

IL RISPARMIO NASCE DAL DIALOGO

LA COLLABORAZIONE TRA PIATTAFORME È LA RISPOSTA PER PORTARE VALORE AI NUOVI MODELLI DISTRIBUTIVI. COME DIMOSTRA L'ESPERIENZA DI SIA NEL PROGETTO REALIZZATO IN SINERGIA CON DONAU VERSICHERUNG

Abbattere tempi e costi di gestione e aumentare i ricavi. Questa è la sfida da cogliere nella distribuzione dell'era della multicanalità integrata, dove l'intermediario resta una figura centrale.

“Il business del futuro – spiega **Francesco Merzari**, direttore generale di **Sia** – sarà nella collaborazione tra piattaforme. Se il modello tradizionale vedeva l'interazione tra cliente e intermediario, oggi, il rapporto si allarga a più soggetti, richiedendo l'esistenza di più piattaforme”.

Un'evoluzione che Sia ha portato avanti attraverso il progetto realizzato per **Donau Versicherung**, che ha fatto dell'integrazione di sistemi una delle principali scommesse su cui investire.

Il problema, fino a oggi, era riuscire ad evitare disallineamenti e poter disporre, in tempo reale, di informazioni aggiornate: prima i modelli si basavano sullo scambio dati tramite flussi *batch*, con duplicazioni di procedure, costi e tempi lunghi; poi, con i *web services*, sistemi eterogenei hanno iniziato a dialogare, ma l'intermediario continuava a sostenere costi già sostenuti dalle compagnie, ad avere disallineamenti e a dover aggiornare costantemente.

L'INTEGRAZIONE SEMPLIFICATA

- Si utilizzano le tecnologie e i sistemi esistenti, con minimo intervento sui sistemi di compagnia.
- Si riducono i tempi del *time to market* e i costi informatici di implementazione.
- Si sfruttano tutte le potenzialità dei sistemi di direzione.
- I dati risiedono su entrambi i sistemi in tempo reale.



Da sinistra: **Francesco Merzari**, direttore generale di **Sia** e **Roberto Rossi**, direttore It di **Donau Versicherung**

UN MIX DI TECNOLOGIE

L'esperienza di integrazione realizzata da Donau prevede, invece, il ricorso a un mix di tecnologie. “Abbiamo utilizzato – conferma **Roberto Rossi**, direttore It di Donau Versicherung – i web service per le entità ritenute a più bassa frequenza di aggiornamento (anagrafica, incasso, dati relativi al bene assicurato e dati di ritorno della proposta e/o del contratto), passando il controllo al sistema di compagnia per l'acquisizione dei dati specifici del prodotto, la determinazione del calcolo del premio e la generazione del documento di polizza”. Una tecnica che evita di sviluppare i controlli e il processo di acquisizione dei dati sul sistema dell'intermediario.

“Con questo schema siamo più veloci nel mettere a disposizione della rete di vendita il nuovo prodotto, siamo completamente integrati (i sistemi di compagnia e dell'intermediario dispongono contemporaneamente di tutte le informazioni) e, demandando il controllo al sistema di compagnia, possiamo integrare velocemente anche le funzionalità di post vendita (annullamento, variazione dati anagrafici, sospensione/riattivazione, sostituzione del contratto).

In quattro settimane – conclude – l'intermediario dispone di un sistema che fornisce dati aggiornati e allineati, oltre alle funzionalità che vanno oltre la vendita”. **L.S.**