

# L'INSURTECH CHE ABILITA I MODELLI DISTRIBUTIVI

LA COLLABORAZIONE TRA COMPETENZE SETTORIALI E TECNOLOGIE DIGITALI PUÒ DARE VITA A STRUMENTI CHE POTENZIANO E ALLARGANO LA POSSIBILITÀ DI OFFERTA ED EFFICIENTANO I PROCESSI DI COMPAGNIA

L'intelligenza artificiale permette di elaborare grandi quantità di informazioni, arricchendo le conoscenze e facilitando i processi. C'è per questo un maggiore rischio di disintermediazione che le reti di vendita devono temere? Secondo **Natalia Antongiovanni**, direttore commerciale di **Icg**, il problema non si pone, anzi, poter contare su più informazioni e sull'ottimizzazione dei processi rende più semplice rivolgersi a nuovi settori e mercati: "Le precedenti rivoluzioni digitali – ha affermato – hanno reso evidenti le virtù della tecnologia e hanno dimostrato che una maggiore conoscenza del cliente permette una consulenza più mirata. Il digitale è uno strumento insostituibile a supporto di agenti e broker per comprendere le preferenze dei clienti, rispondere alle loro domande e offrire i prodotti più in linea con le loro esigenze".

Questo non solo nel retail, ma in modo particolare in un mondo complesso e molto sotto-assicurato come quello dei 4,35 milioni di Pmi italiane.

Se fino a qualche anno fa la raccolta delle informazioni e la loro elaborazione avveniva per via analogica, oggi l'accesso a risorse come il riconoscimento dei testi, l'analisi di immagini e le fonti di dati esterne è automatizzato e quindi molto più rapido e approfondito.

"La fotografia dello stato dei rischi di un'impresa è – ha osservato Antongiovanni – uno dei servizi di consulenza che il distributore può offrire alla Pmi. La *Trading Platform Inext* di Icg, sviluppata coinvolgendo i partner broker, si occupa di analisi automatica dei dati e dei rischi, incluso l'invio della richiesta di quotazione al panel di compagnie. La app gestisce anche i passi della successiva trattativa, l'iter autorizzativo e la documentazione. È una piattaforma parametrica e modulare, che permette di gestire le linee di business e le interazioni con le terze parti".



*Natalia Antongiovanni, direttore commerciale di Icg*

## VERSO UNA PROPOSTA SEMPRE PIÙ GRANULARE

Le piattaforme di Icg rappresentano un sistema che ottimizza le gestioni tecniche della compagnia e del broker, facilitando in più l'interazione con i canali distributivi e gli assicurati.

Un esempio è la possibilità di efficientare il processo di risarcimento dei sinistri, riducendo i costi e portando vantaggi a tutta la catena del valore e agli attori dell'ecosistema.

Guardando al prossimo futuro, Antongiovanni ha individuato nell'*embedded insurance* "uno dei principali driver di crescita del mercato e una grande opportunità di raggiungere target inusuali e diversificati. Il futuro sarà caratterizzato da una personalizzazione spinta, con piattaforme in grado di aggiornare premi e coperture in modo granulare e dinamico, sulla base del contesto dei consumatori". **M.M.**