

LA COMPLESSITÀ È ASSICURABILE

L'ULTIMO ANNO HA VISTO UN AUMENTO DELLE RICHIESTE DI SOTTOSCRIZIONE DI POLIZZE ANCHE PER CASI COMPLESSI O PER PERSONE CHE HANNO AVUTO IL COVID-19 NEI MESI PASSATI. PER I SOTTOSCRITTORI LA SFIDA È TROVARE NUOVE SOLUZIONI CHE PERMETTANO DI AUMENTARE LA POSSIBILITÀ DI COPERTURE

La maggiore attenzione dei cittadini verso il tema della salute, anche in ambito assicurativo, non è solo un'impressione segnalata da chi lavora ogni giorno a contatto con gli assicurati. Si tratta di una novità che può portare con sé un vero cambiamento nel panorama del settore, sia in termini di sottoscrizione dei rischi, sia di metodologie di approccio al cliente attraverso l'open insurance. L'esperienza della pandemia ha fatto toccare con mano il valore del bene salute, di come venga dato spesso per scontato, e il prodotto assicurativo è interrogato come possibile soluzione per mitigare le difficoltà che una malattia porta con sé.

L'esito è una richiesta di sottoscrizione non solo maggiore in termini quantitativi ma anche diversa nella qualità, con potenzialità che fanno riflettere sulle possibili evoluzioni del ramo *salute* nel prossimo futuro.

“Il Covid ha sicuramente aumentato la domanda di assicurazione sia salute che vita: lo misuriamo dai dati che raccogliamo, un trend che riguarda tanto la vendita tradizionale che l'online”, conferma **Adriano De Matteis**, managing director e chief marketing officer Emea di Rga.

ANALISI E RICERCA PER RISPONDERE A UNA DOMANDA CHE CAMBIA

Il tema evidenziato da De Matteis è quello della maggiore complessità della sottoscrizione, un fattore che però da un lato stimola Rga nel ricercare le migliori soluzioni per assecondare le richieste delle compagnie, dall'altro apre nuove prospettive agli ambiti di sottoscrizione e, quindi, potenzialmente un mercato più vario, più complesso, più vicino alle esigenze degli assicurati. “Misuriamo innanzitutto l'apertura a nuove potenzialità dalle richieste che ci arrivano per sottoscrivere anche casi

dalla storia clinica più complessa. C'è poi – prosegue De Matteis – un secondo trend, che riguarda persone che hanno contratto il Covid e ora hanno deciso di assicurarsi: è questo un tema di ricerca interessante, perché la malattia induce delle complessità per le quali non c'è una serie storica a cui fare riferimento”. Per affrontare la novità, Rga ha realizzato un questionario dedicato appositamente ai pazienti post Covid, con informazioni in base alle quali oggi può decidere se sottoscrivere questo nuovo rischio o rimandarlo continuando però a monitorare il cliente.

IN AUMENTO ANCHE L'INTERESSE DALL'ONLINE

“Il ruolo del riassicuratore – sottolinea De Matteis – è di aiutare le compagnie ad affrontare rischi nuovi. Avendo una visione globale e sommando le esperienze di tutti i Paesi e di tante imprese abbiamo potuto supportare l'apertura di nuovi settori in molti mercati. La nostra esperienza a livello globale ci ha permesso in questo ultimo anno di raccogliere una casistica grazie alla quale, unitamente alle considerazioni della scienza medica, oggi possiamo assicurare persone teoricamente più esposte per lo stato di salute attuale o pregresso”.

Rga ha rilevato inoltre un aumento delle sottoscrizioni online, che confermano il maggiore interesse verso la protezione personale. Attiva negli ecosistemi di *open insurance*, Rga è presente sul tema della sottoscrizione online dal punto vendita con **Aura**, un questionario dinamico che tiene conto in tempo reale delle risposte del cliente e, se necessario, propone subito eventuali domande di approfondimento, così da evitare di allungare i tempi di trattativa e acquisto della polizza. ●