

# L'OPEN INSURANCE GUARDA AGLI ECOSISTEMI

IL MODELLO MUTUATO DALL'OPEN BANKING METTE A SISTEMA L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA DELLE START UP CON LE COMPETENZE DELLE COMPAGNIE, PER OFFRIRE AL CLIENTE SERVIZI INTEGRATI E A VALORE AGGIUNTO, SPECIALMENTE NEI SETTORI ABITAZIONE E SALUTE

L'*open insurance* riscuote interesse presso le compagnie come possibilità di allargare i canali di relazione con i consumatori. Nata sul modello dell'*open banking* (con la differenza dell'obbligo previsto dalla Psd2 per le banche di condividere i dati dei clienti) l'*open insurance* offre l'opportunità di allargare la propria offerta di prodotti e servizi veicolandola su nuovi canali propri o di altri player. La collaborazione con le start up può rappresentare un'opportunità sia per quanto riguarda i processi di supporto, sia per la proposta all'utente finale.

Per **Francesco Zaini**, partner di **G2 Startups**, l'*open insurance* può avvalersi di alcune aree di innovazione molto rilevanti: la strumentazione dei canali, la digitalizzazione dell'offerta e la contestualizzazione, cioè la capacità di essere presenti nel momento in cui si evidenziano le potenziali esigenze del cliente, un aspetto che include sia l'*instant insurance* che il *pay per use*. Queste tre aree collaborano con una quarta, l'integrazione dei servizi, che porta ad abilitare le partnership e a concretizzarle sia sul fronte dell'offerta, sia di mitigazione del rischio o in fase di gestione del sinistro. "La logica è mettere al centro i bisogni del cliente, individuare un ambito tematico e creare un ecosistema che includa tutto quanto di interesse lo riguardi", ha spiegato Zaini. Il ruolo di G2 Startups è quello di essere un acceleratore di business, che aiuta da un lato le start up a svilupparsi e, dall'altro, gli incumbent ad attivare soluzioni tecnologiche innovative, per poi farli incontrare su progetti affini alla rispettiva offerta.

## PUNTARE ALLE AREE DI INTERESSE DEL CLIENTE

In particolare, i due mondi indagati da G2 Startups sono la casa e la salute.

Il concetto di ecosistema adottato prende in considerazione tutto il "ciclo di vita" dell'abitazione e vede la



Francesco Zaini, partner di G2 Startups

possibilità di integrare una serie di prestazioni o prodotti offerti online con una parallela proposta assicurativa che punta alla protezione e alla prevenzione del rischio per ogni fase di vita dell'abitazione. Ad esempio, la fase di acquisto richiede l'accesso a servizi informativi; il momento della ristrutturazione o dell'arredo sono correlati ad aspetti finanziari e assicurativi che includono i servizi di smarthome; la fase di gestione dell'abitazione richiede un supporto finanziario e servizi a valore aggiunto non finanziari; infine, la fase di messa in vendita o in affitto, con servizi legati alla transazione.

Nell'ambito salute, G2 Startups ha attivato una *call4innovation* per individuare progetti nelle aree dell'*active ageing*, del *remote care* e quello dell'*ambient assisted living* con l'obiettivo di unire in collaborazione i servizi assicurativi con quelli bancari e un'ampia gamma di prestazioni a valore aggiunto. La società ha poi individuato quattro modelli emergenti di integrazione a cui possono essere associati progetti di start up: il *market fitting* sul target Ageing, il *service improvement* da attivare alla sottoscrizione di un contratto, il *post event improvement*, o il *new model approach*. **M.M.**