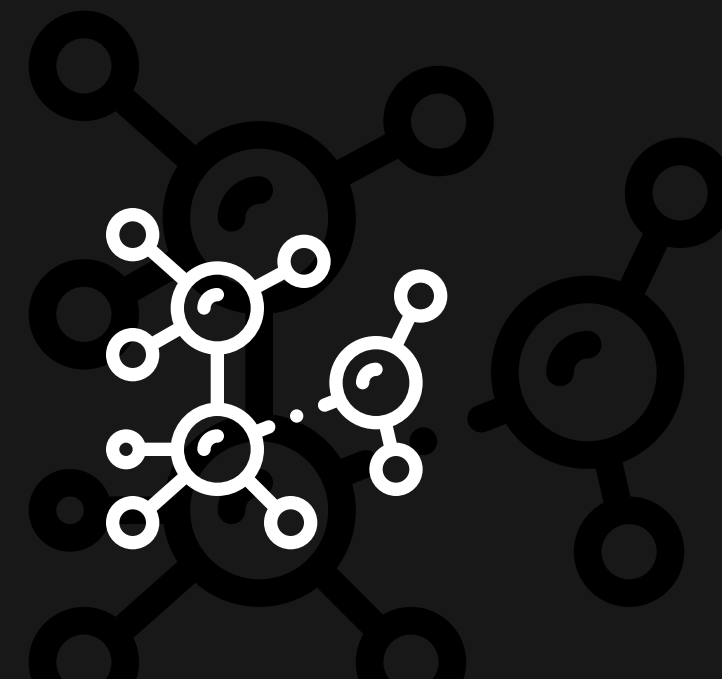


# RETOS Y OPORTUNIDADES DEL CANAL BANCASEGUROS



Ser **canal clave** en la distribución de seguros "No Vida".



Impulsar **ecosistemas con partners** donde los seguros son altamente complementarios a los productos que distribuyen.



Maximizar la **experiencia de cliente** aportando transparencia, omnicanalidad, personalización y excelencia postventa.



Potenciar la generación de valor al cliente mediante la **explotación del dato**.



**Mantenimiento y gestión de los márgenes** para mitigar el impacto del Covid-19.



**Fomentar la innovación** en producto/ servicio, así como la alianza con nuevos entrantes en el mercado (Insurtech), para dar respuesta a las nuevas necesidades del entorno/ cliente.



**Acelerar la transformación digital** y cultural que facilitarán dar respuesta a los retos del sector/canal.

## CLAVES PARA EL CRECIMIENTO DEL CANAL BANCASEGUROS

La estrategia óptima para continuar con el desarrollo y crecimiento del negocio de Bancaseguros ha de sustentarse en las palancas de Experiencia Cliente Superior, Personalización y Omnicanalidad.



## CÓMO ACTIVAR LA ESTRATEGIA ÓPTIMA

La ejecución de esta estrategia ha de estar asentada sobre un modelo operativo consolidado, orientado a una experiencia superior del gestor de banca y una integración a nivel estratégico, comercial, tecnológico y operativo entre banco & aseguradora.

