

IL FUTURO È LA BANCA-PIATTAFORMA

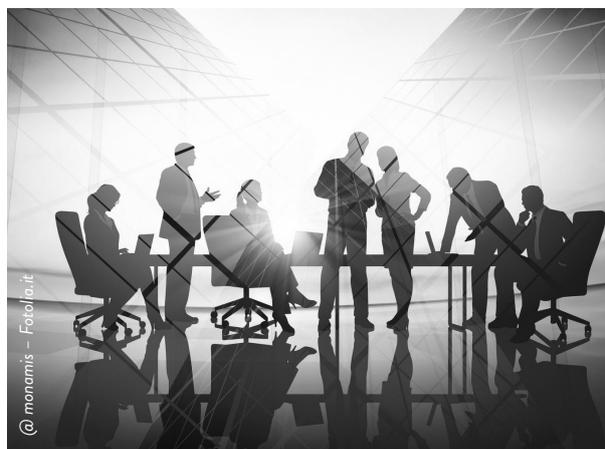
di ALESSANDRO GIUSEPPE PORCARI

ARCHITETTURE INFORMATICHE PIÙ FLESSIBILI, MODULARI E APERTE PER INTEGRARSI CON L'INNOVAZIONE. INSURTECH E FINTECH SPINGONO VERSO LA TRASFORMAZIONE DEI MODELLI ORGANIZZATIVI DEGLI ISTITUTI DI CREDITO. NASCONO COSÌ PARTNERSHIP CHE PER MAURIZIO PRIMANNI, FONDATORE E CEO DI EXCELLENCE CONSULTING, GENERERANNO VANTAGGI CONDIVISI

Un nuovo boom economico fatto di innovazione. Da una parte i neolaureati sembrano nuovamente affascinati dall'imprenditoria, grazie alle conoscenze tecnologiche e informatiche che consentono di creare prodotti altamente innovativi. Dall'altra i nuovi strumenti di risparmio privato, primi fra tutti i Pir, potrebbero veicolare importanti risorse proprio verso questi progetti imprenditoriali. "Ci sono le condizioni perché nel prossimo futuro gli investimenti possano accelerare, facendo di insurtech e fintech il motore di cambiamento del nostro Paese" dice **Maurizio Primanni**, ceo e fondatore con **Renato Ferri Pacini** di **Excellence Consulting**, società di consulenza specializzata nei comparti bancario, assicurativo e del risparmio gestito. "Le prime insurtech hanno dimostrato che l'acquisizione dei clienti è più complicata di quanto immaginato nei business plan. Non basta la leva del prezzo per catturare i consumatori. Così, mentre prima le insurtech si rivolgevano al mercato retail, ora puntano direttamente alle banche e alle compagnie per sviluppare il loro business garantendosi rapidamente volumi di utenti più ampi", spiega il manager. L'insurtech, da possibile concorrente della bancassicurazione, si sta quindi trasformando in alleato. A una condizione: che l'organizzazione delle banche cambi in modo da accogliere con più flessibilità le soluzioni più innovative del mercato assicurativo.

IL PARADIGMA DELL'IPHONE

"Le architetture tecnologiche della bancassicurazione dovranno diventare sempre più flessibili, modulari, e quindi più aperte per integrarsi con piattaforme esterne", spiega Primanni. Una evoluzione complementare a quella delle start up, che quindi può portare al raggiungimento di vantaggi condivisi. "Invece di spendere soldi per lanciare strumenti che competano con le insurtech, le banche dovrebbero investire nell'innovazione del modello di business per integrare le migliori soluzioni che





si presentano sul mercato. Il prezzo da pagare è la condivisione dei margini, ma si costruisce anche un'offerta più ampia, che potenzialmente può portare ricavi più alti". Primanni prevede la nascita di partnership *win-win*, con vantaggi anche per i clienti: dall'ampliamento dell'offerta che consente di coprire nuovi rischi, alla più rapida risposta ai bisogni, fino al risparmio per premi più bassi. "Nel futuro, la bancassicurazione concentrerà gli investimenti su tutto ciò che serve per salvaguardare il core business e massimizzare il ruolo dell'intelligenza artificiale: la sicurezza, la raccolta e l'analisi dei dati dei clienti per indirizzare lo sviluppo del business, la gestione in maniera partecipativa della sottoscrizione di una polizza. Il resto sarà delegato alle insurtech che si proporranno come fornitore delle banche, magari in esclusiva". In questo scenario, vincerà chi avrà la capacità di selezionare le migliori soluzioni da integrare nel proprio sistema informatico. Per Primanni, il paradigma è quello dell'iPhone. "Non è l'essere uno smartphone che ha reso l'iPhone vincente, ma l'essere una piattaforma che consente di vendere altri servizi e prodotti. La bancassicurazione dovrà costruire il business inventando delle piattaforme che consentano alle insurtech di fare business. Il fattore competitivo per le banche – continua

Primanni - sarà la capacità di gestire la multicanalità, realizzando prodotti e servizi che si vendano da soli, come avviene con le app negli store degli smartphone. Non dobbiamo confondere insurtech con tecnologia, perché se ci si innamora della tecnologia il rischio è complicare l'offerta. Per sviluppare il business, i prodotti devono essere chiari, semplici e utili. Altrimenti l'investimento in insurtech viene destinato solo a pochi clienti e diventa inutile".

PIÙ OPPORTUNITÀ PER LE INSURTECH

"A livello mondiale, il rapporto tra gli investimenti in fintech e insurtech è di sette a uno. Tuttavia – osserva Primanni – non è ancora chiaro se il modello proposto dalle fintech sia superiore a quello offerto dal bancario tradizionale, tanto che poi molte fintech hanno fatto ricorso a reti di consulenti finanziari. Molte applicazioni offerte dalle fintech sono inoltre già in dotazione delle banche. Per questo nel prossimo futuro vedo più capacità delle insurtech per rendersi utili alle banche, di quanto possano fare le fintech". La previsione di Primanni è radicata sull'analisi dell'offerta assicurativa. "Probabilmente solo il 20% dei prodotti ha una complessità tale da giustificare la consulenza di un intermediario. Tutti gli altri strumenti possono essere offerti ai clienti tramite canali insurtech, dice il ceo di Excellence Consulting che da una parte indica un cambiamento inesorabile, ma dall'altra ammette che non avverrà a breve termine. "Nemmeno i grandi istituti di credito e le compagnie multinazionali sembrano pronti a incorporare le insurtech all'interno del proprio business. Siamo piuttosto in una fase di osservazione, di attesa, al massimo di sperimentazione. Sarà tuttavia determinante il vantaggio competitivo di entrare per primi nel mercato dell'innovazione, per costringere poi i competitor a rincorrere, esattamente come è successo con **Fineco** che è diventata il modello per tutte le banche online. Ma attenzione: il mondo evolve indipendentemente dalle scelte degli istituti di credito. Player come **Google** o **Amazon** hanno già i clienti e possono entrare nel mercato assicurativo proprio perché dotati di migliori tecnologie", conclude Primanni.

