MF MILANO FINANZA

diffusione:54734
tiratura:110277

ASSICURAZIONI Anche Poste Italiane e il braccio assicurativo di Intesa Sanpaolo sono pronti a esordire nell'instant insurance. Micropolizze semplici e low cost. Un mercato in fermento che contagia lo sportello

La polizza si fa all'istante

di **Anna Messia**

Le grandi compagnie italiane sono pronte a lanciarsi nel mercato della instant insurance. La divisione assicurativa del gruppo Intesa Sanpaolo guidata da Nicola Maria Fioravanti nel 2019 lancerà la prima polizza istantanea per la casa, da acquistare anche solo per un giorno al prezzo di 5 euro, come aveva raccontato il numero uno della compagnia nell'intervista a *MF-Milano Finanza* il 24 novembre. Mentre alle Poste Italiane sono al lavoro per offrire in tempo reale un prodotto assicurativo viaggi, da sottoscrivere in pochi secondo tramite una app, grazie alla collaborazione con la fintech Neosurance. La stessa che, già da qualche mese, lavora anche con Axa in Italia per offrire in appena dieci secondi, una copertura per il rimborso delle spese mediche in viaggio e per l'assistenza 24 ore su 24 ai 25 mila utenti della community di Tiassisto24, una piattaforma web e mobile che ha come obiettivo la cura dell'auto, aiutandoli a risolvere i propri problemi quotidiani.

La grande rivoluzione nel mondo della distribuzione assicurativa è insomma ufficialmente partita in Italia e considerando che la Penisola è il terzo Paese al mondo per numero di telefonini in proporzione agli abitanti (dopo la Corea del Sud e Hong Kong) le potenzialità sembrano essere enormi. Le imprese stanno investendo sempre di più in questo comparto un po' in tutto il mondo. Secondo la società di consulenza Accenture gli investimenti in Insurtech a livello mondiale sono saliti del 32% a 2,3 miliardi e la spinta più forte all'incremento è arrivata proprio dall'Europa. I dati sono attesi in crescita anche per il 2018. A rilevare il fatto che l'instant insurance sta iniziando a prendere piede pure in Italia è stata anche l'Ivass, l'autorità di controllo del settore assicurativo presieduta da Salvatore Rossi. «Tra i fenomeni emergenti si annovera la cosiddetta instant insurance, basata sulla vendita delle micro assicurazioni per brevi periodi e low cost, da attivare all'istante in cui sorge l'esigenza, ad esempio per tutelarsi da eventi avversi che potrebbero verificarsi durante una sciata sulla neve oppure mentre si viaggia, non solo quando si è in vacanza ma anche quando si utilizzano mezzi pubblici», hanno scritto dall'istituto di controllo nell'ultimo report sui trend di offerta dei prodotti assicurativi.
Secondo questo nuovo modello il cliente impiega pochi istanti per ottenere una copertura assicurativa al momento del bisogno, calibrata sulle esigenze e sul servizio cercato e con pochi click effettua l'acquisto direttamente tramite smartphone o portale web. «La proliferazione di partnership tra startup e compagnie assicurative consente l'identificazione dei potenziali clienti a cui inviare le notifiche di proposte», aggiungono dall'Ivass dove hanno fatto chiarezza anche su quali prodotti sono stati finora offerti sul mercato fino ad oggi. A disposizione ci sono pacchetti da 1, 3 o al massimo 7 giorni, di importo contenuto, in genere inferiore a 10 euro: un esempio tipico di instant insurance è costituito da coperture che riguardano infortuni, subiti o provocati, durante la pratica amatoriale di sport invernali, tipicamente lo sci, con soluzioni che possono essere sia stagionali sia giornaliere. A queste si aggiungono coperture assicurative per incidenti che possono avvenire durante i tragitti su mezzi di trasporto pubblici, nella fase di discesa o salita, prevedendo anche la responsabilità civile per danni a terzi. Tra i mezzi di trasporto rientrano anche quelli utilizzati in car sharing e le autovetture con conducente.
Un'offerta che si sta però velocemente arricchendo, allargando ad altri rami e servizi, come dimostrano i progetti della divisione assicurativa di Intesa Sanpaolo che, come detto, punta ad offrire coperture assicurative istantanee per la casa. Anche guardando ai diversi settori le potenzialità sembrano enormi. «Stiamo lavorando a un prodotto salute completamente modulare, configurabile ed acquistabile tramite una chatbot», spiega Gianluca De Cobelli, fondatore e amministratore delegato di Yolo. Si tratta del primo broker assicurativo italiano, completamente digitale, che ha Chubb come partner assicurativo di riferimento ma che ha firmato accordi tra gli altri anche con Reale Mutua, Axa partners e Europ Assistance (società di assistenza del gruppo Generali). Oltre al ramo salute Yolo ha aperto anche altri cantieri: «Stiamo lavorando ad un prodotto meteo, una polizza che permette di coprire le vacanze rovinate a seguito del maltempo attraverso l'utilizzo della blockchain», aggiunge De Cobelli, «mentre, in collaborazione con Sara assicurazioni, lanceremo una polizza infortuni, con servizio di concierge rivolta ad un target senior».
La clientela di riferimento di queste offerte innovative non è quindi composta solo da giovani.

Gianluca De Cobelli

Pietro Menghi

I modelli con i quali raggiungere il cliente finale possono essere diversi. Oltre ai siti Interne si lavora molto con le comunità, come nel caso della Community Tiassisto24. Neosurance, la startup insurtech guidata da Pietro Menghi, offre per esempio servizi assicurativi legati allo sport agli utilizzatori della app Bikevo, l'applicazione di coaching nel settore del ciclismo, lanciata da Davide Cassani, ex ciclista e ora commissario tecnico della nazionale di ciclismo

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

MF MILANO FINANZA

diffusione:54734
tiratura:110277

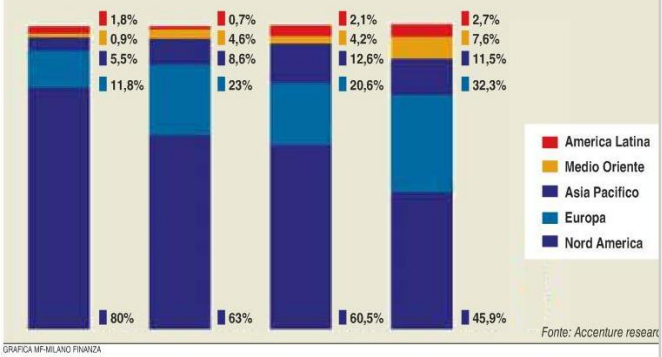
su strada. Il vantaggio delle proposte tramite offerte sulle app è che si può arrivare a conoscere dettagliatamente le abitudini, gli stili di vita e i bisogni dei clienti, calibrando quindi una proposta assicurativa sempre più su misura.

Certo, in questo nuovo scenario le compagnie di assicurazione saranno obbligate a rivedere completamente la propria offerta, per rendere le polizze quanto più possibile semplici e fruibili, proprio mentre stanno arrivando nuove normative europee (come la Idd) che aumentano le tutele per i clienti e spesso anche la complessità dei prospetti (si veda altro articolo in pagina). Una trasformazione profonda che richiede rapidi cambiamenti e chi non si muove agilmente rischia di arrivare troppo tardi. Nel caso dell'offerta per la community Bikevo le polizze assicurative infortuni proposte sono quelle di Square Life, una compagnia con sede in Liechtenstein che opera in Italia in libera prestazione di servizio, che è completamente digitale. Insomma in questi nuovo mercati non sempre essere dei big delle polizze può essere un vantaggio. «In questo nuovo scenario il prodotto assicurativo necessita di una profonda rivisitazione e non può essere semplicemente trasformato accorciando le durate in giornaliere o settimanale», sostiene Menghi, «da complessi i prodotti devono diventare semplici e c'è ancora molto da fare, basta solo pensare alla complessità che caratterizza le coperture assicurative per una carta di credito». A frenare l'azione dei big nel comparto dell'instant insurance è probabilmente anche il fatto che i grandi gruppi, da Generali ad Allianz, continuano a mettere gli agenti di assicurazione al centro dei propri modelli distributivi. «A ben vedere però non si tratta di fenomeni che vanno in contrasto, anzi», spiega Menghi, «la migliore conoscenza dei clienti che si ottiene grazie all'uso delle nuove tecnologie potrà essere molto utile alle rete di agenti che continueranno ad avere un ruolo centrale per offrire ai clienti consulenza e servizi».

A rendersi conto delle enormi potenzialità offerte dalla click insurance sono anche le banche. L'offerta di prodotti assicurativi Danni più agili e flessibili potrebbe del resto consentire finalmente all'Italia di colmare la storica sottoassicurazione rispetto ad altri mercati europei, passando pure per gli sportelli. Così a luglio dello scorso anno è partito il progetto su Rendimax assicurazioni, il brand di Banca Ifis che distribuisce sul mercato i prodotti assicurativi. Tutti i prodotti dell'offerta Rendimax Assicurazioni sono stati sviluppati in collaborazione con Yolo. Fresca di firma è anche la partnership sempre tra Yolo e il gruppo Helvetia. Secondo l'accordo le 25 banche che oggi distribuiscono i prodotti assicurativi di Helvetia potranno beneficiare dell'esperienza di Yolo, proponendo anche un'offerta on demand. Attraverso gli strumenti di digital banking (internet o app) i clienti della banche, avranno infatti accesso alla piattaforma di Yolo e alle soluzioni assicurative messe a disposizione da Chiara Assicurazioni quali, ad esempio, la protezione degli animali domestici e del tempo libero. Tra le banche partner della compagnia (tramite Chiara assicurazioni) ci sono Banco Desio, la Bcc di Roma, Cr Asti e l'ultima ad aggiungersi è stata la Cassa di Risparmio di Fondi. Insomma qualcosa si muove pure tra gli istituti. Pure Net Insurance, la società guidata da Andrea Battista nella quale si è appena fusa la spac Archimede che punta a crescere nella bancassicurazione Danni ha deciso di partecipare all'aumento di capitale lanciato da Yolo, investendo 1,2 milioni. Non si tratta ovviamente solo di un investimento finanziario ma a questo si aggiunge una partnership per spingere sullo sviluppo tecnologico. Nel mercato sembra tra l'altro esserci spazio ancora per nuovi operatori innovativi. Oltre a Yolo e Neosurance c'è per esempio anche Axieme, la startup italiana che opera in ambito peer to peer e che permette di sottoscrivere polizze ad un gruppo di persone con lo stesso bisogno di protezione assicurativa, incontrandosi via web. L'ultima arrivata è Poleecy, la startup fondata da Elio Mungo (ingegnere elettronico già direttore dei sistemi operativi Ivass e dg di Merendels, startup che si occupa di big data e Iot) e Massimo Ciaglia. Poleecy è una app, partita lo scorso settembre, che utilizza la piattaforma blockchain e ha appena firmato un accordo con Europea Brokers. Anche in questo caso l'obiettivo è offrire micropolizze con copertura dei rischi immediata e a basso costo, con un contratto semplice e chiaro, da comprare in pochi secondi. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/polizze

LE OPERAZIONI INSURTECH NEGLI ULTIMI QUATTRO ANNI



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

MF MILANO FINANZA

diffusione:54734
tiratura:110277

LE ULTIME NOVITÀ IN ITALIA NELLE ASSICURAZIONI ISTANTANEE

Data	*Compagnia*	*Accordo*
Luglio 2017	Axa	Grazie alla partnership con Neosurance il gruppo Axa entra ufficialmente nella instant insurance con una polizza per rimborso spese mediche e assistenza in viaggio rivolt aalla community Tiassisto24
Aprile 2018		Nasce Poleecy, start up innovativa nel mondo dell'instant insurance e delle micro polizze che utilizza la tecnologia blockchain
Luglio 2018	Rendimax Assicurazioni	Tutti i prodotti di Rendimax Assicurazioni, il brand di banca Ifis sono stati sviluppati in collaborazione con l'insurtech Yolo
Ottobre 2018	Poste Assicura	Aperto il cantiere con Neosurance per offrire in tempo reale un prodotto assicurativo per i viaggi
Novembre 2018	Divisione assicurativa Intesa Sanpaolo	La compagnia è al lavoro per offrire la prima polizza istantanea per l'bitazione, da acquistare anche solo per un giorno
Novembre 2018	Helvetia	I clienti delle banche partner di Helvetia potranno sottoscrivere i prodotti assicurativi on demand grazie alla partnership con Yolo
Dicembre 2018	Net Insurance	La spac Archimede si fonde in Net Insurance. Tra gli obiettivi c'è quello di portare l'innovazione tecnologica nella distribuzione bancassicurativa Danni

Fonte: elaborazione MF-Milano Finanza

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato