

Ania

Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

La sfida della tecnologia per l'assicurazione e la distribuzione

Dario Focarelli

Direttore Generale ANIA

8 Ottobre 2015



**FORUM
BANCASSICURAZIONE 2015**

Innovazione, trend emergenti, aree di opportunità

 #forumbancass

Roma - Palazzo Altieri
8/9 ottobre

PROGRAMMA

Agenda

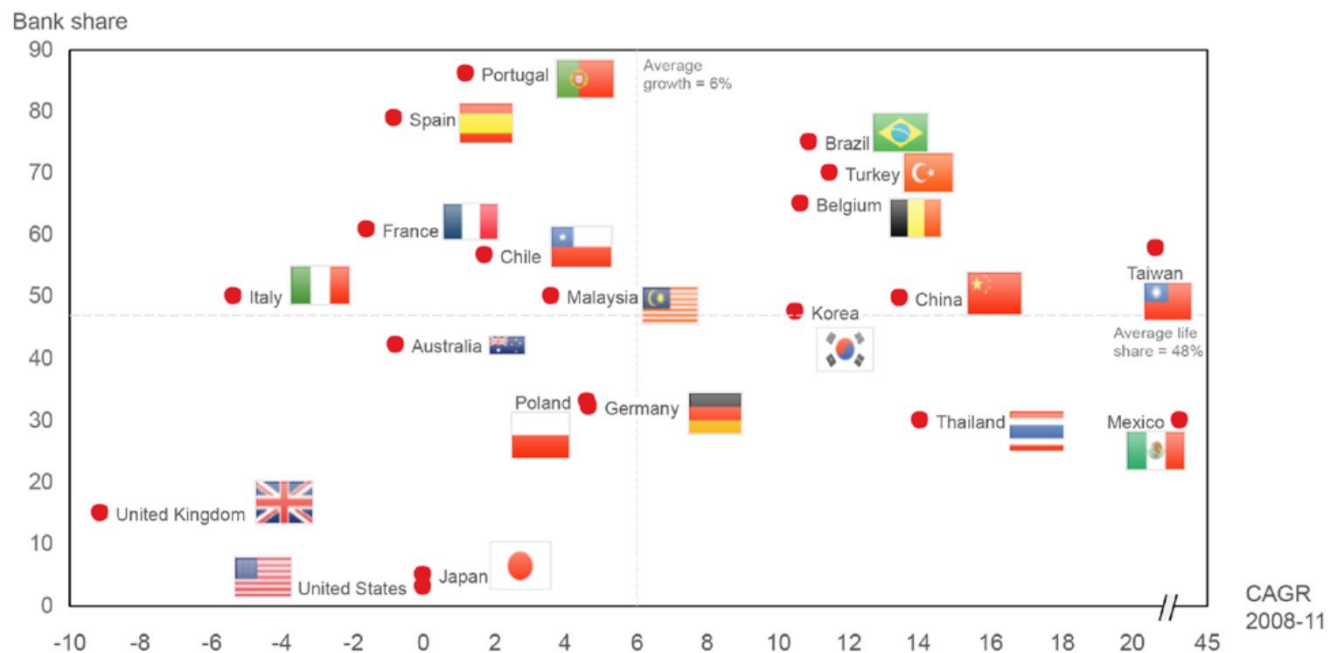
- “ La bancassicurazione nel mondo
 - . La bancassicurazione in un mercato maturo

- “ Esempi di uso di tecnologie IoT in assicurazione
 - . Conseguenze sul rischio
 - . Conseguenze per gli assicurati

- “ Big Data nel mondo assicurativo
 - . Cause del ritardo e Driver del cambiamento
 - . Competizione/collaborazione con altri operatori

La bancassicurazione nel mondo

- “ Il mercato della bancassicurazione è ampio e in crescita nel mondo
 - “ In molti paesi supera il 50% del business vita e i tassi di crescita sono significativi anche in Italia (N.B. la tavola si riferisce al 2008-11 ma se fosse calcolata ora ...)



Source: Unlocking Bancassurance protection, RGA, Sept. 2014

La bancassicurazione in un mercato maturo

- “ Diversificare ulteriormente verso nuovi prodotti e settori
 - . VITA: a breve/medio termine, ripensare l’offerta dei prodotti tradizionali; a lungo termine, finalizzare l’offerta verso la protezione della vecchiaia
 - . DANNI: ricercare selettivamente opportunità di diversificazione
 - . CLIENTI: rafforzare il posizionamento per l’offerta di servizi ad alto potenziale alle imprese

- “ Adeguare il modello di distribuzione agli sviluppi della tecnologia
 - . Digitalizzare il modello di bancassicurazione
 - . Aumentare la qualità del servizio di distribuzione, tenuto conto che i prodotti offerti sono/saranno più complessi
 - . Estendere e integrare i canali di contatto con i clienti sfruttando la diffusione capillare di dispositivi mobili e la crescita delle piattaforme di comunicazione (social network, app dedicate)

Source: VERS UNE REVOLUTION DU MODELE DE BANCASSURANCE EN FRANCE, Oliver Wyman, 2014

Esempi di uso di tecnologie IoT in assicurazione

“ Scatole nere nelle automobili

- . In questo consesso non devo aggiungere altro, se non compiacermi del fatto che per bravura o necessità siamo in questo settore leader nel mondo

“ Fitness device

- . Consentono una gestione del rischio sanitario proattiva. In molti Paesi, il costo dell'assicurazione sanitaria viene correlato all'utilizzo di questi strumenti e/o al raggiungimento di certi obiettivi (esempio, 10.000 passi al giorno)

“ Uso delle telecamere (magari inserite negli occhiali)

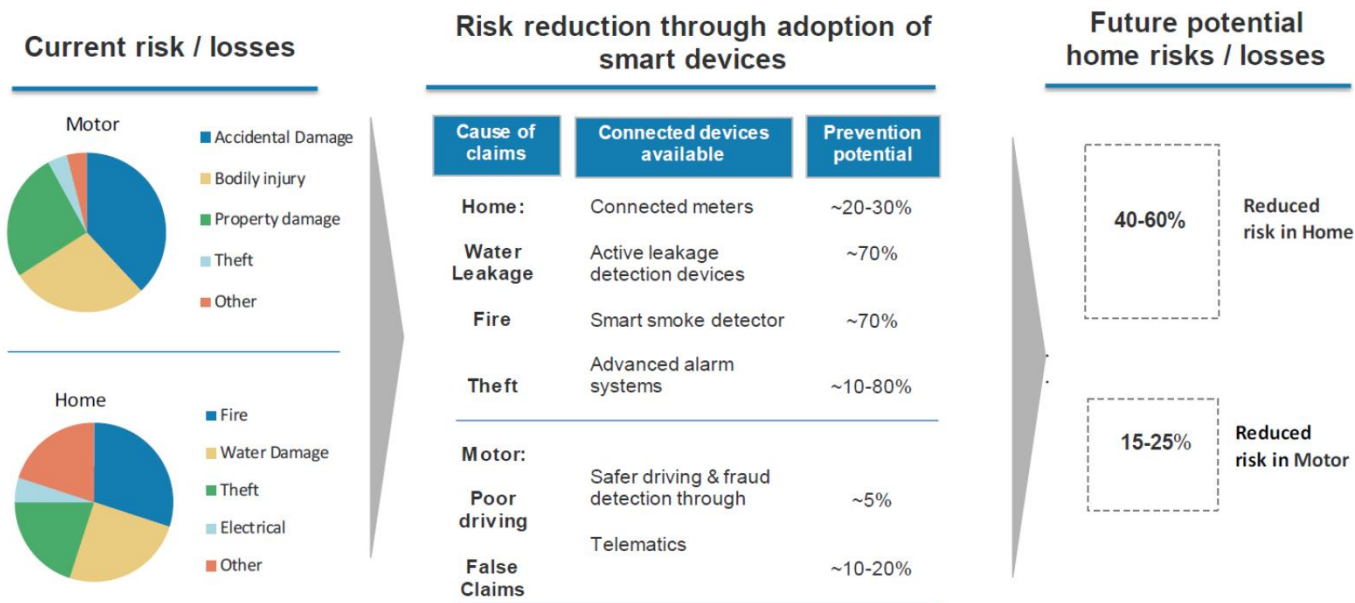
- . Permettono di verificare i reali comportamenti in tutte le assicurazioni r.c. (esempio, oltre alla r.c. auto, la responsabilità dei medici)

“ In un futuro non lontano ...

- . Sensori nelle case avvertiranno sui potenziali danni degli impianti
 - . Glucometri (ossia strumenti che misurano la glicemia) inseriti nelle lenti a contatto potranno permettere di valutare i comportamenti alimentari
-

Conseguenze sul rischio

- “ Se questi strumenti inducono comportamenti più avveduti e un calo dell’incidenza delle frodi, il rischio si riduce e il prezzo dell’assicurazione diminuisce
- In uno studio di Morgan Stanley e Boston Consulting Group viene stimato che i sinistri per i danni alle abitazioni potrebbero diminuire del 40-60% e quelle auto del 15-25%



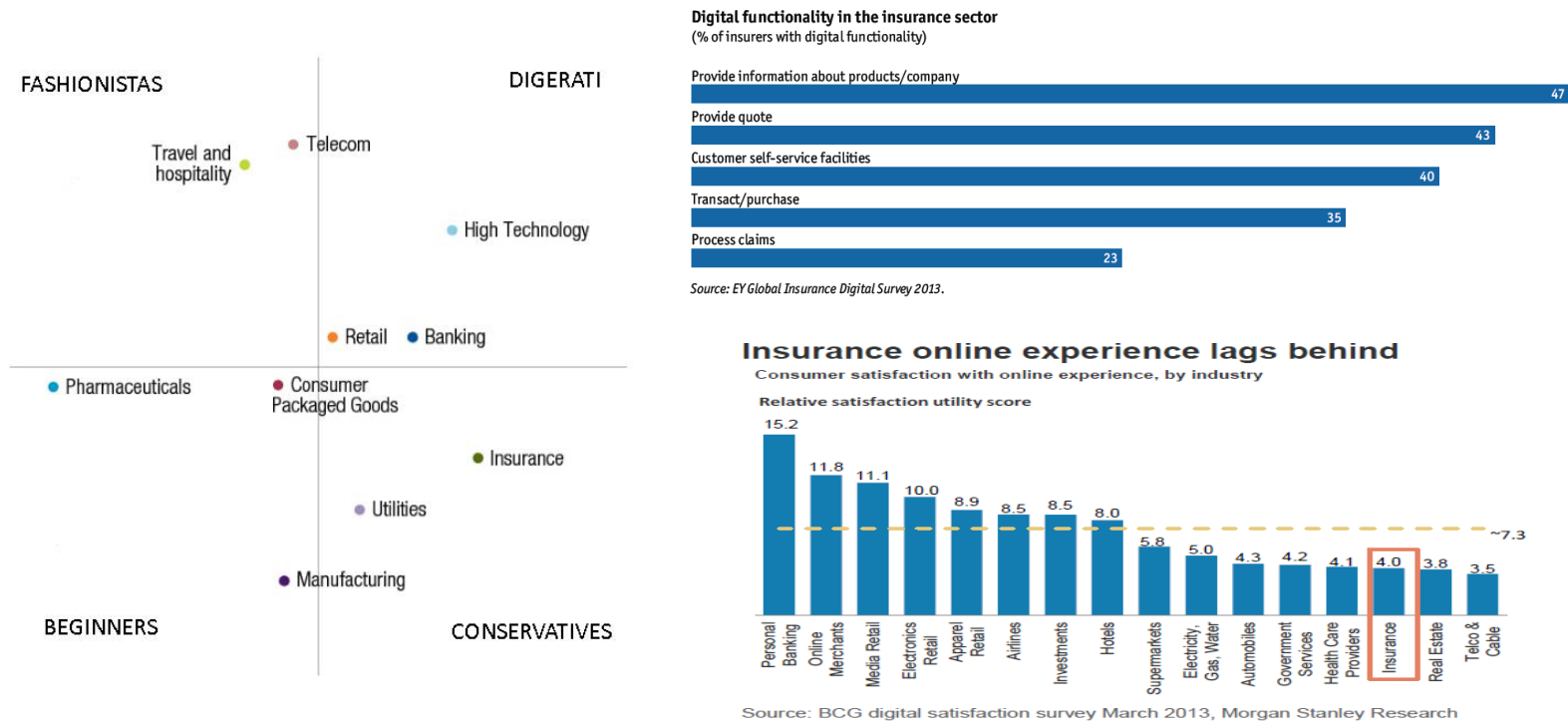
Source: BCG case experience, smart systems suppliers; BCG Analysis, Morgan Stanley Research

Conseguenze per gli assicurati

- “ La migliore capacità di underwriting degli assicuratori
 - . Premia i comportamenti avveduti ma ...
 - . può rendere non assicurabili (o assicurabili a prezzi molto elevati) alcuni clienti
 - “ Ci sono problemi di protezione della privacy ma in genere ci sono significativi vantaggi per la società
 - . Guidare in modo prudente, mangiare meglio, fare movimento in modo regolare sono comportamenti che miglioreranno il benessere dei cittadini e ridurranno i costi sanitari.
 - . Evitare di costruire in aree (come in alcune zone della Florida o vicino agli argini dei fiumi) renderà le comunità più sicure
 - “ Più complesso è il tema dell'uso delle informazioni genetiche, che non dipendono dai comportamenti
 - . Il divieto di usare il genere per le tariffe ha conseguenze perverse
 - . Ma informazioni sul codice genetico possono rendere non assicurabili clienti malati e incolpevoli. Lo sviluppo della medicina sposterà il confine
-

Big Data nel mondo assicurativo - 1

“ Secondo molte survey, l’industria assicurativa (meno quella bancaria) ha avuto un approccio conservativo all’utilizzo del diluvio dei dati disponibili dell’era digitale (SMAC: social, mobile, analytics and cloud)

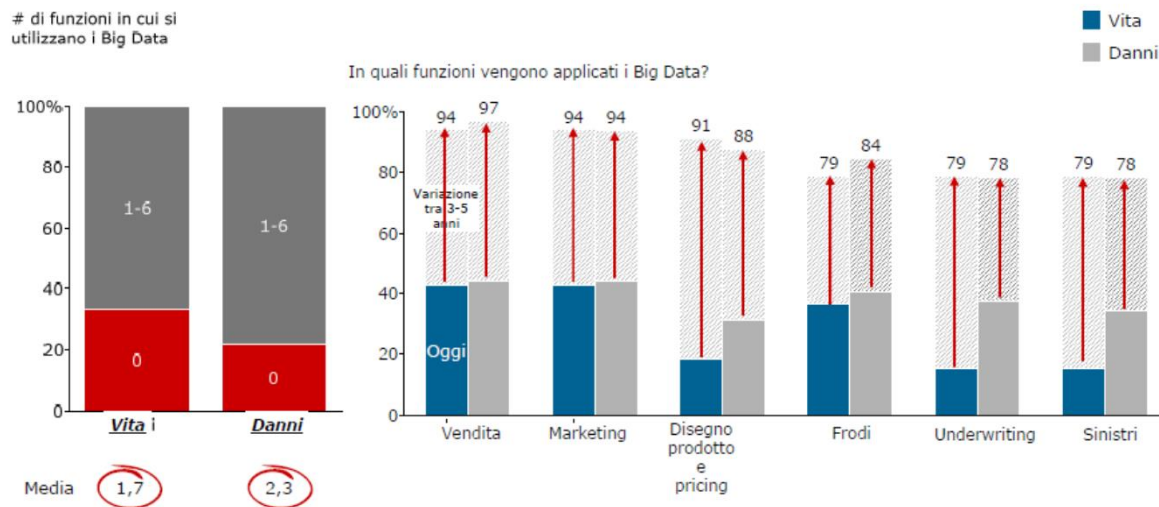


Big data nel mondo assicurativo - 2

- “ Circa un terzo delle compagnie non utilizza big data in nessuna delle possibili funzioni, ma se ne prevede un grande utilizzo
- vendita; marketing; disegno prodotto; frodi; underwriting; sinistri

~20-35% DELLE COMPAGNIE
OGGI NON UTILIZZA I BIG
DATA IN NESSUNA FUNZIONE

... ANCHE SE PIÙ DELL'80% PENSA
DI ADOTTARE I BIG DATA
NEI PROSSIMI 3-5 ANNI IN OGNI FUNZIONE



Note: la risposta "oggi" e non "variazione tra 3-5 anni", la risposta viene allocata anche a "variazione tra 3-5 anni"
Fonte: Bain Digital Insurer of the Future Benchmarking 2014/ 2015 (domanda V.7)

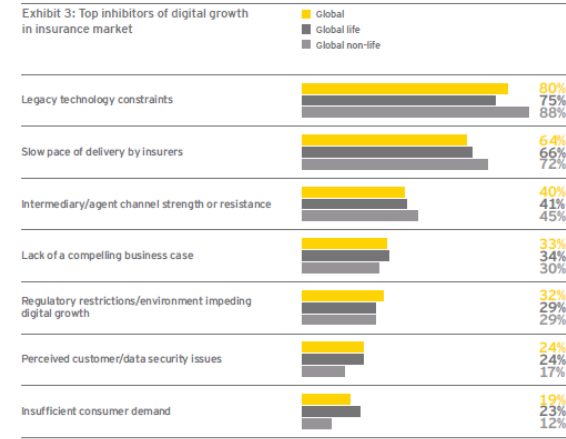
Source: Fonte: Bain Digital Insurer of the Future Benchmarking 2014/ 2015

Cause del ritardo e Driver del cambiamento

“ Perché gli assicuratori sono conservativi:

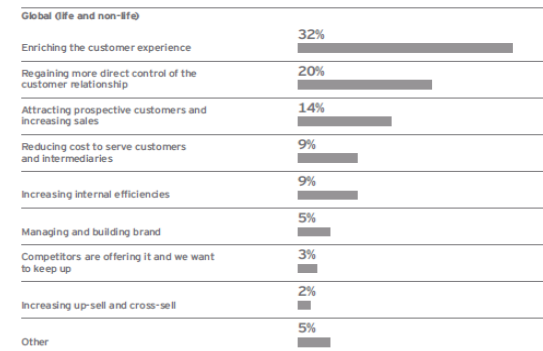
- Legacy nella tecnologia (80%);
- Lentezza nel cambiamento (64%);
- Resistenza della distribuzione (40%).

Exhibit 3: Top inhibitors of digital growth in insurance market



Insurance in a digital world: the time is now EY Global Insurance Digital Survey 2013

Exhibit 5: Drivers of companies' digital strategy



“ Cosa vogliono ottenere dal digitale:

- Cliente più soddisfatto (32%)
- Controllo della relazione con il cliente (20%)
- Nuovi clienti (14%)

Competizione/collaborazione con altri operatori

- “ Considerato il ritardo nell’uso della tecnologia, c’è il rischio di disruption dovuto dall’ingresso di nuovi operatori
 - . Innanzitutto, operatori in grado di usare meglio i dati social e mobile e quindi di guadagnare nella distribuzione (Google)
 - . FinTech start-up che non hanno i vincoli di legacy con il passato degli incumbent e possono, a costi contenuti, sperimentare nuovi business model
- “ Mi sembra che la strategia adottata possa essere descritta come una combinazione
 - . acquisire la nuova tecnologia (attraverso le collaborazioni)
 - . e sperimentarla in agili sub brand (un po’ come è avvenuto con il canale diretto)
- “ La bancassicurazione può svolgere un ruolo decisivo ...
 - forse lo capiremo meglio in queste giornate !

Ania

Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

Grazie per l'attenzione

La sfida della tecnologia per l'assicurazione e la distribuzione

Dario Focarelli

Direttore Generale ANIA

8 Ottobre 2015



**FORUM
BANCASSICURAZIONE 2015**

Innovazione, trend emergenti, aree di opportunità

 #forumbancass

Roma - Palazzo Altieri
8/9 ottobre

PROGRAMMA