

## COMUNICATO STAMPA

### LA CONNECTED INSURANCE IN ITALIA:

**PIU' DEL 60% DELLE COMPAGNIE HA INTEGRATO AD ALMENO UN PRODOTTO UN DISPOSITIVO IOT.**

**Nuovi rischi, P2P e On-Demand Insurance sono i nuovi driver di innovazione per le compagnie.**

***Pubblicati i risultati del primo stream di ricerca "IoT & New Insurance Models" del Digital Insurance Hub, promosso da CeTIF in collaborazione con CRIF.***

**Milano, 03/05/2018.**

In seguito alla diffusione delle tecnologie digitali, si è assistito ad una significativa trasformazione dei mercati. La definizione di nuovi modelli di business e di servizio sono diventate azioni imprescindibili a valle di un'evoluzione delle abitudini di acquisto e consumo della clientela. Questo ha permesso anche la crescita di numerose aziende innovative che nel corso degli ultimi anni hanno rivoluzionato i propri mercati di riferimento.

Su queste premesse ci si è confrontati durante il primo stream di ricerca del Digital Insurance Hub: **"IoT & New Insurance Models", promosso da CeTIF in collaborazione con CRIF**, che ha visto la partecipazione di 6 compagnie che operano nel mercato italiano (Arca Vita, Credemassicurazioni e Credemvita, Generali Italia, Helvetia, ITAS Mutua e Munich RE).

L'integrazione di nuove tecnologie mirate a cogliere i bisogni degli assicurati, in continua evoluzione, sta trasformando radicalmente la modalità con cui le compagnie si interfacciano con la clientela. **Nel 2018 la diffusione di polizze abbinata a dispositivi IoT è ancora in crescita** in particolare nel comparto motor: **il 61% delle prime 35 compagnie offrono soluzioni di questo tipo**. Punto di forza della diffusione è una contestuale offerta di servizi a valore aggiunto abbinati al prodotto.

### **L'applicazione di soluzioni IOT nel comparto delle polizze auto**

L'osservazione del mercato motor nell'ultimo biennio ha permesso di trarre importanti conclusioni in merito all'integrazione di strumenti IoT nelle polizze tradizionali: rispetto all'offerta al 2017 il mercato si dimostra più evoluto, in particolare scende la quota di c.d. "slow mover" a vantaggio dei "follower" e "first movers". Un importante segnale di evoluzione è l'ingresso nel mercato italiano di polizze in linea con lo standard internazionale, consentendo al potenziale cliente di testare il prodotto prima di decidere di installarlo sul veicolo (modello c.d. "try before you buy").

Riscontriamo, in conclusione, un mercato abbastanza maturo, in fase di consolidamento verso tipologie di prodotti e servizi offerti sempre più evolute (70% dell'offerta totale di dispositivi IoT connessi al veicolo rientra in tale casistica). L'incremento dei "first movers" e dei "best practice" rispetto al 2017 è indice di una sempre maggiore attenzione del mercato ai bisogni della clientela, che richiedono sempre più servizi mirati e personalizzati. Un premio RCA che tariffi in base al reale stile di guida sta diventando sempre più uno standard di tali tipologie di polizze.

## **L'evoluzione nel ramo property**

Anche in ambito property la percentuale è in aumento e si riscontra un'offerta di tipologie di polizze con dispositivi IoT in profonda evoluzione. Osservando infatti l'offerta delle compagnie si è riscontrato che **nel 2018 il 25% (contro il 16% del 2017) dei principali gruppi ha emesso polizze con integrazioni IoT "semplici" con dispositivi connessi** che offrono servizi come la rilevazione degli incendi, monossido di carbonio, temperatura, intrusioni, ...

Attualmente più dei 2/3 del mercato operante in Italia propone soluzioni property non integrate con dispositivi IoT, offrendo servizi a valore aggiunto basati sull'instaurazione di partnership con centri di riparazione convenzionati o liquidazioni tempestive in forma specifica.

Dalla mappatura emerge una caratteristica propria del settore property: la propensione e l'attenzione ai dati IoT al fine di integrare le polizze con servizi a valore aggiunto in particolare in ambito Safety e Platform & Data. Sono le abitudini comportamentali quali, ad esempio lo stile di vita e le interazioni dei dispositivi connessi, ad essere le più rilevanti. Si può presumere che tale osservazione possa sempre più affermarsi nel tempo.

## **Lo stato dell'arte nel comparto salute e benessere**

Infine nel comparto salute e benessere si notano le prime sperimentazioni da parte delle compagnie. Il focus non è però sull'integrazione di dispositivi IoT ma, piuttosto, sulla diffusione di polizze malattia e infortuni tramite canali non convenzionali. In conclusione, le compagnie guardano con duplice interesse l'integrazione di dispositivi IoT intercettando i bisogni del cliente fidelizzandolo, fornendo servizi a valore aggiunto e raggiungendo i potenziali clienti in punti di contatto non tradizionali.

## **I rischi alle quali le compagnie sono maggiormente esposte**

Pari passo alla continua evoluzione dell'offerta di polizze evolute si intensificano e modificano i rischi a cui le imprese assicurative sono esposte quali, ad esempio, in ordine di rilevanza: la business interruption, catastrofi naturali, market developments, cambi legislativi, incendi e esplosioni. In questo contesto le compagnie ritengono cruciale la scelta di un partner affidabile, poiché l'offerta end to end di polizze a copertura di rischi emergenti, o comunque di complessa mitigazione, è ritenuta essere di difficile sostenibilità.

## **I nuovi modelli di business per le compagnie**

Infine alle compagnie è richiesto di confrontarsi e implementare nuovi modelli di business che integrino soluzioni di P2P e ON-Demand Insurance. In particolare nei rami danni risultano di più immediata integrazione, forte del fatto di una maggiore cultura assicurativa e di una più facile definizione del perimetro assicurato e in generale di più immediata comprensione. Ad esempio, per rispondere alle nuove esigenze del contesto 'digital', **CRIF** ha presentato ai partecipanti la soluzione Omnichannel Smart Onboarding, che mette a disposizione delle assicurazioni tutti gli ingredienti per gestire in maniera innovativa la customer journey della clientela.

Per informazioni si prega di contattare Lisa Jolanda Pasolini (telefono: 02.7234.8305 e-mail: [lisajolanda.pasolini@unicatt.it](mailto:lisajolanda.pasolini@unicatt.it))

*CeTIF Il Centro di Ricerca in Tecnologie, Innovazione e Servizi Finanziari (CeTIF) dal 1990 realizza studi e promuove ricerche sulle dinamiche di cambiamento strategico e organizzativo nei settori finanziario, bancario e assicurativo. Ogni anno attiva più di 15 Competence Centre e Osservatori, cui possono partecipare gli 10.000 professionisti che costituiscono il network di CeTIF, e organizza oltre 10 workshop dedicati a banche e assicurazioni, con l'obiettivo di favorire fra i partecipanti lo scambio di esperienze su temi specifici e sull'adozione di pratiche innovative. A tutto ciò si aggiungono i progetti di ricerca internazionali realizzati in collaborazione con le principali università e società di analisi e attività di ricerca presenti nel mercato. Tra i suoi partner istituzionali figurano: Banca d'Italia, ISVAP, ABI, ANBP, ANIA e CONSOB. Il CeTIF è, inoltre, socio fondatore del FIT: l'Associazione europea dei centri di ricerca sulla finanza e l'Information Technology. [www.cetif.it](http://www.cetif.it)*

**CRIF** è una realtà leader specializzata nello sviluppo e nella gestione di sistemi di informazioni creditizie, di business information e di supporto decisionale. Fondata a Bologna nel 1988, ha una rilevante presenza internazionale e opera in quattro continenti (Europa, America, Africa e Asia).

CRIF attualmente è il primo gruppo nell'Europa continentale nel settore delle credit information bancarie e uno dei principali operatori del mercato globale dei servizi integrati di business & commercial information e di credit & marketing management.

Oggi, oltre 6.300 banche e società finanziarie, 55.000 imprese e 310.000 consumatori utilizzano direttamente i servizi CRIF in 50 Paesi.

Per maggiori informazioni: [www.crif.it](http://www.crif.it)