

RIPARTIRE CON LE INSURTECH

di GIACOMO CORVI

LE START UP DEL SETTORE ASSICURATIVO, SECONDO DAVIDE BALDAN DI RGA, POTRANNO CONSENTIRE DI RISPONDERE MEGLIO ALLE NUOVE ABITUDINI DELLA POPOLAZIONE: L'EVOLUZIONE INNESCATA DALLA PANDEMIA PASSA ATTRAVERSO STRUMENTI IN GRADO DI MIGLIORARE LA CUSTOMER EXPERIENCE E RINNOVARE I PROCESSI TRADIZIONALI

Il coronavirus ha profondamente mutato le abitudini della popolazione. E ha aumentato, secondo **Davide Baldan**, business development director di **Rga** in Italia, il desiderio di “una tecnologia che semplifica la vita”. Anche nel mercato assicurativo. “I clienti vogliono potersi confrontare agevolmente con la propria compagnia: chiedono – afferma – maggiori punti di contatto, strumenti di comunicazione a distanza, supporto per i momenti di difficoltà e nuovi servizi a valore aggiunto”. Tutte esigenze che le insurtech possono contribuire a soddisfare.

A detta di Baldan, le insurtech potranno rivelarsi utili anche per rispondere ai nuovi bisogni di protezione emersi con la pandemia di Covid-19. “In ambito sanitario – osserva – una maggiore capacità di raccogliere ed elaborare i dati, per esempio, ha già consentito di raggiungere target di mercato che prima erano solitamente esclusi dall’offerta perché considerati poco profittevoli”.

BENEFICI DELL'INNOVAZIONE

Anche il mercato sembra aver compreso le opportunità del settore. “Tutte le compagnie stanno accelerando il processo di trasformazione digitale, spesso affidandosi a start up che diventano quasi un laboratorio esterno di innovazione”, dice Baldan. E ciò principalmente in ragione dei benefici che le insurtech hanno dimostrato di poter portare al mercato.

“Le insurtech consentono di migliorare la customer experience, di rinnovare i processi tradizionali e di appropiare nuovi mercati”, osserva. “Negli Stati Uniti – prosegue – la tecnologia ha dato per esempio la possibilità alle compagnie di offrire coperture sanitarie, pagate dall’amministrazione pubblica, a cittadini che hanno più di 65 anni di età”. Un'altra prova si è avuta nei mesi di lockdown, quando le misure di distanziamento sociale hanno richiesto l'adozione di strumenti di monitorag-



Davide Baldan, business development director di Rga in Italia

gio a distanza per salvaguardare la salute dei cittadini più anziani. “La popolazione italiana sta invecchiando rapidamente e la struttura demografica sarà probabilmente caratterizzata da un gran numero di anziani che vivono da soli: l’esperienza di questi mesi – afferma Baldan – potrà spingere la domanda di coperture abbinata a device tecnologici che consentono di ricevere servizi di telemonitoraggio e, in caso di necessità, teleconsulto”.

FAVORIRE L'ESPANSIONE DEL MERCATO

Il gruppo Rga punta molto sulle insurtech e, più in generale, sulla digitalizzazione. “Forniamo alle compagnie un servizio che consente loro di procedere alla sottoscrizione di polizze vita a distanza”, porta l’esempio Baldan. A ciò si aggiungono poi il lancio del format *Technovate Lab*, iniziativa nata a Milano e poi diffusasi in altre città europee per scoprire insurtech particolarmente interessanti e trovare nuove opportunità di crescita, e di **RgaX**, acceleratore di innovazione che mira a stimolare partnership, investire in realtà promettenti e fornire supporto per lo sviluppo di business. “Riteniamo – conclude Baldan – che il mix fra riassicurazione, servizi e insurtech possa favorire la crescita e l’espansione del mercato”.