

# ALLA RICERCA DI STANDARD CONDIVISI

SERVONO CRITERI RICONOSCIBILI PER L'INTEROPERABILITÀ DEI SERVIZI ASSICURATIVI: COSÌ FACENDO, COME EMERSO NEL CORSO DELLA TAVOLA ROTONDA DEDICATA ALLE START UP, SARÀ POSSIBILE INTEGRARE L'OFFERTA DI OPERATORI DIVERSI E GARANTIRE PRESTAZIONI A VALORE AGGIUNTO PER LA CLIENTELA

Il messaggio che arriva dalle start up del settore assicurativo è chiaro: abbiamo bisogno di standard condivisi per l'interoperabilità dei servizi assicurativi. Solo così sarà possibile abbracciare definitivamente il paradigma dell'*open insurance* e dar vita a ecosistemi di business in cui imprese diverse lavorano insieme per offrire nuove prestazioni utili alla clientela. In caso contrario, è probabile che il futuro non consenta alle compagnie di cogliere le opportunità di sviluppo di nuovi servizi a valore aggiunto, lasciandole esposte alla competizione dei nuovi player assicurativi digitali e delle *big tech*.

L'appello è arrivato nel corso della tavola rotonda dedicata alle *insurtech* (ma non solo). "Ci sono due elementi che possono favorire la diffusione dell'*open insurance*: una regolamentazione favorevole e una standardizzazione efficace delle *Api*", ha osservato in apertura **Francesco Zaini**, partner di **G2 Startups**, che ha moderato il dibattito fra i partecipanti. I rappresentanti delle start up intervenute nel confronto fanno parte dell'**Italy Working Group**, chapter italiano dell'**Open Insurance Initiative** (Opin) per favorire il dibattito sull'argomento e contribuire all'individuazione di standard condivisi per le *Api*. "Abbiamo dovuto necessariamente escludere diverse realtà interessanti nel selezionare i partecipanti a questa tavola rotonda, perché le start up e le compagnie che partecipano al gruppo sono numerose e con modelli di business originali", ha commentato Zaini. A testimonianza del fatto che il tema è sentito parecchio e sono in tanti a chiedere risposte.



Da sinistra: **Leonardo Lai, Giorgio Campagnano, Fabio Cerino, Paolo Tanfoglio e Francesco Zaini**

## LE DIFFICOLTÀ DELLE INSURTECH

Il tema è particolarmente sentito dalle *insurtech*, società che sfruttano le nuove tecnologie per rivedere e rinnovare i tradizionali modelli di business delle assicurazioni. È il caso di **MioAssicuratore**, broker assicurativo che, a differenza dei normali comparatori, consente al cliente di completare l'acquisto e di gestire tutte le incombenze, a cominciare dal rinnovo della polizza e dalla gestione sinistri, all'interno della sua piattaforma. "Siamo a tutti gli effetti un broker assicurativo, ma lavoriamo in maniera digitale", ha commentato il ceo **Giorgio Campagnano**.

L'assenza di standard condivisi costituisce un grande problema per una società come MioAssicuratore. "Quando siamo partiti – ha ricordato Campagnano – aveva la difficoltà di integrarci con i vari partner,



perché ognuno di loro aveva strumenti diversi”. Raggiungere standard per l’interoperabilità dei servizi assicurativi, secondo Campagnano, sarà fondamentale per “ridurre i tempi di integrazione e migliorare la scalabilità del business: è per questo che abbiamo deciso di partecipare all’Opin”.

### UN SETTORE NON PREPARATO

Difficoltà del tutto simili sono state riscontrate anche da **Lokky**, piattaforma digitale specializzata esclusivamente nell’offerta di soluzioni assicurative per piccole imprese, microimprese e professionisti. “È un settore in cui crediamo molto, perché pensiamo che le potenzialità del mercato non siano state sfruttate adeguatamente in passato e perché vediamo una crescente sensibilità verso questo genere di soluzioni”, ha osservato **Paolo Tanfoglio**, ceo di Lokky. “La vera sfida – ha aggiunto – è aumentare il perimetro del mercato potenziale”.

Il problema è che il settore non sembra preparato alla novità. “La difficoltà principale risiede nel fatto che il mercato assicurativo non è pronto a fornire servizi in Api a partner terzi: abbiamo fatto un’enorme fatica – ha detto Tanfoglio – a trovare partner che avessero Api pronte per un’offerta digitale assicurativa”. Ecco

perché è importante giungere a standard condivisi. “Stiamo continuando ad arricchire il catalogo, ma la disponibilità di prodotti digitalizzabili tramite Api è fondamentale per la nostra evoluzione”, ha concluso Tanfoglio.

### SETTORI DIVERSI, STESSA DIFFICOLTÀ

Il tema non riguarda soltanto le insurtech, ma tocca anche start up che, seppur nate in ambiti diversi, vedono opportunità nel settore assicurativo. E che vorrebbero provare a coglierle, queste opportunità, se soltanto fosse possibile interagire facilmente con gli operatori del settore. **Beefrest**, per esempio, è una start up specializzata nel monitoraggio della qualità dell’aria negli ambienti chiusi. “Le potenzialità per il settore assicurativo – ha detto il ceo **Fabio Cerino** – sono subito evidenti: il nostro sistema, tanto per citare un caso, potrebbe rilevare una fuga di gas in casa e chiudere automaticamente le valvole per evitare danni peggiori, riducendo così il rischio per l’abitazione”. I dati raccolti potrebbero poi essere anonimizzati e ceduti a società specializzate nella gestione del rischio. Stesse difficoltà anche nelle parole di **Leonardo Aloï**, ceo di **CupSolidale**. “Siamo una digital health platform che consente al cliente di prenotare prestazioni sanitarie: siamo un vero e proprio Cup e lavoriamo nella logica del marketplace”, ha commentato. La start up sta al momento lavorando a un progetto pilota in Toscana con le mutue delle banche del **Credito Cooperativo**. “Abbiamo un livello notevole di Api che possiamo mettere a disposizione delle insurtech”, ha affermato Aloï. “Abbiamo inoltre la possibilità di fornire ai nostri partner dati aggregati e anonimizzati che offrono un’immagine del tipo di prenotazione che viene generalmente richiesto dai nostri clienti: credo – ha concluso – che un’offerta di questo genere possa essere di sicuro interesse per le assicurazioni”. **G.C.**