

SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

•••••

29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

The Westin Palace,
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management

Renzo Giovanni Avesani, chief innovation officer del gruppo Unipol

*Francesco Daboni, responsabile danni, insurance consulting and technology Italia
di Willis Towers Watson*

*Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking
di Willis Towers Watson*

Marcello Zacchetti, head of insurance analytics di Cattolica Assicurazioni

Blockchain e il ruolo della tecnologia per gestire in modo efficiente la produzione

Una applicazione d'uso concreta nel mondo assicurativo

Renzo Giovanni Avesani

Chief Innovation Officer Gruppo Unipol - CEO Leithà



Soluzioni per la crescita profittevole - Milano, 29/11/2018

AGENDA

- Distributed Ledger Technology
- Progetto DL Broker Marketplace
- L'approccio del Gruppo Unipol

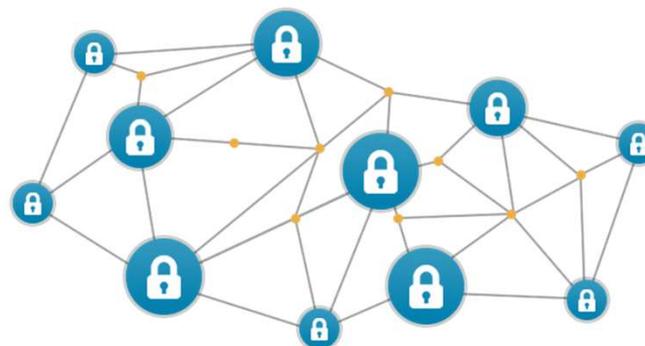
AGENDA

- Distributed Ledger Technology
- Progetto DL Broker Marketplace
- L'approccio del Gruppo Unipol

Blockchain e DLT stanno attraversando un momento di grande «hype»

Blockchain, boom di investimenti venture capital: +316%¹

23 novembre 2018, di Redazione Wall Street Italia



TEMPI MODERNI

**Le tecnologie che cambieranno il mondo?
5G, intelligenza artificiale e blockchain**²

Bruno Ruffilli
MILANO | 24 Novembre 2018



CES 2018: AI, Blockchains, and Emerging Memory Technologies Will Make Their Mark On Consumer Electronics³

1. Q3 State of Blockchains, report Outlier Ventures. 2. Suk-Jea Hahn, Executive Vice President Global Mobile B2B Team di Samsung 3. Gregory Roberts, managing director of Accenture's North American

Distributed Ledger Technology: applicazioni

Si pensa a potenziali applicazioni della blockchain/DLT nei più disparati settori e business..



FINANZA E BANCHE

Non esistono più intermediari nelle transazioni.
Transazioni veloci e a basso costo.
Equity, Debiti, Raccolta fondi, Derivati



AGRIFOOD

Conoscenza della "storia" di ogni prodotto, dalla nascita al consumatore finale.



ASSICURAZIONI

Prevenzione di frodi e migliori reportistiche.
Riduzione dei costi delle piattaforme di gestione.



SANITA'

Cartelle cliniche in database condiviso tra i medici.
Possibilità di conoscere l'intera storia clinica di un paziente istantaneamente.



PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Identità digitale sicura e condivisa.
Registri catastali e immobiliari.
Atti di proprietà.
Sistema di voto online.



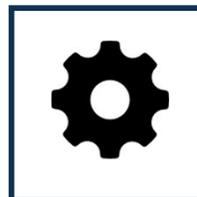
RETAIL

Pagamenti più sicuri e veloci (B2C e B2B)
Miglioramento *customer experience* nei negozi (gestione magazzini, cataloghi, archivi)



INTERNET OF THINGS

Comunicazione tra oggetti connessi più rapida e sicura.
Maggiore privacy dei dati degli utenti.



INDUSTRIA 4.0

Nuova gestione della filiera produttiva e distributiva.
Tracciamento del processo di fornitura dei prodotti.



SMART CONTRACT

Distributed Ledger Technology: limiti

La Blockchain/DLT rappresenta quindi la soluzione a tutti i problemi?
Oppure è solo l'ultima moda del momento per le aziende?

DLT «pubblica» o «permissionless»

- Chiunque può accedervi e non ha una proprietà
- Sistema di consenso **totalmente distribuito** (rischio se >50%!)
 - Transazioni trasparenti, ma **anonime/pseudo-anonime**
 - Transazioni **lente e dispendiose** (consumo annuo Bitcoin ~ Irlanda - 24 TWh)
 - Implementato solo in ambito **criptovalute**

DLT «federata» o «privata»

- Accesso **limitato** un gruppo **ristretto** di validatori
- Sistema di consenso controllato da **pochi nodi trusted pre-selezionati**
 - **Privacy** nelle transazioni e identità dei nodi conosciute
 - Transazioni **veloci ed efficienti**
 - Più adatto alle esigenze di **enti e organizzazioni**

~ INTERNET in 90s



~ INTRANET in 90s



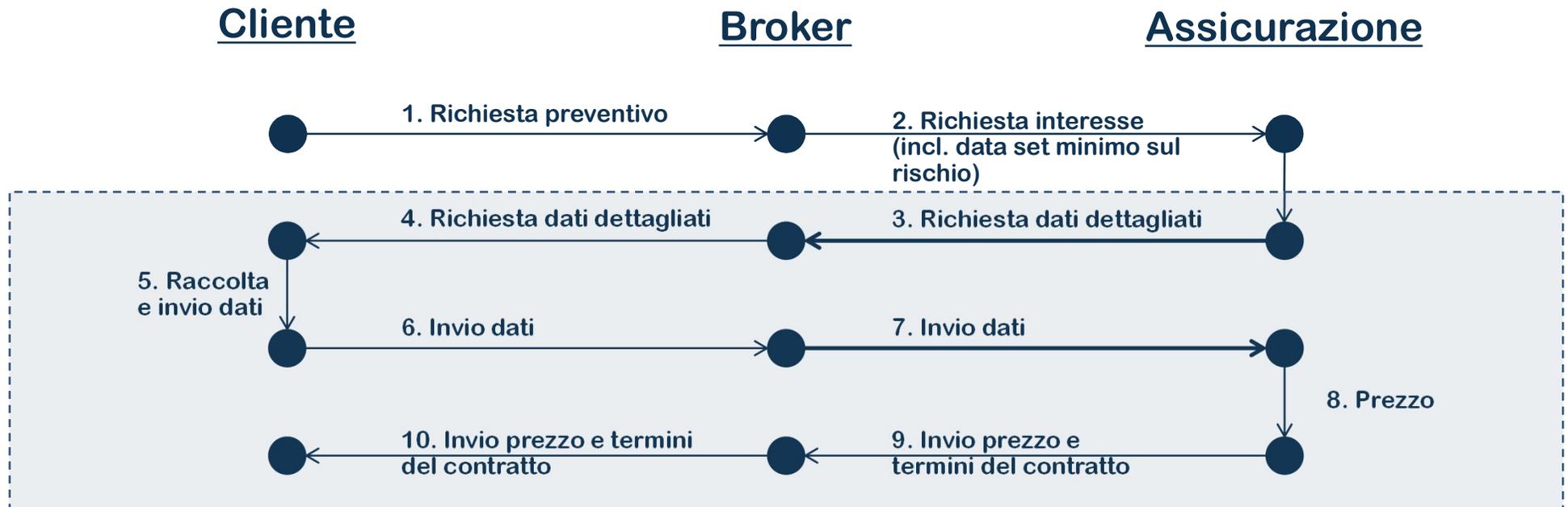
I puristi potrebbero dire che una **DLT federata non può essere definita blockchain**. La **DLT pubblica** è ancora «**early-stage**» e presenta **limiti e criticità** che spesso non la rendono utilizzabile nei contesti aziendali.

AGENDA

- Distributed Ledger Technology
- Progetto DL Broker Marketplace
- L'approccio del Gruppo Unipol

L'assicurazione corporate in Italia

Le polizze sul canale broker sono attualmente vendute attraverso un processo manuale



Ripetuto molte volte.
Spesso con più di una assicurazione.

Problemi

Lungo processo di lavoro manuale

- I broker condividono una grande quantità di dati con le assicurazioni (e con i clienti)
- Esistono diversi formati per le stesse informazioni
- Mancanza di automazione, tutto è manuale (fogli di calcolo, email, telefonate)

Incertezza del contratto

- Ultima versione dei dati su cui è stato fatto preventivo non facilmente individuata
- Talvolta la polizza non corrisponde (broker ha vers.1, assicurazione vers.2)
- Serie conseguenze in caso di incongruenze, solitamente scoperte solo quando avvengono grossi sinistri

Bassa qualità del servizio

- Il processo richiede molto tempo
- Alti costi
- Molto lavoro manuale

Progetto DL Broker Marketplace

OBIETTIVO: Realizzare una soluzione basata su architettura *peer to peer* e a *distributed ledger* per **strutturare** il processo di **negoziazione** per l'**emissione** di coperture **corporate** su canale **broker**, in modo da renderlo più **trasparente, sicuro** e ridurre così i costi derivanti dalle inefficienze del processo manuale.

UnipolSai
ASSICURAZIONI

Willis
Towers
Watson

Capgemini

AIG

GENERALI

AON
Empower Results®

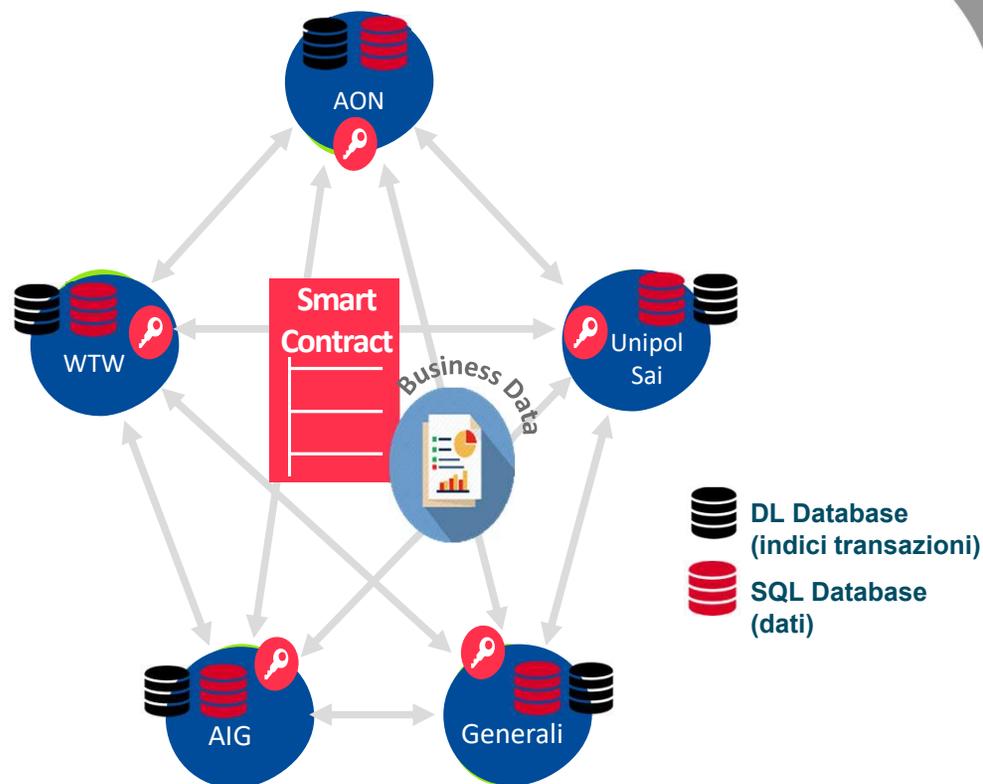
Processo e fasi principali della versione in corso di sperimentazione:



La piattaforma: modello ad alto livello

Caratteristiche principali:

- I processi di business collegati alla singola quotazione sono gestiti attraverso *smart contract*
- Solo i **nodi coinvolti** nella transazione sono abilitati a gestire i dati della transazione, in logica **P2P**
- Integrità, *versioning* e certificazione sono gestite attraverso registrazione degli **indici delle transazioni** su piattaforma **DLT**
- I **dati** di business sono condivisi attraverso un **layer funzionale** dedicato che non fa uso di DLT
- **Web application** e **API** come interfacce di accesso alla piattaforma



Facilità
d'accesso



Comunicazioni e
archivi sicuri



Archiviazione
smart dei dati



Elevata
automazione



Negoziazione
strutturata



Tracciabilità e
trasparenza

Primi risultati

1. Il proof of concept ha mostrato che la tecnologia funziona



2. Questo approccio riduce i costi di negoziazione tra broker e assicurazioni



3. I partner stanno realizzando un framework per sviluppare, gestire e supportare la piattaforma



4. Candidata a diventare la prima applicazione partner a funzionare sul network B3i



AGENDA

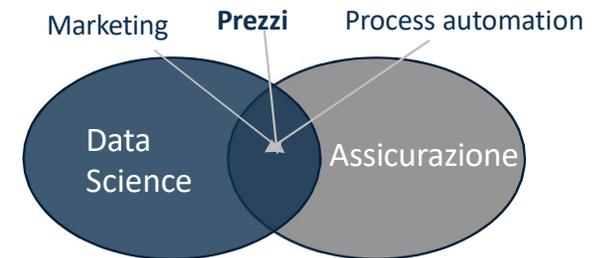
- Distributed Ledger Technology
- Progetto DL Broker Marketplace
- L'approccio del Gruppo Unipol

Leithà: mission e competenze caratteristiche

- **Leithà**, società del Gruppo Unipol fondata nel **2016**, è una «**solutions factory**» con l'obiettivo di:
 - sviluppare in modalità **agile soluzioni**, applicazioni o componenti di applicazioni **data-intensive**
 - **tutelare, valorizzare e arricchire** il patrimonio informativo del Gruppo
 - mantenere internamente il **vantaggio competitivo**
- **Competenze caratteristiche:**
 - **Data Science**
 - **Computer Science**



Il settore assicurativo è **fondato** sui **dati**: essi sono incorporati nei **prodotti, prezzi e processi**.



Grazie all'analisi dei dati un assicuratore può spostare il suo approccio da «rileva e ripara» a «predici e previeni». Come meglio valorizzare i dati?

Make vs Buy

Generazione di valore dall'analisi dei dati, attraverso sviluppo interno di soluzioni basate su data science. **Cioè, Make.**

Sw Commerciali vs open-source

Open-source non vuol dire inaffidabile: significa avere una comunità globale di sviluppatori a tua disposizione. **Gratuitamente.**
(→ per gli scettici: vedi l'acquisizione di Red Hat da parte di IBM per 34Bln\$)

Human intelligence vs AI

Machine Learning e AI sono un'enorme quantità di eventi registrati (= **dati**) e la capacità di **processarli**.

Leithà: tecnologia a supporto del business

Piattaforma di liquidazione telematica

Evoluzione della piattaforma di **liquidazione** telematica del Gruppo arricchendola di nuove funzionalità, tra cui:

- stima della **probabilità** di **presenza** di **lesioni**;
- **ricostruzione 3D** della dinamica del **sinistro**.

Antifrode e strumenti di supporto alla liquidazione

Sviluppo **strumenti** e **algoritmi** utili all'ottimizzazione della lavorazione del sinistro, con particolare riferimento **all'individuazione** e **investigazione** delle **frodi** assicurative.

Evoluzioni (para)tariffarie

Contribuire **all'arricchimento** degli attuali **impianti tariffari**, sia mediante l'introduzione di nuove variabili (*data enrichment*) che attraverso **modellazione evoluta**.

Algoritmi di propensione all'acquisto

Creazione di metodologie e applicazioni funzionali **all'ottimizzazione** dell'**offerta commerciale**.



Machine Learning / AI per automazione di processo

Elaborazione di componenti software basati su **metodologie** di **apprendimento automatico**, che liberano gli operatori da task ripetitivi.

Eventi naturali (Rami Elementari e Riassicurazione)

Sviluppare approcci all'elaborazione dell'informazione relativa a **eventi naturali** funzionali sia alla **ricostruzione** che alla **stima** della **probabilità** di **accadimento**.

Valorizzazione dato telematico

Sfruttando tecnologie **Big Data**, elaborazione di approcci di **aggregazione** del **dato telematico** sia a fini **(para)tariffari** che per ulteriore **valorizzazione** del patrimonio informativo derivante dal parco **black-box** installato.

Grazie per l'attenzione!

Renzo Giovanni Avesani
Chief Innovation Officer Gruppo Unipol - CEO Leithà