

CON
INSURANCE
4MUSIC
METTI AL
SICURO
LA TUA
MUSICA!

Proteggi i tuoi strumenti da furti e danni a partire da **75€** all'anno



FLOWDRON È L'HUB DELLA DRONE ECONOMY



www.flowdron.com

Venerdì 10 Marzo 2023 - N.34

IN PRIMO PIANO

SALUTE DIGITALE: PAGINEMEDICHE ACQUISISCE LA STARTUP AREAMEDICAL24

Paginemediche, piattaforma di salute digitale e telemedicina avanzata che eroga programmi di prevenzione e gestione di patologie e condizioni, ha acquisito AreaMedical24 (AM24), startup che offre servizi di telemedicina e medical concierge a compagnie assicurative e aziende. Fondata da Roberta Bombini, medico chirurgo specializzato in psicoterapia, e Chiara Gariazzo, manager con una lunga esperienza nel settore sanitario, AM24 dispone di un network di oltre 5 mila medici e professionisti sanitari e di una centrale operativa che copre tutto il territorio italiano ed è attiva 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

“AreaMedical24 ha costruito una solida reputazione affiancando le principali compagnie assicurative italiane e molte aziende di grandi dimensioni nell'erogazione di servizi di telemedicina e medical concierge. L'ingresso in Paginemediche - ha affermato Roberta Bombini, ceo di AM24 - rappresenta l'occasione di portare una radicale innovazione in questo settore che è ancora basato principalmente sull'assistenza telefonica”. Sia network che centrale operativa di AM24 andranno ad aggiungersi ai servizi di Paginemediche che comprendono: una vasta libreria

(continua a pag. 2)



La società di telematica ha aperto nel 2021 a Roma la sua filiale italiana sotto la guida di Mauro Cantoni. “Italia ancorata ad un modello superato. Serve un salto generazionale per gestire nuovi rischi e nuove dinamiche del mercato”.

Il mercato della telematica auto è più florido che mai. Valutato 23,8 miliardi di dollari nel 2020 è destinato a crescere grazie soprattutto all'adozione dei veicoli connessi. Uno studio Assintel ha inoltre stimato che entro la fine di quest'anno il 70% dei veicoli commercializzati in Italia saranno dotati di sistemi di telematica integrata. Tra i leader di questo settore troviamo **IMS (Insurance & Mobility Solutions)**, azienda che opera nell'ambito dei servizi basati su dati generati durante la guida dei veicoli e fornisce soluzioni aziendali a livello globale a compagnie assicurative, operatori di mobilità e pubblica amministrazione.

LA PIATTAFORMA IMS DRIVESYNC

La società ha aperto nel 2021 a Roma la sua filiale italiana, ma la storia dell'azienda è iniziata oltreoceano nel secolo scorso. “IMS è nata in Canada nel 1999 e recentemente si è fusa con il leader della telematica assicurativa inglese, Trak Global Group, nel 2018 - racconta **Mauro Cantoni, Ceo di IMS Italy e Svp sales Europe** - Dalla fusione è stato costituito un Gruppo multinazionale che è andato quotidianamente rafforzando le proprie ambizioni globali”. Ad oggi è presente con uffici nel Regno Unito, in Europa e Nord America.

(continua a pag. 2)



di informazioni mediche aggiornate e scientificamente accurate; l'erogazione di visite mediche ed altre prestazioni sia in telemedicina sia in presenza; i Digital Care Program, servizi innovativi per la completa digitalizzazione del patient journey, incluso il monitoraggio remoto, per un numero crescente di patologie e condizioni; una piattaforma per la gestione della propria storia clinica, che consente agli utenti di accedere ai propri dati sanitari in qualsiasi momento e da qualsiasi dispositivo. Il team di Paginemediche è composto da esperti del settore medico e tecnologico, che collaborano con associazioni di pazienti, società scientifiche, aziende farmaceutiche ed assicurative per creare soluzioni innovative e personalizzate per ogni utente.

“L’acquisizione di AreaMedical24 punta a far evolvere e ad arricchire la nostra offerta, garantendo l’accesso a servizi sanitari innovativi, basati su un’avanzata esperienza utente - ha dichiarato Graziella Bilotta, ceo di Paginemediche - Continueremo a creare partnership di valore con le aziende farmaceutiche ed assicurative per lo sviluppo dei Digital Care Program, i nostri innovativi programmi digitali di disease management e di supporto ai pazienti”.

Red.

Fiore all’occhiello della società è la piattaforma *IMS DriveSync* che offre ai clienti la possibilità di migliorare il proprio modello di tariffazione, l’ingaggio dei propri clienti, la gestione del rischio e la gestione dei sinistri sfruttando i dati telematici da qualsiasi fonte: app per smartphone, hardware aftermarket e unità integrate OEM. L’azienda ha analizzato oltre 15 miliardi di chilometri percorsi e i suoi algoritmi sono alimentati da trilioni di punti dati ogni giorno.

I TRE SERVIZI

Attraverso la piattaforma vengono offerti tre servizi. Il primo è il *Risk Profiling* fornito attraverso il monitoraggio dei comportamenti di guida degli assicurati, che viene rilevato per mezzo dell’acquisizione dei dati di accelerazione, velocità, frenate, comportamenti in curva, ecc. e tradotto in uno scoring altamente predittivo del rischio di incidente.

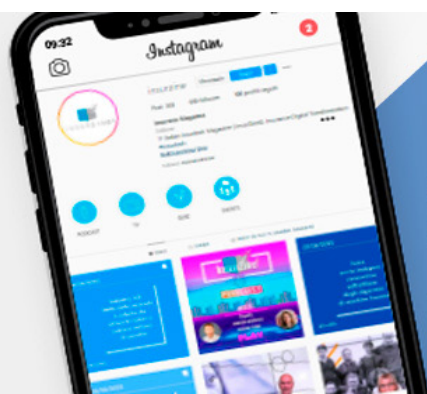
Il secondo sono *Engagement, Coaching e Rewarding*, finalizzati ad ingaggiare gli assicurati attraverso format consolidati ed ingegnerizzati, che, mentre da una parte incentivano l’interazione con la compagnia e la fidelizzazione dell’assicurato, dall’altra ne consentono di modificare in breve tempo i comportamenti di guida con drastico, positivo impatto sulla frequenza sinistri e sul Loss Ratio delle compagnie, nostre partner, che li adottano.

Il terzo e ultimo servizio è il *Connected Claim*, che integra l’offerta descritta sopra e dedicata a prevenire e minimizzare il rischio di sinistro, con servizi che, nei casi in cui questo, inevitabilmente, avviene, consentono comunque di migliorarne la gestione, attraverso il rilevamento automatico dell’incidente, la ricostruzione della dinamica dello stesso e trasformando il FNOL delle compagnie da reattivo a proattivo, con un effetto di saving per la compagnia e di soddisfazione per l’assicurato che può apprezzare il risultato in termini di velocità ed efficienza nella gestione del sinistro.

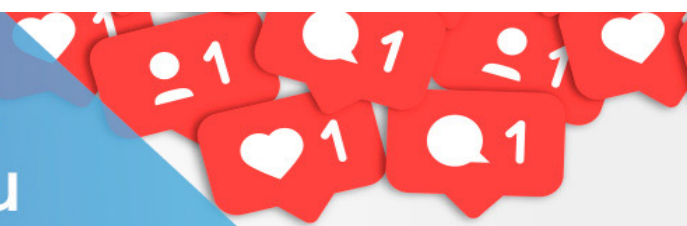
TELEMATICA, ITALIA A RISCHIO SORPASSO

L’Italia è stato il primo paese al mondo ad adottare tecnologie di telematica a scopo assicurativo ed a raggiungere penetrazioni importanti a partire dall’inizio degli anni 2000. Ma secondo Cantoni “oggi questo modello è talmente consolidato, però, che rischia di diventare un limite. Infatti - spiega - men-

(continua a pag. 3)



INSURZINE®
é anche su
instagram





tre altri paesi si muovono con maggiore disinvoltura nell'adottare soluzioni alternative che le nuove tecnologie offrono, ad esempio gli smartphone, l'Italia sembra ancorata all'adozione del modello che conosce bene, sebbene ne siano ormai anche chiari i limiti economici (costo alto in confronto all'attuale premio medio), di user experience (alta intrusività per l'assicurato), tecnologici (veloce obsolescenza) e applicativi (incapacità di rilevare i comportamenti più rischiosi quali la guida distratta). Paradossalmente l'industria italiana che si è sviluppata intorno a questo mercato, dall'aver assunto una posizione pionieristica solo due decenni fa, rischia ora di rimanere ancorata ad un modello superato ed inadeguato a gestire nuovi rischi e nuove dinamiche del mercato”.

COMPAGNIE, OBBLIGO SALTO GENERAZIONALE

La società mira ad aiutare le compagnie assicurative italiane a fare un salto generazionale (salto ormai effettuato in altri mercati) in termini di tecnologie e supportarle nel cambiamento.

“Vogliamo aiutarle a superare i limiti delle vecchie tecnologie che consentivano di profilare il rischio solo quando ormai acquisito in portafoglio – afferma Cantoni - e, allo stesso modo, consentivano di rilevare un potenziale comportamento fraudolento di un proprio assicurato solo in fase di gestione di un sinistro già accaduto, quando, invece, attraverso uno smartphone, è possibile rilevarlo molto prima, già a poche settimane della sottoscrizione della polizza, al fine di prevenire le frodi, invece di doverle gestire a posteriori. Vogliamo aiutarle a capire che, se lo scopo di installare una box è quella di monitorare i comportamenti di guida ed incentivare quelli virtuosi, la loro incapacità di rilevare il comportamento che è attualmente la principale causa di sinistro, cioè la guida distratta, ne rende del tutto marginale il risultato”.

I CLIENTI DI IMS

IMS attualmente lavora con le più importanti compagnie assicurative in tutto il mondo da Nationwide, Aviva Canada e Berkshire Hathaway in Nord America ad Aviva UK, Carrot Insurance, Zurich Insurance, Allianz in Europa mentre in Italia è attiva la collaborazione con il broker Aon e sono in piedi alcuni pilot con delle compagnie assicurative.



Mauro Cantoni, Ceo di IMS Italy e Svp sales Europe

INSURTECH, SERVE MAGGIORE CONCRETEZZA

In merito al fenomeno insurtech Cantoni ritiene che il settore deve trovare ancora una dimensione di maggiore concretezza. “Se guardiamo al settore auto, l'Italia ha avuto posizioni pionieristiche in ambito insurtech dall'inizio degli anni 2000, stimolata da un contesto di mercato favorevole, ma questa spinta innovativa del mercato sembra essersi esaurita con impatto sull'intera filiera. Specificamente, il mercato dell'Rc auto dovrebbe prendere atto che il rischio di sinistro si è profondamente modificato negli ultimi anni e le vecchie soluzioni continuano a limitarsi a monitorare un sottoinsieme e neanche quello più significativo degli eventi che lo determinano. La prudenza dell'industria assicurativa nell'adottare soluzioni future proof è il limite con il quale l'insurtech oggi si confronta e fatica ad esprimere tutto il potenziale del quale sarebbe capace”.

Francesca Ghisi



quellochevoglio.io



KEY ADOPTERS

- **Compagnie assicurative D2C**
- **Brokers & MGA full digital D2C**
- **Agenti e Brokers Hybrid (analogici) B2B2C**



MASTER INSURTECH DI IIA: LA PRESENTAZIONE DEI QUATTRO PROJECT WORK

Dal gestionale per lo scambio di documentazione contrattuale al servizio digitale di gestione dei sinistri. Scopriamo insieme i progetti innovativi del Master organizzato da Italian Insurtech Association.

Sono stati presentati ieri nel corso di un evento online i quattro project work realizzati dai partecipanti della terza edizione del Master Insurtech organizzato da **IIA - Italian Insurtech Association** col supporto di **Microdata**. Le prime due edizioni hanno formato circa 90 professionisti su aspetti strategici, tecnologici e legali, con focus su nuovi modelli di business, sui nuovi paradigmi di interazione con i clienti e su una nuova offerta di prodotti e servizi. La terza edizione ha visto il coinvolgimento di oltre 20 tra agenti e broker grazie anche alla collaborazione con **Aiba**.

“Sappiamo tutti quali sono i problemi dell'innovazione del settore assicurativo.- ha affermato **Simone Ranucci Brandimarte, presidente di IIA**- Proprio da qui parte il master di IIA che ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per comprendere e gestire le innovazioni digitali che stanno rivoluzionando l'industria assicurativa e stravolgendo modelli di business consolidati. Questa edizione ha visto la realizzazione di business case eccezionali. I progetti che saranno presentati sono andati al di là delle nostre aspettative. I quattro gruppi che presenteranno i progetti sono: il Gruppo Berners Lee, il Gruppo Steve Jobs, il Gruppo Edison e il Gruppo Tesla. I gruppi hanno lavorato in totale autonomia sulla strategia e sul business model, ma sono sempre stati affiancati dai nostri docenti. Tutti i nostri studenti sono persone che all'interno delle loro rispettive aziende ricoprono ruoli importanti. Questo è un master creato da chi fa insurtech per chi fa insurtech”.

UN PROBLEMA CHIAMATO FORMAZIONE

Ranucci Brandimarte ha poi ricordato come il gap di competenze tecniche e digitali rappresenti uno dei

(continua a pag. 6)

Podcast

Io ti assicuro nel nome dello Spirito Santo

In Scozia nel 2006 tre suore si sono assicurate contro la possibilità di un parto verginale in caso della seconda venuta di Gesù. Non ci credete? Ascoltate questa nuova puntata di Insurance Stranger Things!

Ascolta la puntata 

Insurzine.tv

Salute digitale, le opportunità per il settore assicurativo

Dai servizi di prevenzione ai caregiver familiari, Paolo Meciani, founder di Bime Consulting, illustra vantaggi e rischi che si aprono per il comparto assicurativo con l'avvento della digital health.

Guarda la puntata 



principali limiti dell'insurtech italiano. "Ad oggi le principali compagnie assicurative sono alla ricerca di oltre 7 mila profili altamente tecnici, difficili da reperire - ha spiegato - Colmare questo gap, insieme all'incremento degli investimenti in formazione, resta una delle principali sfide per l'associazione, perché solo attraverso l'evoluzione digitale della filiera possiamo aiutare il nostro mercato ad aumentare la propria competitività. Il master, insieme alle altre attività portate avanti dall'associazione in ambito formazione, è la risposta a questa necessità. Il prossimo obiettivo non sarà formare 30/40 persone all'anno, ma formarne 5000 in quanto il mercato dell'innovazione corre e l'innovazione assicurativa è già qui".

IL GESTIONALE ONA

Il gruppo Tesla ha ideato il gestionale *Ona* che semplifica lo scambio di documentazione contrattuale e precontrattuale con il cliente. Il sistema, partendo da una semplice scansione di una polizza assicurativa, riconosce automaticamente la compagnia, i dati anagrafici del cliente ed il tipo di polizza. Trasmette quindi al cliente il set informativo, l'informativa precontrattuale e altri eventuali documenti, riconosce automaticamente campi di firma della polizza, trasmette al cliente sia la polizza che tutti gli altri documenti da firmare e agganciandosi ad un sistema di firma di un player riconosciuto sul mercato attiva la procedura di firma da parte del cliente. Infine recupera i documenti firmati e li trasmette ai gestionali degli intermediari assieme ai dati anagrafici del cliente.

IL PRODOTTO PARAMETRICO PER IL PADEL

Il gruppo Steve Jobs ha pensato ad un prodotto parametrico per "rendere una partita di padel con gli amici un'esperienza totalmente sicura, ponendo i giocatori al riparo dai rischi e inconvenienti tipici di ogni sport". Il prodotto "costruito" dal digital broker *We Padel* viene venduto secondo un modello di embedded insurance attraverso selezionati partner commerciali. Come tutti i prodotti parametri-

ci, la polizza liquida l'importo concordato a seguito della verifica dell'evento stabilito in accordo col cliente al momento della stipula della copertura senza bisogno di accertamenti da parte dei periti.

UN MGA FULL-DIGITAL DEDICATA ALLA FORMAZIONE

Il Gruppo Edison ha ideato *Cover Study*, una full-digital MGA che si inserisce nell'education market, inizialmente italiano e in seguito europeo, offrendo una copertura assicurativa che eroga un indennizzo in caso di impossibilità di fruizione o erogazione di un corso di formazione a pagamento a causa di eventi contemplati nel wording di polizza. La soluzione si rivolge sia ai centri di formazione che ai discenti. Si tratta di un prodotto on demand, integrato all'acquisto del corso di formazione grazie ad una piattaforma in white label. È presente anche un sistema di affiliazione che riconosce un buono sconto nel caso di acquisto di un nuovo pacchetto di formazione, qualora quello precedente sia stato concluso entro un determinato periodo di tempo.

IL SERVIZIO DIGITALE DI GESTIONE DEI SINISTRI

Infine il gruppo Berners-Lee ha sviluppato *HappyClaim*, servizio per la gestione end-to-end dei sinistri in maniera completamente digitale. Gli eventi vengono certificati su blockchain per garantire sicurezza, antifrodi e trasparenza per audit interni e vengono poi associati a smart contract per erogare rimborsi automatizzati. La soluzione utilizza tecnologie di computer vision AI per la validazione documenti e chatbot/voicebot per l'assistenza clienti. Il servizio dispone anche di un'interfaccia Api integrabile facilmente con piattaforme di qualsiasi partner.

Red.

Insurzine Weekly

Direttore responsabile: Andrea Turco andrea.turco@insurance-arena.com

Editore e Redazione: iArena S.r.l. - Via Melchiorre Gioia 66 - 20125 Milano

T: 393 8743512 E-mail: info@insurzine.com

Per inserzioni commerciali: commerciale@insurzine.com

Testata giornalistica registrata presso il Tribunale di Milano - Numero iscrizione al ROC 37012