



InsurTech: problematiche e prospettive per compagnie e clienti

CRISTIANO MASTRANTONI, CeTIF – Università Cattolica
Insurance Connect, 15 marzo 2017

CeTIF



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

FiT
European Research
Centres for
Finance and IT

LEMONADE PLANS TO «UBERIZE» INSURANCE

Forbes

FRESH-SQUEEZED INSURANCE

Digital Insurance

Lemonade CEO details carrier's plans to 'Uberize' insurance



“

Lemonade is a startup that offers crowd-funded, "peer-to-peer" property insurance via a smartphone app.

When people hear about it, they often have two reactions...

- *The first response is the sort of "wow" that can arise when a new idea jolts the entrenched way of doing business — the kind of wow that greeted Amazon, eBay, Kickstarter, Uber.*
- *The second thought: Wait a minute. Insurance always has been crowd-funded. Everyone would pay money into a pool, and if your house caught on fire, you were covered.*

We talk about Lemonade being the oldest new idea in insurance.

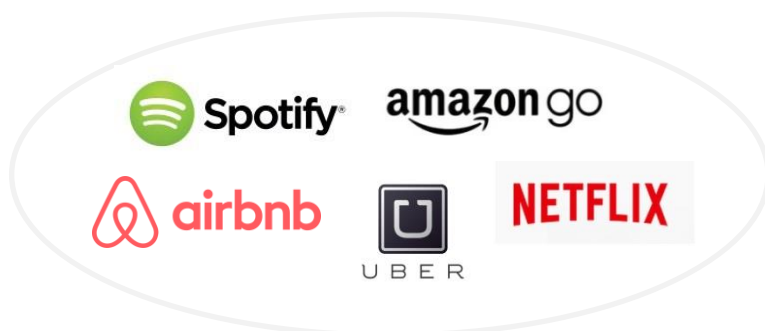
”

Daniel Schreiber, CEO and cofounder, Lemonade




LA TECNOLOGIA E' IL PRINCIPALE FATTORE DISRUPTIVE

L'evoluzione delle **tecnologie digitali** rappresenta l'elemento disruptive di tutti i mercati che ha permesso:

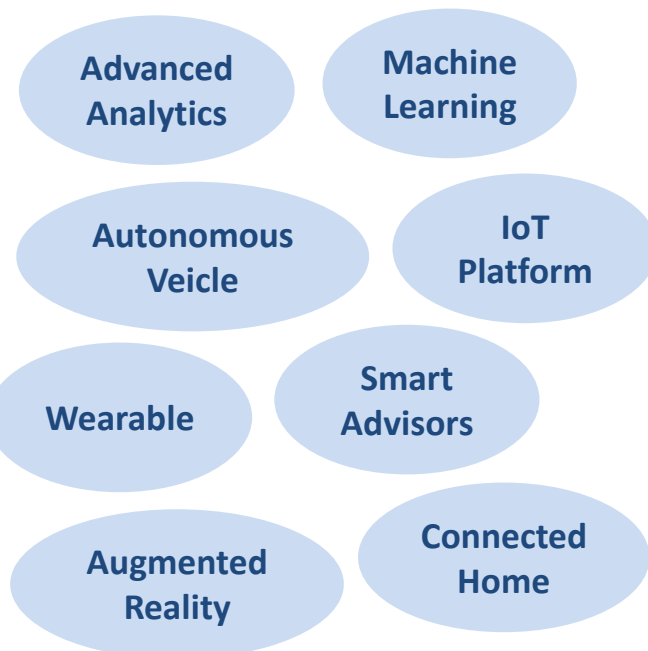
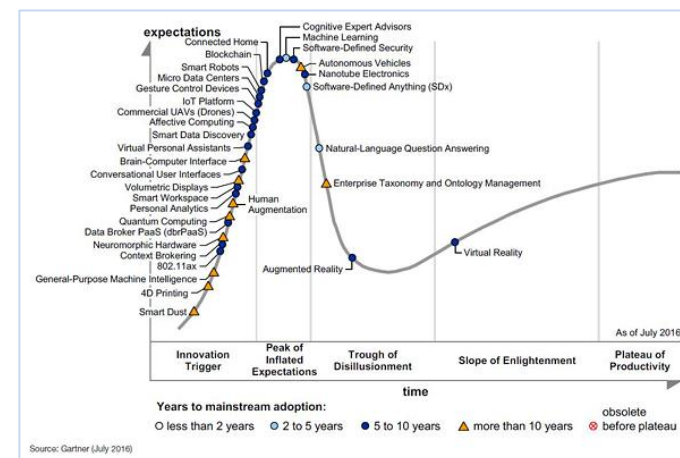
- la trasformazione delle **abitudini/esigenze** dei **consumatori**
- l'**automazione** dei **processi**
- l'evoluzione dei **modelli di servizio**
- la nascita di nuovi **modelli di business e nuove realtà innovative**



Alcuni dati del fenomeno...

-  **25 miliardi** device connessi (2020)
-  **4,9 miliardi** persone connesse alla rete 4G (2018)
-  **16 milioni** di terabyte di traffico dati mobile (2018)

Emerging Technologies Hype Cycle



I PRINCIPALI IMPATTI DELLA TECNOLOGIA IN AMBITO ASSICURATIVO




Product design & Development

-  **Trasformazione e nascita di nuovi rischi** (self-drive car, cyber security)
-  **Introduzione di connected devices** (connected car, home, person)
-  **Disegno di nuovi prodotti, flessibili e personalizzati** (on-demand & modular insurance)




Pricing & Underwriting

-  **Evoluzione delle attuali tecniche e modelli attuariali e della valutazione del rischio** (monitoraggio real time)
-  **Utilizzo di Big Data/ Analytics per pricing personalizzati** (nuovi segmenti di clientela)




Marketing & Communications

-  **Aumentare i punti e momenti di contatto** con i clienti
-  **Migliorare l'engagement** sviluppando una esperienza distintiva
-  **Aumentare la value proposition della compagnia** orienta ad un **servizio di assistenza a 360°**

Distribution & Sales

-  **Sviluppare i canali digitali** (mobile)
-  **Diffusione di strumenti innovativi** alle reti (offerta in mobilità)
-  **Integrazione tra mondo fisico e digitale** per offrire un'esperienza **omnicanaled**

Claims & Customer Service

-  **Utilizzo dei dati IoT e analisi big data per ridurre le frodi** (numerosità e volumi)
-  **Maggiore efficienza nella gestione del sinistro** (riduzione costi)
-  **Migliorare il livello di servizio nel customer care**

INSURTECH, I PRINCIPALI INTERPRETI DELLA TRASFORMAZIONE



1.102 InsurTech

54 Paesi, volume di finanziamenti pari a **17 miliardi** di dollari.

Product design & Development



Modello P2P, permette di abbattere il costo dell'assicurazione condividendo responsabilità/costo dei sinistri, in perfetta logica "sharing economy"



Telematica per la «connected home». Offre un servizio di monitoraggio continuo, accessibilità da remoto e dashboard di diagnostica dei device

Pricing & Underwriting



Offre un servizio di data enrichment per integrare i modelli di underwriting e risk-rating con i dati acquisiti dai social media e dal web



Fornisce accesso diretto a «open data» con analisi di dati non strutturati (censimenti, PA, presidi sanitari, etc.) utilizzabili per pricing e risk management

Marketing & Communications



App, fornisce una visione completa delle polizze attive ed analizza eventuali sovrapposizioni/coperture aggiuntive. Permette di modificare le polizze e sottoscriverne di nuove



Piattaforma che fornisce informazioni dettagliate sulla salute dell'assicurato sulla base di dati mobile e wearable. «Engage Platform» per premiare i comportamenti virtuosi

Distribution & Sales



Permette al cliente di gestire le problematiche assicurative e richiedere consulenza diretta di un intermediario tramite App



Soluzione «white label» consente a compagnie, broker e agenti di vendere prodotti di nicchia attraverso un plug-in online (elettronica, eBikes, pets, strumenti musicali)

Claims & Customer Service



Piattaforma con customer journey distintiva, offre vantaggi in termini di minori costi e migliore esperienza utente, automatizzando gran parte del processo di stima del danno



Offre una piattaforma in grado di semplificare il processo di gestione del sinistro (organizzazione, archiviazione e condivisione della documentazione)

I FATTORI TECNOLOGICI: È VERA RIVOLUZIONE?

IOT - INTERNET OF THINGS



MACHINE-LEARNING



Google
Italia

Cerca su Google o digita l'URL



MARKETPLACE



amazon

CLOUD



Dropbox

COGNITIVE COMPUTING



P2P & SOCIAL NETWORK



facebook.

INSURTECH VS. COMPAGNIE: I DUE PARADIGMI A CONFRONTO

«Quali **fattori** reputi maggiormente **distintivi** nell'**offerta di servizi finanziari** da parte di **Fintech e Insurtech / Istituzioni Finanziarie**»

(Scala di valori da 0 = per nulla distintivo a 5= massimamente distintivo)



QUALE RUOLO PER LE COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE?

Le Insurtech per prime hanno compreso il fenomeno e hanno saputo utilizzare la tecnologia per creare **nuovi modelli di business** e rinnovare la **relazione con il cliente**



Come possono innovarsi le Compagnie?
Come approcciare la trasformazione tecnologica e le InsurTech?



IN-HOUSE INITIATIVE, VENTURE CAPITAL, ECO-SYSTEM ENGAGEMENT

IN-HOUSE INNOVATION INITIATIVE

#01

- Acquisizione/sviluppo di **nuove competenze**.
- Organizzazione di **Contest/Award**.
- Nuove **strutture organizzative**.



Digital Garage

2 **innovation center** (Londra e Singapore) con **specialisti tecnici, creativi e business leader** che collaborano per esplorare e testare **nuove idee** con l'obiettivo di creare **servizi** assicurativi sempre più **personalizzabili** e di **facile accesso** per il cliente.

CORPORATE VENTURE CAPITAL FIRMS

#02

- Le Compagnia ha la possibilità di **costituire una società di VC** per investire in start-up innovative.



Investe in realtà **innovative** con **modelli di business scalabili**, in grado di definire il futuro di assicurazioni e asset management. L'interesse è focalizzato su enterprise **software, financial technology, insurance technology**, e l'innovazione del mondo **motor, salute e viaggi**.

ECO-SYSTEM ENGAGEMENT

#03

- Contribuire allo sviluppo dell'ecosistema attraverso la **partecipazione** e il **finanziamento** di **incubatori/acceleratori**.



Promuove lo **sviluppo di idee innovative** e sostiene gli **imprenditori** con un **programma in-house di 100 giorni** (Monaco), con un team di esperti che forniscono **supporto nello sviluppo e lancio** sul mercato di una idea di business "from scratch".

PARTNERSHIP, ACQUISIZIONE E COSTITUZIONE NEWCO

PARTNERSHIP STRATEGICHE

#04

- Realizzare **partnership** strategiche per **fornitura/vendita** di **prodotti** e **servizi** innovativi.



U.S. market

On-demand Insurance di Trov consente agli utenti di **assicurare i singoli oggetti** (es. smartphone) e di scegliere la **durata di attivazione** della copertura (giornaliera/mensile). Raccoglie e cataloga gli oggetti di valore dell'assicurato, offre una **gestione dei sinistri** semplice tramite la App.

ACQUISIZIONE DI UNA INSURTECH

#05

- Può significare **acquisto a titolo definitivo** o di una **quota di equity**.



LV= rileva la maggioranza di **Wealth Wizards**

La compagnia inglese **Liverpool Victoria** ha acquistato le quote di maggioranza di **Wealth Wizards** per offrire un servizio di **consulenza pensionistica tramite piattaforma online**.

Il servizio è stato progettato per **consigliare i pensionati** circa le migliori soluzioni a disposizione a seconda delle proprie **necessità, reddito** e propensione al **rischio**.

OPERARE CON UNA NEWCO

#06

- Lanciare sul mercato una **start-up innovativa, controllata dalla Compagnia**.

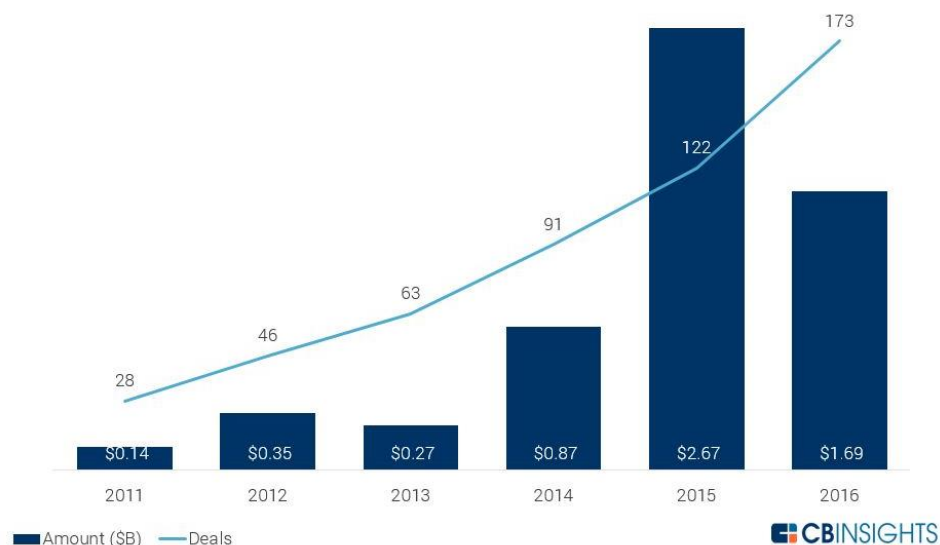


Heaven è controllata da **Massmutual**

Haven, sussidiaria della Mass Mutual, ha puntato sulla **semplificazione del processo di vendita** di una polizza vita attraverso una App ed una piattaforma online. Offre un **ciclo di vendita di un'assicurazione vita di 20 minuti**. Linguaggio semplice, **procedura guidata e snella**, basata su un questionario, guidano il cliente fino alla sottoscrizione.

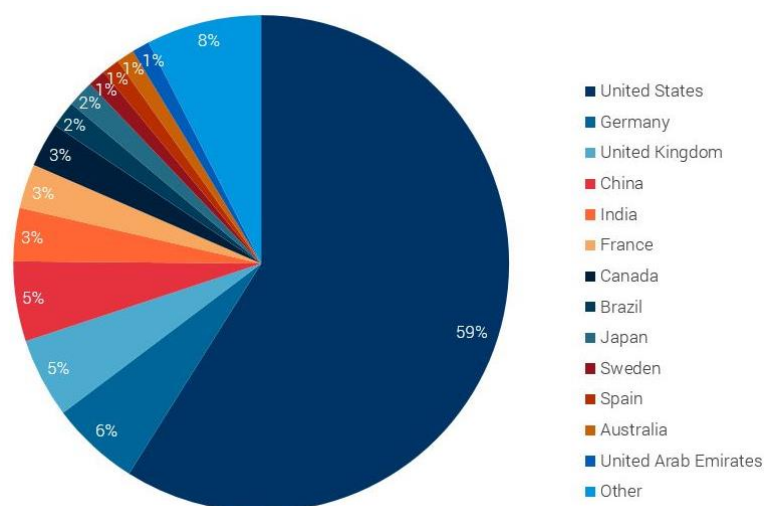
CONTINUA IL TREND DI CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI GLOBALI ...

INSURANCE TECH ANNUAL FINANCING TREND (2011-2016)



- Nel complesso i **deal** con realtà Insurtech sono **aumentati del 42%** nel 2016 (y/y) raggiungendo quota **173**.
- La **raccolta totale annua** ha raggiunto **1,69 miliardi** di dollari.
- Gli **investimenti diretti delle Compagnie** (oltre ai tradizionali VC) ha fatto esplodere il fenomeno negli ultimi anni.

INSURANCE TECH DEAL BY GEOGRAPHY (2016)



- **2 offerte su 3** nel 2016 hanno avuto luogo nella fase «**early stage**» (Seed / Serie A) registrando un **+56%** rispetto all'anno precedente.
- Il **59%** delle offerte sono state per start-up **statunitensi**. **Germania (6%), UK (5%) e Cina (5%)** hanno registrato un 5% rispetto al 2015.
- I restanti deal sono avvenuti in Svizzera, India, Australia e Emirati Arabi Uniti.

... TUTTAVIA IL MERCATO IN ITALIA E' ANCORA «STATICO»

Interessanti realtà nazionali emergenti...

LAQY

tiassisto24
goditi la strada.

Darwininsurance

il mio
upereroe.it

NEOSURANCE
The Digital Snack Insurance

D·Heart

amyko
my safety care

SYSDEV

...non supportate da adeguati investimenti

“

*«Se non puoi sconfiggere il tuo nemico,
fattelo amico»*

G. Cesare

”

Grazie per l'attenzione!

Cristiano Mastrantoni

Research Manager

cristiano.mastrantoni@unicatt.it



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

CeTIF

**Centro di ricerca su Tecnologie,
Innovazione e servizi Finanziari**

Università Cattolica Milano

Via San Vittore 18, 20123 – Milano

Tel. +39 02 7234.2590

cetif@unicatt.it

www.cetif.it