

# Nuovi driver AI based per la crescita del modello Bancassurance

I modelli di servizio e le traiettorie di crescita della Bancassurance sono ancora in evoluzione e saranno sempre più definiti dal modo in cui le banche risponderanno ai cambiamenti del contesto in cui operano e se riusciranno a creare dei veri modelli di bancassicurazione, diventando leader anche nella distribuzione dei prodotti danni. Infatti, dopo aver indirizzato gli sforzi al presidio del ramo vita, dove vanta una quota di mercato di circa il 60%, la Bancassurance si sta oggi orientando al segmento danni, ancora dominato da agenti di assicurazione e broker ma che promette ampi margini di crescita, nonché prospettive di redditività superiori al comparto vita.

Tuttavia, per vincere la sfida anche del ramo danni ci sono alcune barriere da superare relative a:

- **immagine**, non essendo il branding bancario associato immediatamente nella testa del consumatore all'offerta di prodotti danni;
- **conoscenza del prodotto** da parte della rete, meno portata

a rispondere ai bisogni assicurativi dei clienti;

- **vincoli imposti dalle normative** in materia di prodotti commercializzabili da soggetti meno "professionalizzati". Quest'ultimo punto, in particolare, può essere una limitazione soprattutto per i segmenti con esigenze più complesse, come i Private e le PMI.

Per accompagnare i player Bancassurance nel percorso di crescita, CRIF ha sviluppato soluzioni innovative basate sugli advanced analytics, nonché su approcci digitali al risk assessment. In particolare, sul fronte della pricing sophistication CRIF supporta gli uffici attuariali degli istituti nell'adozione di indicatori altamente predittivi del rischio assicurativo all'interno dei modelli di pricing del ramo danni. Politiche di selezione del rischio più tecniche sono rese più urgenti dall'aumento della trasparenza sul mercato (si vedano gli aggregatori), della concorrenza e della crescente sofisticazione tariffaria del mercato. In questo contesto, risulterà di fondamentale importanza per la

Bancassurance superare gradualmente un approccio nella politica di pricing spesso fondato sulla preselezione del cliente con storia bancaria nota e l'adozione di politiche mutualistiche dei prezzi, in virtù di un'attività assicurativa considerata non primaria ma di mero servizio a quella bancaria. Più in dettaglio, CRIF ha sviluppato una suite di indicatori decorrelati dalle variabili normalmente utilizzate e in grado di apportare rilevanti benefici sia in termini di risultato tecnico sia di sviluppo commerciale.

## **Analytics per la clientela privata: antifrode, risk-based pricing e score tematici**

Gli indicatori relativi alla clientela privata coprono diversi campi di applicazione: in ambito antifrode si hanno lo score per l'antifrode assuntiva e quello per la verifica degli indirizzi email dei potenziali frodatori. Per l'ottimizzazione del risk-based pricing sono stati testati gli score creditizi, che risultano altamente predittivi della probabilità di sinistri,

e una serie di score tematici: lo score di esposizione al traffico, quello di rischio furto in casa, lo score di eventi naturali auto, i catastrofali (esondazione, grandine, ecc.) e, infine, lo score immobiliare insurance (indicatore che mette in relazione il rischio assicurativo con la ricchezza patrimoniale, il contesto immobiliare e la concentrazione di punti di interesse attorno all'immobile). I benefici in termini di loss ratio, derivanti dall'applicazione di questi score in forma combinata, sono spesso a doppia cifra: una riserva importante di valore da poter estrarre.

### Segmento imprese: stima dei rischi di eventi climatici e climate change

Nel segmento delle imprese CRIF ha sviluppato un framework di stima degli impatti per rischio fisico che consente la valutazione, a livello di singola controparte e di portafoglio, dei rischi attuali associati agli eventi climatici, nonché di quelli prospettici indotti dai cambiamenti climatici. L'approccio metodologico si fonda sull'analisi congiunta dei tre elementi chiave per la valutazione probabilistica degli impatti indotti (diretti, ovvero danni a edifici e contenuti, e indiretti, quindi perdite di ricavi/utigli) da diversi scenari: la pericolosità, la vulnerabilità e l'esposizione. La pericolosità incorpora sia la probabilità storica a livello di evento-gravità sia la simulazione di possibili sce-

nari di climate change. La vulnerabilità è data dalla distribuzione delle perdite associate a ciascuna combinazione evento-gravità per tipologia di impresa, mentre l'esposizione è il valore degli asset e della produzione a rischio, dato che viene desunto principalmente da informazioni catastali, contabili e questionari.

tazione della customer base per valore potenziale, che fa leva sia sul patrimonio informativo che gli istituti hanno, sia su dati proprietari e open, che completano la vista sul cliente. Inoltre, i modelli di customer lifetime value consentono di avere una valutazione del cliente in funzione del suo profitto atteso e del rischio



### Conoscere meglio i clienti per lo sviluppo commerciale

Anche a supporto dello sviluppo commerciale CRIF propone un approccio fondato sugli advanced analytics e volto in primis alla conoscenza approfondita della clientela e dei suoi bisogni e, quindi, allo sviluppo di soluzioni evolute per l'ottimizzazione della proposizione commerciale. La conoscenza della clientela si fonda su un modello di segmen-

churn, permettendo di intercettare i clienti a maggior valore e/o ad alto rischio di abbandono, in modo da focalizzare le strategie commerciali sulla clientela a maggior potenziale. Definiti i segmenti di clientela sui quali concentrare le azioni commerciali, i modelli di propensione e/o di next best product consentono di massimizzare i risultati sia di campagne mirate a uno specifico prodotto target, sia di supportare la proposizione commerciale nel continuativo.