

FOCUS

Armundia Group

UN SISTEMA INFORMATIVO STRATEGICO PER GLI INTERMEDIARI: L'ESPERIENZA DI MARINTEC

Nel pieno dell'era digitale e del processo di globalizzazione il ruolo e l'attività degli intermediari assicurativi si divide oggi in Italia fra due tipi di approcci: quelli tradizionalisti e quelli più innovativi.

Quale sia lo scenario italiano rispetto al mercato allargato europeo e quali le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica sono i temi emersi nel corso della nostra intervista ad **Alessandro De Leonardis**, manager di Armundia Group, azienda specializzata nella fornitura di soluzioni applicative per il comparto bancario, finanziario e assicurativo, e a **Ciro Carotenuto**, Amministratore Unico di Marintec, nota agenzia plurimandataria italiana in evidenza per *vision* e respiro internazionale delle sue soluzioni.

Domanda. Armundia Group da anni presidia il comparto dell'intermediazione assicurativa. Come sta cambiando oggi lo scenario italiano degli intermediari?

De Leonardis. Il panorama italiano appare fortemente eterogeneo: i classici colossi internazionali sono isolati in una maggioranza di base di "piccoli intermediari" a gestione familiare, a bassissimo livello di informatizzazione, restii a evoluzioni e cambiamenti; in questo contesto spiccano poi attori di dimensioni medie, lungimiranti e orientati al rinnovamento. Sono loro i probabili veri protagonisti di una svolta. Siglando accordi con compagnie straniere che cercano il mercato locale da contesti storicamente evoluti e dinamici, quest'ultimo genere di intermediari diventa una vera e propria "fabbrica di idee e prodotti": cavalcando la scia delle opportunità normative si inventa il business localizzando l'offerta sul mercato domestico, fino a percorrere le strade degli affinity group attraverso legami strategici con enti e associazioni. Tuttavia in questo processo di ingegnerizzazione dell'of-



Alessandro De Leonardis,
manager di Armundia Group

ferta l'intermediario italiano è spesso solo, poco supportato dal sistema compagnie, sempre più (specialmente in Italia) entità isolata e autoreferenziale...

D. In questo scenario l'innovazione tecnologica può offrire importanti opportunità di sviluppo del business. Quali sono le vostre soluzioni di punta per questo comparto?

De Leonardis. Le logiche competitive attuali sono diventate fortemente trasversali, multi-canale, dinamiche e richiedono una sana sinergia tra gli intermediari e le compagnie: è in questo senso che l'innovazione tecnologica deve orientarsi perché possa diventare un vero e proprio "generatore di business". In tale contesto le nostre soluzioni, come per esempio *Armundia Broker-ver*, risultano strategiche rispetto a obiettivi generali di razionalizzazione delle risorse, automazione dei processi ripetitivi, ottimizzazione dei processi gestionali, supporto alla evoluzione dei modelli

di business e di relazione con il cliente. Recentemente ha avuto particolare successo il nostro preventivatore *Armundia Quot-R*, un sistema all'avanguardia sviluppato per semplificare l'attività dell'intermediario nella fase di ricerca del prodotto. Integrando ove presenti i diversi sistemi di preventivazione delle compagnie la piattaforma fornisce risposte in *real time* e

riduce drasticamente la componente manuale dei processi affiancando a questo metodo flessibili meccanismi interni di costruzione e pricing dell'offerta. L'obiettivo generale è semplificare e agevolare il *time to market* dell'intermediario concretizzando tutte le opportunità che egli è in grado di catturare.

D. Un caso di successo?

De Leonardis. Abbiamo ottenuto risultati eccellenti con il progetto di informatizzazione a step per Marintec, nota agenzia plurimandataria italiana, specializzata nella intermediazione e sottoscrizione di rischi diretti in tutte le classi, attiva sia in qualità di "Corrispondente dei Lloyd's", sia in qualità di Agente Generale di alcune fra le principali Compagnie di Assicurazioni italiane.

D. Dottor Carotenuto, ci può parlare della partnership tecnologica tra Marintec e Armundia Group? Quali i vantaggi ottenuti?

Carotenuto. La crisi economica mondiale ha indotto Marintec a spostare il proprio focus dai prodotti specialistici dedicati alla linea azienda a quelli altrettanto difficili della linea persona, concentrando l'attenzione nella classe



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



modo semplice e guidato le garanzie di interesse. Al termine della procedura, il cliente può decidere di acquistare la polizza o rinviare la decisione ad un tempo successivo, comunque non oltre 30 giorni. Il sistema emette solo le polizze pagate: non banali le conseguenze positive in quanto risultano in tal modo eliminati alla radice gli annosi problemi legati al mancato pagamento del premio che hanno da sempre angustiato sia gli intermediari che gli assicuratori.

Una volta finalizzata la richiesta di emissione della polizza, la stessa viene resa disponibile nell'arco di 4 o 5 secondi. I documenti vengono poi perfezionati con firma digitale avanzata, che determina, una volta apposta dal cliente, la immutabilità della polizza per il tempo a venire e ne garantisce l'integrità assoluta.

È un sistema all'avanguardia, che ci permette di dialogare con più compagnie e mettere a disposizione dei clienti, anche in relazione a rischi non localizzati in Italia, soluzioni assicurative integrate senza alcuna preventiva esclusione.

Un altro risultato interessante per Marintec, ottenuto grazie al sistema informatico integrato realizzato da Armundia Group, consiste nel fatto che, una volta emessa la polizza, la stessa risulta istantaneamente caricata sul gestionale, senza bisogno di alcuna ulteriore attività di upload da parte di alcuno.

Integrazione al 100%, dunque.

D. Dott. De Leonar-

dis, in conclusione qua-

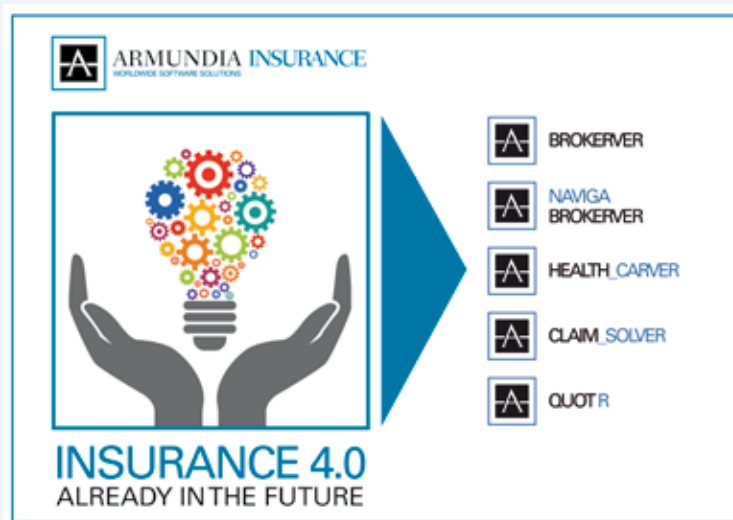
le scenario bisogna auspicare per l'ict assicurativo domestico?

De Leonardis. Oggi la ricerca da parte dell'intermediario della soluzione adeguata a copertura di un rischio per un cliente è una trafila lunga e destrutturata fatta di passaggi e richieste estemporanee a più attori e più sistemi che parlano "lingue diverse". Non si è ancora compresa l'importanza di uniformare la comunicazione tra compagnie e intermediari per semplificare il costante lavoro di ricerca che in Italia rimane manuale per chi non si dota di piattaforme evolute di preventivazione. La sfida per le compagnie domestiche è quella di accostarsi culturalmente a mercati esteri ove è possibile già da tempo inserire i propri prodotti in *showcase* di un circuito comune realmente accessibile da parte degli intermediari in maniera semplice, veloce ed efficace. Un vero e proprio *marketplace* digitale. ●

di rischio delle responsabilità civili professionali. Questa area retail richiedeva moduli gestionali piuttosto sofisticati e *cost-effective*. Armundia Group, partner affidabile e capace, ha colto insieme a noi la sfida di disegnare, progettare e sviluppare un progetto Ict come fosse un abito sartoriale, a un tempo efficiente e aderente alle istanze fortemente sofisticate di Marintec e dei suoi clienti.

Grazie ad Armundia Group ci siamo dotati di un sistema informativo moderno, flessibile, innovativo, duttile e *user friendly*, da mettere a disposizione dei clienti affinché lo usino in modo appropriato, sollevando in tal modo la società da qualsiasi attività di *uploading* dati e di trattamento degli stessi a fini tecnici e di bilancio. Insomma, un sistema evoluto in grado di dare risposte immediate alle necessità assicurative dei clienti attraverso l'emissione istantanea della polizza in conformità alla normativa per la vendita di prodotti in remoto, con una serie di vantaggi conseguenti per il broker, la sua linea di vendita, per il cliente e, naturalmente, per Marintec.

L'investimento è stato ed è importante, tuttavia i vantaggi che ne sono derivati hanno già abbondantemente ripagato gli sforzi profusi. Il ritorno maggiormente apprezzabile è costituito dal giudizio assolutamente lusinghiero espresso dai numerosissimi soggetti, primi fra tutti gli assicuratori anglosassoni, cui Marintec ha presentato a più riprese il progetto. L'idea che il sistema possa



essere aperto trasparentemente all'osservazione da parte dei *capacity providers*, fa aumentare in misura esponenziale la fiducia nei confronti di Marintec e, in tal modo, apre spazi a nuove e importanti collaborazioni.

D. Come funziona il preventivatore Armundia Quot-R? E quali risposte ha avuto a livello di clientela professionale e sulla rete dei broker con cui Marintec lavora?

Carotenuto. Lo sviluppo del sistema di preventivazione *Quot-R* ha preso le mosse dalla considerazione che tutto il fenomeno assicurativo potesse essere compendiato a partire dalla quotazione del premio assicurativo in base alle garanzie acquistate.

La connessione al sito web consente l'accesso all'area riservata dove il soggetto accreditato può ottenere la quotazione del premio assicurativo del prodotto scelto, selezionando in