

Armundia Group: interlocutore unico per l'ICT del comparto assicurativo

È partita dal back office, progettando gestionali di nuova generazione per gli intermediari assicurativi. Poi la sua offerta commerciale ha subito uno sviluppo verticale che le ha permesso in pochi anni di proporsi oggi come interlocutore unico, credibile e sostenibile, per l'intero comparto assicurativo del territorio nazionale.

È questo il percorso che ha seguito. Armundia Group, azienda specializzata nella progettazione e fornitura di soluzioni software e consulenza specialistica per i settori dell'ICT bancario, finanziario ed assicurativo, e che la sta portando nel 2015 ad aprirsi ai mercati internazionali emergenti.

"Abbiamo cominciato nel 2008 a farci conoscere dal mercato assicurativo attraverso prodotti di nuova generazione capaci di innovare in modo coerente, tecnicamente compatibile ed economicamente competitivo i modelli di business degli intermediari assicurativi – racconta Gianluca Berghella, presidente e CEO di Armundia Group. Abbiamo portato venti di novità in un mercato dalla tecnologia "ingessata" con prodotti, come Armundia Brokerver, che andavano a rivoluzionare l'azienda di intermediazione assicurativa attraverso la razionalizzazione e l'innovazione strategica dei processi operativi, organizzativi e decisionali. Quello che ha fatto la differenza sul mercato sono state le caratteristiche distintive delle nostre soluzioni: open source, progettazione nativamente web, automazione dei processi, multicanalità. Parole chiave davvero strategiche, perché da un lato garantiscono innovazione nel contesto dell'ICT assicurativo italiano, dall'altro assicurano ai nostri clienti il raggiungimento dei livelli di qualità propri degli standard europei" rendendoli fortemente competitivi sui propri mercati di riferimento. Dagli esordi la piattaforma Armundia Brokerver si è evoluta rivolgendosi ad altri attori del comparto e offrendo a ogni organizzazione l'opportunità di essere maggiormente indipendente e competitiva nello specifico settore di riferimento. Consente ai broker di



Gianluca Berghella

organizzare meglio la loro struttura interna. E, infine, dà anche alle banche l'opportunità di gestire in modo più completo ed efficiente l'attività di bancassurance.

L'offerta commerciale si è poi consolidata anche su tutti gli altri fronti del mondo Insurance. Il team di Ricerca e Sviluppo di Armundia ha messo a punto soluzioni di business intelligence, come Armundia Naviga Brokerver, che risolvono la questione annosa dell'analisi strategica dei dati e del data mining per aziende che devono immagazzinare, gestire e razionalizzare una considerevole quantità di dati.

ArmundiaClaim Solver è dedicato alla gestione e al monitoraggio di tutte le attività legate alle pratiche sinistri ed è rivolto alle compagnie che vogliono standardizzare le comunicazioni con la loro rete peritale.

Per le casse di assistenza c'è invece ArmundiaHealth Carver, che si occupa di gestire tutte le loro fasi operative, dagli accordi con broker e compagnie al caricamento dei contratti, fino alla gestione dei sinistri. Dall'apertura alla liquidazione.

E poi arriviamo alle soluzioni per la quotazione, comparazione ed emissione delle polizze assicurative rivolte a compagnie, banche, broker e product manager, in grado di gestire in tempo reale tutte le attività di censimento, quotazione e vendita di prodot-

ti assicurativi. È il caso di Armundia Quot-R: la sua peculiarità è quella di riuscire a "mixare" la qualità di un offerta assicurativa personalizzata e di livello con un alto grado di automazione dei processi di presentazione, vendita e gestione del prodotto. "Infine possiamo annunciare in anteprima l'imminente lancio di un nuova piattaforma interamente dedicata al CRM assicurativo – continua Berghella. Una piattaforma imperdibile, focalizzata "nativamente" sul Marketing e sull'Offerta dei prodotti e servizi assicurativi". Nel frattempo le società di Armundia Group aumentano. A febbraio 2015 è stata costituita infatti una nuova azienda del gruppo, Armundia Factory, con sede a Tirana. Sarà una sorta di "industria" che trasformerà in prodotti i progetti concepiti dall'altra azienda del gruppo, la storica Armundia focalizzata invece sul settore strategico deputato alla Ricerca e Innovazione di prodotto.

"Il Gruppo Armundia sta mettendo oggi a frutto una politica di espansione su due fronti. - dichiara Berghella - Da una parte è in crescita il numero di clienti sul territorio nazionale, dall'altra si stanno sviluppando nuove e stimolanti collaborazioni per il lancio dei nostri prodotti sui mercati esteri emergenti. Stiamo rafforzando in modo crescente e graduale la nostra attività puntando ad un valore di eccellenza: il consenso, prima di tutto, che è il biglietto da visita più importante verso i clienti nuovi e quelli potenziali, italiani e non.

Grazie a questo consenso e alla natura davvero innovativa della nostra offerta il percorso che stiamo seguendo ci ha portati a proporci come interlocutore unico per l'intero settore assicurativo spaziando dal mondo della compagnia, a quello retail dell'intermediazione, al nuovo settore della bancassurance. All'intero comparto offriamo soluzioni con un valore aggiunto considerevole: permettono condivisione di servizi, sviluppo di nuovi business, avvio di nuove attività e nuove opportunità commerciali".