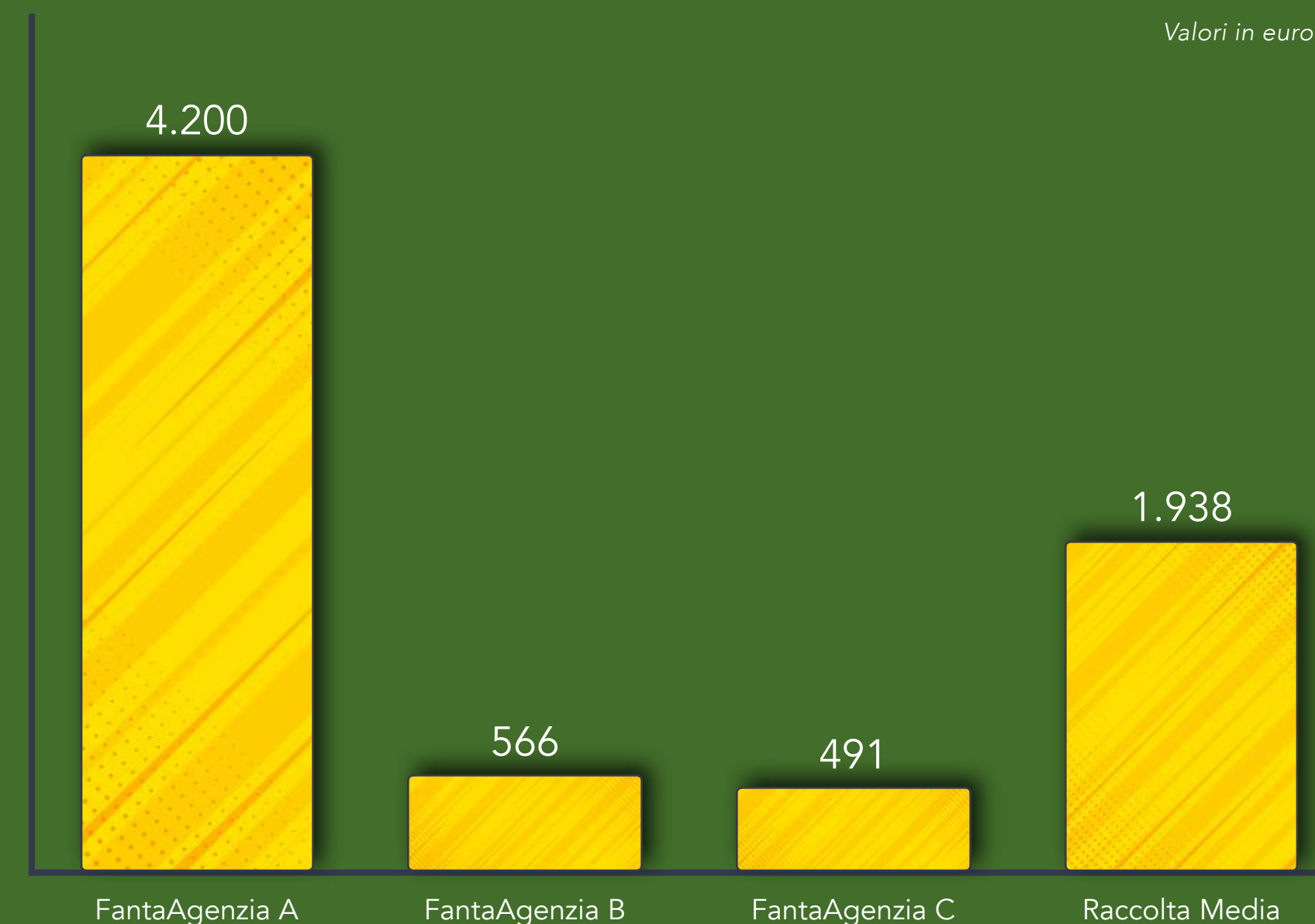
## Tasso di conversione



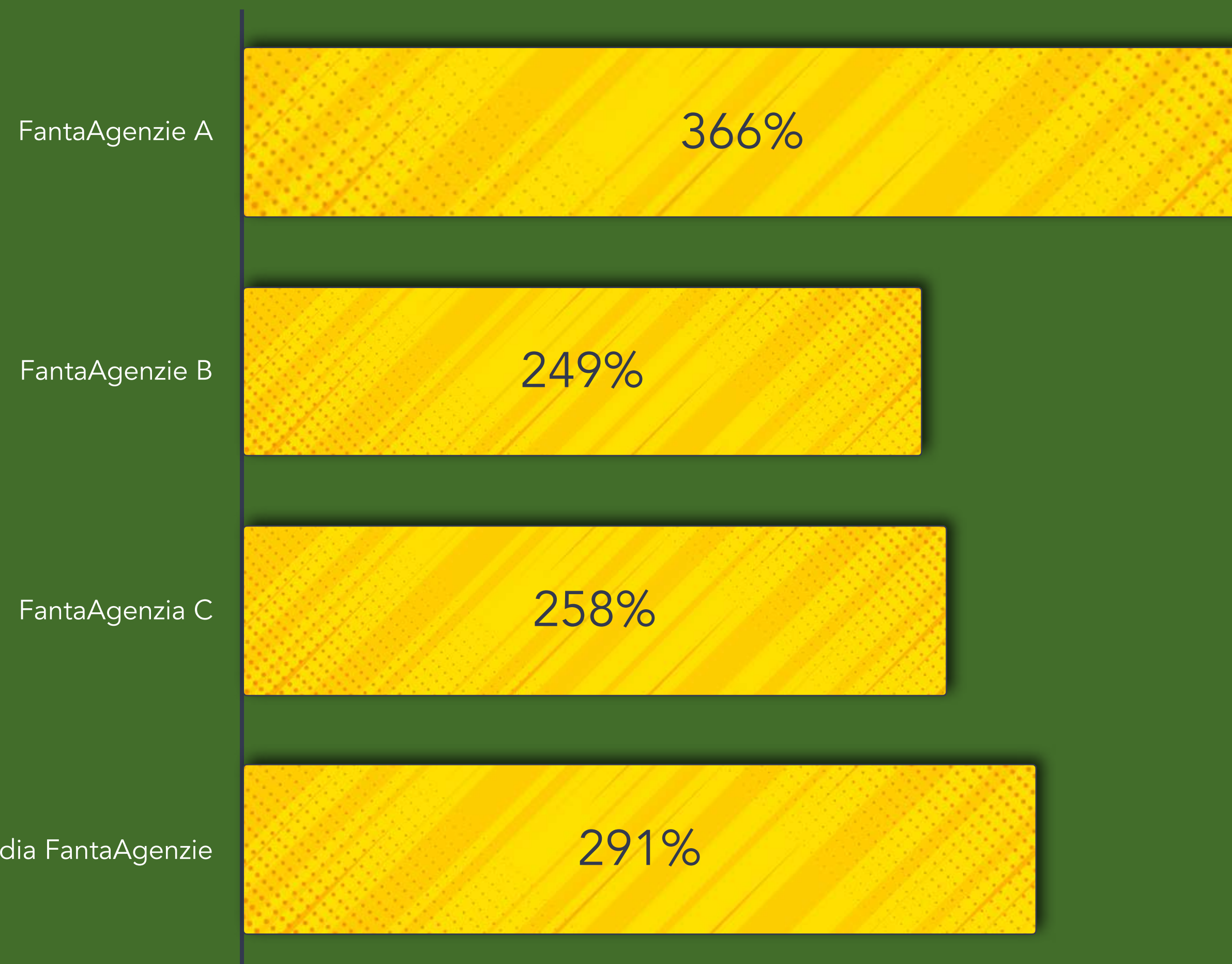
## Raccolta premi totale (Rami vita + danni)



## Raccolta premi/n° prodotti venduti



# ROI del FantaTraining Assicurazioni



Considerando l'investimento delle Agenzie per partecipare al FantaTraining Assicurazioni, in media **9 euro a Cliente\***, il grafico a fianco mostra il **ROI** di tre Agenzie di esempio e quello medio.

Nei due mesi presi in esame, il FantaTraining Assicurazioni ha portato, in media, un ritorno del **291%** alle Agenzie che hanno partecipato.

\*(+ 200€ si premio messo a disposizione dall'Agenzia)



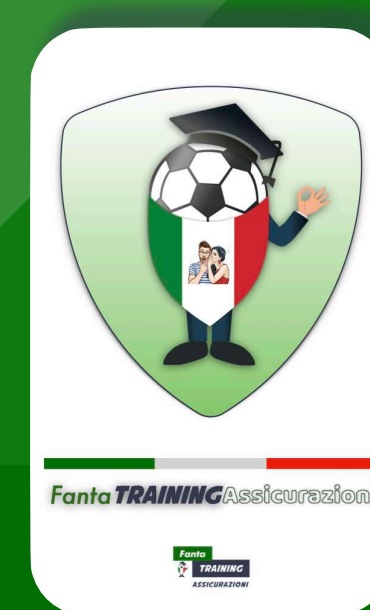


**GOAL!**

**Fanta**

**TRAINING**

**Noi non facciamo poesia,  
verticalizziamo!**



Powered by

