

# INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

**Soluzioni tecnologiche innovative  
per portare valore ai nuovi  
modelli distributivi**

**relatori: Francesco Merzari, *Sia*  
Roberto Rossi, *Donau Versicherung AG***

# Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi



**Francesco Merzari**  
Direttore Generale  
[f.merzari@siaspa.com](mailto:f.merzari@siaspa.com)



**Roberto Rossi**  
Direttore Information Technology  
[R.Rossi@donauassicurazioni.it](mailto:R.Rossi@donauassicurazioni.it)



# nuovi modelli distributivi



1° Piattaforma



2° Piattaforma



3° Piattaforma

**A**

Garanzie

2° Piattaforma

**B**

Garanzie

3° Piattaforma

**C**

Garanzie

4° Piattaforma





# Portare valore nella distribuzione

Tempo per  
inserimento  
dati

Tempi di  
attesa



Costi di  
gestione

Grado di automazione +  
Collaborazione fra Piattaforme



# Soluzioni tecnologiche innovative



A



The Insurance Company Platform





Una soluzione ...



**Roberto Rossi**

Direttore Information Technology



# Lo Scenario

**L'integrazione di sistemi è una delle principali scommesse su cui investire.**

*L'evoluzione della distribuzione vede una multicanalità integrata che ruota ancora attorno all'intermediario.*

*L'intermediario per restare competitivo deve abbattere i costi e aumentare i ricavi.*

*Per realizzare ciò stanno sempre di più nascendo nuovi modelli di agenzia «Smart», focalizzate sulla clientela «al dettaglio», con vendita in mobilità e utilizzo di sistemi amministrativi e gestionali di compagnia per ridurre i costi e concentrarsi sull'attività commerciale”*



# Integrazione e Collaborazione

## **Integrazione e Collaborazione**

*Nel recente periodo, grazie all'evoluzione delle tecnologie, si è passati da un modello basato sullo scambio dati tramite flussi batch ad un'architettura basata sui web services.*

- ❖ *L'utilizzo della modalità di allineamento batch è sempre più in disuso, a causa del ritardo di aggiornamento tra i sistemi periferici e i sistemi di direzione.*

***Disallineamenti, gestione degli scarti e le necessità sempre più impellenti di disporre delle informazioni in tempo reale hanno portato ad un rapido abbandono di tale tecnica.***

- ❖ *L'utilizzo dei web services ha permesso di mettere in collegamento sistemi eterogenei di qualsiasi tipo – inclusi sistemi legacy (pur se progettati con le precedenti tecnologie sono fonte di dati di grande valore)*

*Bene, quindi problema risolto ?*

*Forse non del tutto*

*molti pro, ma anche tanti contro.*



# Le difficoltà da affrontare

## Alcuni punti critici

- ❖ *Tempi di implementazioni lunghi (dall'esperienza maturata in questi anni è stato possibile misurare un tempo medio pari a 2/3 mesi per l'implementazione delle «sole» funzionalità di emissione di un nuovo affare)*
- ❖ *Necessità di duplicare il processo di acquisizione dei dati e dei relativi controlli di congruenza sul sistema dell'intermediario generando esattamente una duplicazione dei costi oltre ai rischi connessi ad un eventuale disallineamento.*
- ❖ *Rimane a carico del sistema chiamante l'**orchestration** delle chiamate verso il sistema di compagnia.*
- ❖ *Bisogno di mantenere il continuo aggiornamento in funzione delle evoluzioni dei sistemi di Compagnia e/o modifiche ai prodotti (...**si rompeva con nulla...**)*
- ❖ *Web Services proprietari, progettati per singolo prodotto – ogni sistema espone i propri, non esiste una standardizzazione (quindi tutte le volte – per ciascuna Compagnia – si riparte dall'inizio.*



# Semplifichiamo l'integrazione

## La nostra idea

*Abbiamo messo sul fuoco l'acqua nell'attesa che venisse a bollire.*

- ❖ *Abbiamo scelto uno schema che prevede l'utilizzo di più tecnologie. Abbiamo utilizzato i Web Services per le entità ritenute a più bassa «frequenza di aggiornamento»; quali l'anagrafica, i dati relativi al bene assicurato, i dati relativi all'incasso e i dati di ritorno della proposta e/o del contratto «generato».*
- ❖ *Abbiamo invece passato il controllo al sistema di Compagnia per l'acquisizione dei dati specifici del prodotto, per la determinazione del calcolo del premio e per la generazione del documento di polizza.*
- ❖ *Con questa tecnica abbiamo evitato di sviluppare i controlli ed il processo di acquisizione dei dati sul sistema dell'intermediario.*
- ❖ *Questo schema riutilizza le parti comuni di un prodotto assicurativo e demanda ai sistemi direzionali le componenti «core» dei diversi prodotti.*



# Una soluzione ...

## **Alcuni plus**

- ❖ *Con questo «schema» siamo sicuramente più veloci nel mettere a disposizione della rete di vendita il nuovo prodotto.*
- ❖ *Siamo completamente integrati – il sistema di compagnia e dell'intermediario dispongono contemporaneamente di tutte le informazioni.*
- ❖ *Inoltre, demandando il controllo al sistema di Compagnia - è possibile integrare «velocemente» anche le funzionalità di post-vendita (mi vengono in mente le funzione di annullamento, le appendici di variazione dei dati anagrafici, la sospensione/riattivazione oppure addirittura l'operazione di sostituzione del contratto).*



# Una soluzione ...

## Video

- ❖ *Adesso vediamo una realizzazione di quanto descritto, utilizzando come interfaccia un «tablet» che potrebbe essere integrato con le funzionalità di «firma digitale» e di dispositivo per «Mobile Payment» per rendere completamente fruibile in mobilità l'intero processo.*



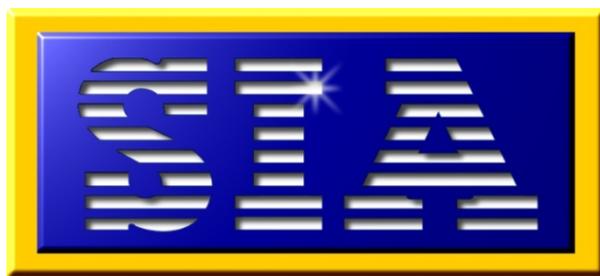
# Conclusioni

## Conclusioni

- ❖ *Utilizziamo le tecnologie e i sistemi esistenti (richiediamo un intervento leggero sui sistemi di compagnia)*
- ❖ *Riduciamo i tempi del time to market ed i costi informatici di implementazione*
- ❖ *Sfruttiamo tutte le potenzialità dei sistemi di Direzione*
- ❖ *Dati residenti su entrambi i sistemi in tempo reale*



Grazie



[www.siaworld.com](http://www.siaworld.com)

(+39) 0424.216.111

