

Ania

Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

L'underwriting nell'era digitale

Apertura della tavola rotonda

Luigi Di Falco

Responsabile Vita e Welfare

AIMAV - 5 ottobre 2016

Insurtech: da (banc)assicuratore a risk manager del cliente?

- L'incremento dell'utilizzo di device e gli altri effetti indotti dalla connected insurance rappresentano per il settore una opportunità di uso della telematica come driver di sviluppo e di migliore relazione con il cliente



- La connected insurance può già e potrà ancora di più in futuro permettere di:
 - ✓ registrare e aggiornare continuamente i profili dei clienti e le informazioni sulle loro aspettative
 - ✓ permettere la trasformazione da assicuratore a risk manager (continuativo) del cliente attraverso la molteplicità dei contatti e dei servizi da offrire, non solo prettamente assicurativi

Connected insurance: più interazione con il cliente...



... e quota di prodotti in crescita...

Stima % connected insurance in Europa



20% prodotti	60% prodotti
7% new business	34% new business



5% prodotti	20% prodotti
2% new business	15% new business



11% prodotti	33% prodotti
4% new business	21% new business

Descrizione

- Il prodotto auto, come già oggi, continuerà a essere probabilmente il segmento più interessato, anche per la spinta dei costruttori, così come il prodotto casa, che vede già applicazioni diffuse
- **I prodotti salute avranno comunque un impulso positivo**

Fonte: Roland Berger, Internet of things and insurance, 2015

... con possibili impatti sul business model tradizionale...

OGGI

- Pricing basato su dati forniti dal cliente, dati storici o limitati indicatori predittivi
- Dati derivanti da modelli basati su dati storici

- Interazione col cliente limitata a sinistri o modifiche contrattuali
- Assicuratore poco proattivo: eventuali sinistri o altri dati utilizzati solo in sede di rinnovo

Pricing/ underwriting
Acquisto della copertura

Gestione sinistri, rinnovo della copertura

CONNECTED
INSURANCE

- Underwriting automatizzato
- Più fonti di dati sul cliente da utilizzare per uw/pricing
- Spinta verso la personalizzazione (rischi per la mutualità e per l'accessibilità di clienti rischiosi)
- Nuove nicchie di clienti

- Sinistri ridotti, stili più salutari, anche incentivati (sconti)
- Rapporto con il cliente più interattivo su sinistri e altri servizi di customer care
- Denuncia sinistro più facile e più rapida
- Circostanze sinistro più chiare

Framework della tavola rotonda

