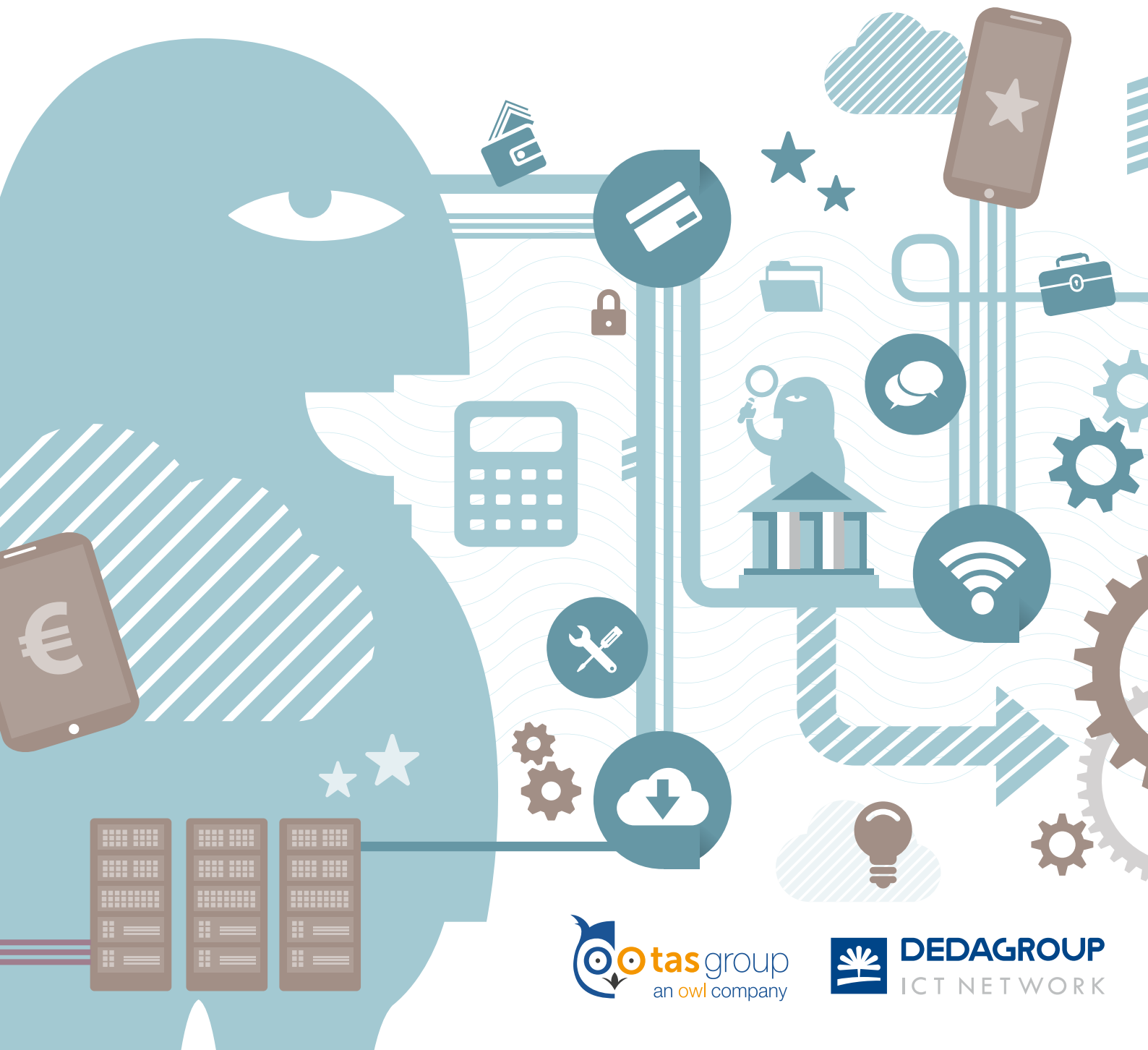




Banche e Assicurazioni
in evoluzione

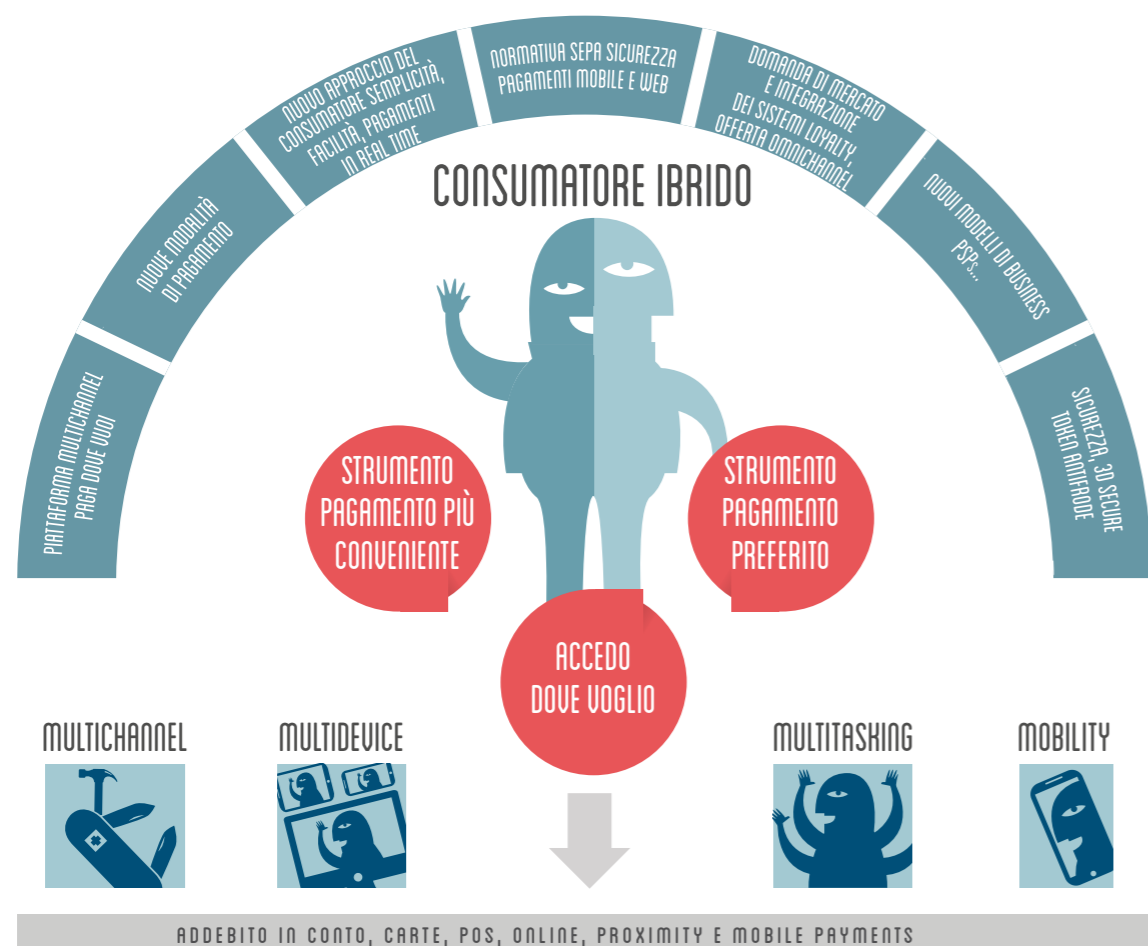
INCASSI E PAGAMENTI PER L'ASSICURAZIONE DIGITALE AT WORK



LA COMPETITIVITÀ PASSA ANCHE ATTRAVERSO L'OMNICHANNEL-PAYMENT

Il settore assicurativo è sempre più impegnato nell'individuazione di strategie che intercettino l'evoluzione del mercato ricercando nuove modalità di engagement dei clienti.

È chiaro ormai che la competitività e la redditività delle compagnie passa sempre di più attraverso la capacità di avvicinare il cliente (o di essere da lui avvicinate) tramite più canali, ma per gestire la relazione in ottica omnichannel è necessario che la compagnia sappia non solo adeguare la propria offerta di prodotti e servizi, ma che sia anche in grado di fornire ai suoi clienti i mezzi con cui possono agevolmente fruirli; questo include anche l'abilitazione all'utilizzo di tutti i sistemi di pagamento.



Se da un lato il cliente "ibrido" sta portando le compagnie assicurative a gestire i processi di vendita e relazione in modo innovativo - ad esempio assegnando maggiore dignità ai servizi di "home insurance" o mettendo a disposizione dei propri intermediari strumenti fruibili in mobilità, per offrire ai propri clienti un'interazione senza limiti di spazio e di tempo - dall'altra i processi core delle compagnie fanno spesso ancora fatica a gestire con efficienza i flussi di informazione e di pagamento relativi.

Gli strumenti di pagamento si stanno oggi evolvendo con rapidità non governabile, specie in considerazione della globalizzazione dei mercati: le spinte normative, l'evoluzione tecnologica e l'ingresso in questo comparto di nuovi player, stanno modificando di continuo lo scenario.

Nel frattempo, in Italia, il 60% del denaro incassato dal canale agenti è transato con mezzi di pagamento fisici e gran parte delle Compagnie autorizza i pagamenti in uscita con processi quasi totalmente manuali ...

INNOVARE LA GESTIONE DEI FLUSSI DI DENARO IN ENTRATA E IN USCITA

Per rispondere in modo adeguato ai trend di mercato le Compagnie necessitano quindi di una gestione flessibile e integrata dei flussi di pagamento e di incasso, per:

- migliorare la user experience di acquisto del cliente, abilitando i necessari sistemi di pagamento facili, veloci, sicuri, trasparenti e preferiti dal cliente, sia in agenzia che in mobilità, sia in modalità assistita che dal cliente in autonomia;
- definire una attenta politica di gestione e contenimento dei costi grazie anche all'efficientamento dei modelli operativi interni connessi alle operazioni di riconciliazione dei flussi in entrata ed a quelli autorizzativi dei flussi in uscita.

CON QUALI BENEFICI?

- Ridurre i tempi di gestione dei flussi monetari e contenere i costi operativi;
- Mantenere il controllo di rendicontazioni e riconciliazioni anche con l'introduzione di nuove e svariate forme di incasso;
 - Garantire il disaccoppiamento delle proprie procedure gestionali dalle nuove forme di pagamento;
- Abilitare nuovi servizi e nuove forme contrattuali (integrazione di prodotti/servizi di terzi, offerte «a consumo»...);
 - Rispondere alle normative senza costi aggiuntivi e penalizzazioni gestionali;
 - Ridurre frodi e cattivi comportamenti contabili da parte degli intermediari.

QUALI OSTACOLI ALLA GESTIONE INTEGRATA?

- Persistenza dei mezzi di pagamento cartacei come assegni e contante (60% - Cefif 2014)
- Mercato dei pagamenti in frenetica evoluzione, attori e sistemi in continuo cambiamento (PoliMI 2015, EBA 2014)

COSA VUOL DIRE GESTIRE I FLUSSI MONETARI DERIVANTI DALLA MULTICANALITÀ?

- Utilizzare i sistemi di pagamento come leva per migliorare la customer experience e aumentare il valore percepito del servizio così da migliorare la marginalità;
- Poter implementare facilmente nuovi canali di pagamento con la possibilità di abilitare nuove reti commerciali caratterizzate da un time to market adeguato alle richieste di mercato.
 - Governare le informazioni centralmente per gestirle in real time e in perfetta compliance;
 - Gestire in modo univoco le transazioni riducendo i tempi di gestione dei flussi e migliorando le procedure di riconciliazione;
 - Sapere in ogni momento la situazione reale di cassa, indipendentemente dal canale utilizzato, sia esso diretto o intermediato;

KEYWORDS

MOVIMENTO

PRESSIONI
NORMATIVE

CONNESSIONE

GOVERNA CON EFFICIENZA I PROCESSI DI INCASSO

CONTROLLA CENTRALMENTE LE POSIZIONI

attraverso tre elementi:

- **Portale e Piattaforma multi-canale** per una gestione innovativa dei processi di incasso e di pagamento elettronico attraverso l'accesso multi-canale del debitore, un portale creditore dell'intermediario e un portale di back-office generale della compagnia.
- **Repository unificato** delle posizioni creditorie e cruscotto di visualizzazione delle scadenze e degli incassi previsti (controllo, tracking, riconciliazione, workflow automatici, fornitura di servizi di pagamento su posizioni predefinite o libere).
- **Gateway evoluto** per orchestrare i sistemi di pagamento tradizionali e innovativi, integrato con i circuiti di pagamento e di e-billing (SEPA, MyBank, CBILL, Nodo dei Pagamenti AgID) e aperto all'integrazione con ogni nuovo strumento di pagamento mantenendo inalterati i processi verso la Compagnia, che viene disaccoppiata dalla complessità dei sistemi di pagamento:

- *Pagamenti assistiti / mediati dall'intermediario (Agente, Promotore, Contact Center, ...);*
- *Pagamenti diretti (in autonomia) da Portale Web o da App;*
- *Pagamenti diretti da applicazioni e canali integrati (Home Insurance, Applicazione vendita prodotti, ...)*
- *Pagamenti diretti o assistiti da reti terze (bancarie, private, pubbliche, ...).*

GOVERNA IL FLUSSO CONTABILE attraverso un front-end unificato che permette di gestire in modo efficiente pagamenti diretti e differiti. Abilita un sistema che possa permettere la modifica del modello contabile (conti agente/conti direzionali, foglio cassa...) con semplici e veloci interventi di parametrizzazione.

INNOVA non solo aprendo il mondo dei pagamenti elettronici alla compagnia, ma anche abilitandola all'implementazione di nuovi modelli commerciali grazie alla possibilità di offrire nei punti vendita anche servizi terzi (come ad esempio: pagamento di prestazioni sanitarie, bollettini, tributi regionali e comunali...).

QUALCHE INFORMAZIONE IN PIÙ

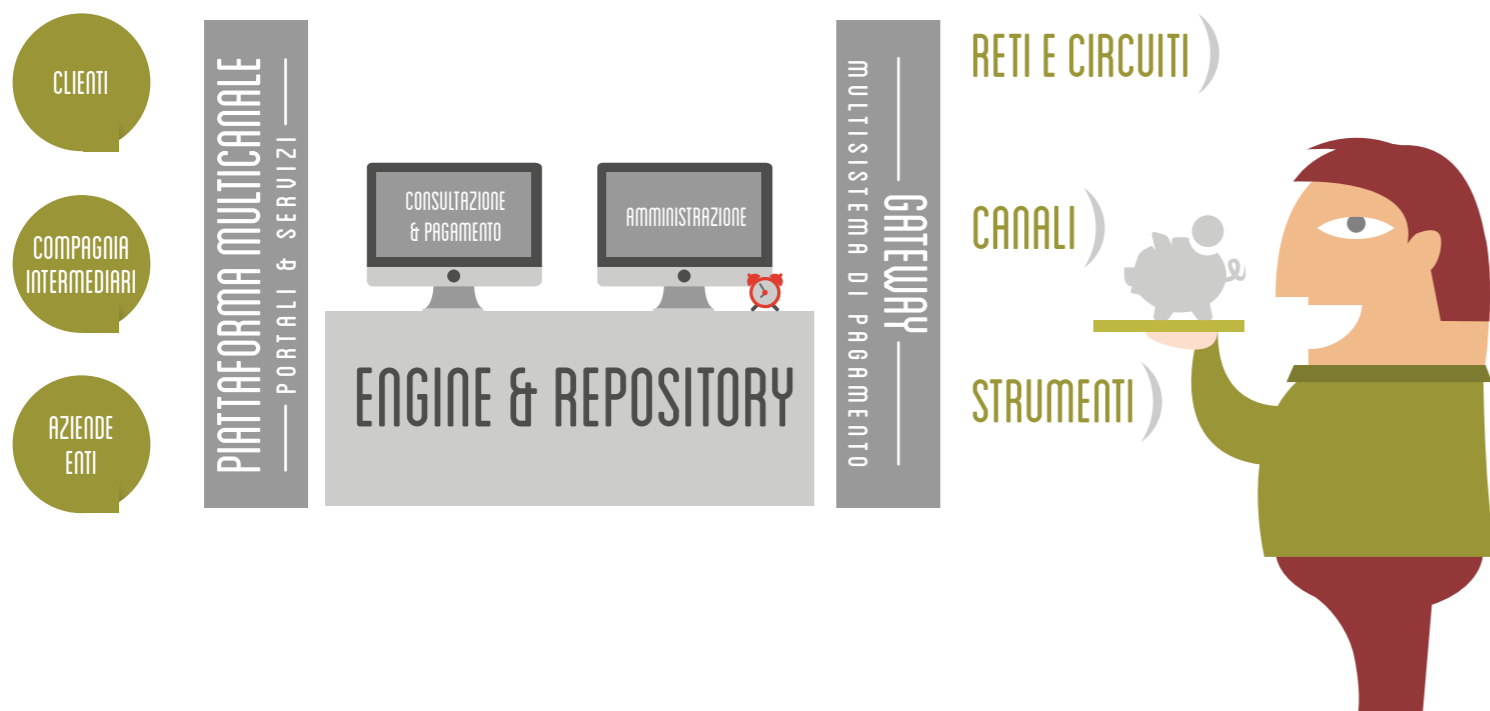
VANTAGGI:

- Abilita l'accesso alle reti/canali, modalità e mezzi di pagamento esistenti, garantendo l'allineamento alla continua evoluzione tecnologica degli strumenti (mobilePOS, mobile Payments, NFC, Digital wallet, P2P, OBeP, MyBank, CBILL, ...).
- Gestisci in maniera efficiente i singoli canali e abilita i mezzi di pagamento necessari e opportuni per ogni specifico servizio.
- Riduci la complessità e i costi evitando la proliferazione di soluzioni dedicate a gestire tutte le possibili occorrenze della matrice processo-canale-sistema di pagamento.
- Abilita i sistemi su qualsiasi device in maniera intuitiva e rapida.

COSA SERVE?

- Strumenti che siano agevolmente integrabili con gli applicativi in uso per evitare impatti sui processi amministrativi e contabili.
- Sistemi sicuri e affidabili, disegnati secondo gli standard del mondo bancario e dei prestatori di servizi di pagamento.
- Piattaforme già in uso in ambienti complessi e strutturati – non disegnate solo per il mondo assicurativo ma ad esempio per quello bancario o delle PA – così da garantire apertura, flessibilità, stabilità, prestazioni adeguate.

TAS InPay



KEYWORDS

APERTA

INNOVATIVA

TRASPARENTE

FLESSIBILE

FACILE



MIGLIORA LA GESTIONE DEI FLUSSI DI PAGAMENTO

L'approccio integrato trova completamento nella gestione dei flussi in uscita. Accentrando in un'unica piattaforma tutte le disposizioni in uscita sarà possibile gestire ogni pagamento e le comunicazioni finanziarie verso il mondo bancario in modo sicuro e semplice. Come fare?

OTTIMIZZA I PROCESSI INTERNI

- ✓ gestendo in maniera sicura e coordinata le procedure gestionali e autorizzative e rispettando rigorosamente le regole di compliance.

RIDUCI I COSTI OPERATIVI

- ✓ sfruttando la dematerializzazione dei documenti e snellendo i processi. Lo potrai fare se le informazioni relative alle disposizioni di autorizzazione saranno sempre disponibili e potrai gestire i workflow in modo facile.

RIDUCI GLI ONERI FINANZIARI

- ✓ ottimizzando l'allocazione dei pagamenti nazionali e internazionali, sfruttando la canalizzazione dei bonifici, unificando i pagamenti verso le agenzie, i fornitori o i clienti.

PAYMENT FACTORY

TESORERIA

PROCESSI, SISTEMI GESTIONALI E CONTABILI

ARCHIVI DISPOSITIVI



SERVER

BANK

QUALCHE INFORMAZIONE IN PIÙ

VANTAGGI:

- Automatizza i workflow autorizzativi. Avrai la garanzia del rispetto delle procedure interne e del modello organizzativo aziendale, la semplificazione delle procedure tradizionali e ridurrai il tempo necessario per la raccolta delle autorizzazioni.
- Gestisci in sicurezza i flussi dispositivi. Potrai accentrare in un unico sistema tutte le procedure di autorizzazione delle disposizioni bancarie (pagamenti, presentazioni incassi elettronici, ecc.), conservare in un unico database tutti i flussi dispositivi trasmessi, inviare i flussi in modo sicuro al sistema bancario, apporre le firme in modo digitale, tracciare lo stato di avanzamento delle disposizioni inviate a SWIFT.
- Renditi indipendente dai Remote Banking bancari attraverso connettori per l'automazione delle disposizioni e le ricezioni delle conferme di esecuzione (SWIFT LITE o Service Bureau).

COSA SERVE?

- Un sistema che possa garantire l'integrità dei flussi, una procedura di autenticazione sicura e basata sui processi specifici della Compagnia, la piena compliance sull'applicazione delle firme dei documenti, la tracciabilità e il controllo su tutte le informazioni.
- Una soluzione fruibile anche in mobilità su diversi dispositivi, integrata con un efficiente workflow e un sistema di firma elettronica.

KEYWORDS

SICURA

INTEGRATA

TRACCIATA



UN PO' DI NUMERI

30%

Solo il 30% dei clienti delle compagnie europee sono soddisfatti della loro customer experience.

2017 Nel 2017 i digital payment varranno tra i 36 e i 49 miliardi di Euro. **36 < 49**

78% In Italia, il 78% dei mobile surfer usa il device nel processo di acquisto.

30 Nel 2017: 30 milioni di smartphone NFC.

15% Il 15% dei clienti assicurativi fa tutto sui canali remoti.

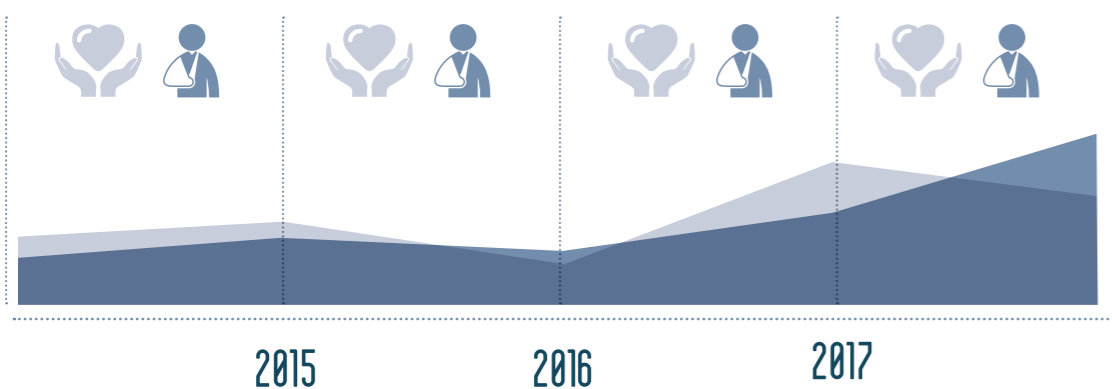
47% Il 47% delle compagnie dichiara di non avere una strategia digitale che copre l'intera catena del valore.

60% Il 60% degli incassi in agenzia viene ancora fatto con mezzi di pagamento fisici

+20% +20% dei digital payment rispetto al 2013

+2% Per le assicurazioni +2% dei margini sfruttando il digitale.

42% Il 42% dei dirigenti pensa che l'ostacolo principale all'innovazione sia la poca flessibilità dei sistemi IT.



Gli esperti del mercato assicurativo prevedono entro il 2017 un fortissimo aumento nell'utilizzo di carte + gateway bancari, gateway non bancari e schema OBEP sia per il ramo danni che - soprattutto - per quello vita.

QUALCHE DATO IN PIÙ

75%

Il 75% dei dirigenti assicurativi si attende una radicale trasformazione della catena del valore delle assicurazioni nei prossimi 5 anni

83%

L'83% delle assicurazioni sa che le tecnologie digitali trasformeranno il modo di interagire con i clienti e di utilizzare i loro canali

1/3

1/3 delle compagnie sa che gli assicuratori perderanno margine come esito delle tecnologie digitali



Dedagroup ICT Network, con un fatturato di oltre 200 milioni di euro e 1600 collaboratori è il 9° gruppo IT a capitale italiano. Supporta Aziende, Enti Pubblici ed Istituti Finanziari nelle loro strategie IT e digital. Collabora con le principali Compagnie assicurative del mercato italiano, erogando servizi di ITO (infrastrutturale e applicativo), system integration, consulenza (tecnologica e di processo) e gestione di soluzioni verticali.

Un offerta di competenze, soluzioni, servizi IT e digitali e la pluriennale esperienza in ambito tesoreria e Pianificazione Finanziaria delle aziende DDway e Piteco di Dedagroup, alle quali si aggiunge il know-how di TAS Group in soluzioni software per la monetica e i pagamenti, per proporre una soluzione innovativa e integrata dedicata alla gestione dei flussi monetari derivanti dall'omnichannel.

- **Insurance Sales Accelerator:** La piattaforma omnichannel sviluppata da DDway per dare un'efficace risposta all'esigenza di evoluzione dei servizi assicurativi per migliorare l'offerta e la relazione con il cliente.
- **TAS InPay:** La soluzione di Tas Group che permette di completare il processo di vendita, abilitando la piattaforma multicanale all'utilizzo di tutti i canali di pagamento sui diversi device, nonché la gestione integrata di tutti i flussi monetari in entrata e la loro riconciliazione.
- **Payment Factory:** La piattaforma di Piteco che permette la gestione univoca e sicura delle disposizioni in uscita verso il mondo bancario, facilitando la gestione informativa e autorizzativa dei processi.

La strategia "innogrativa", la profonda conoscenza del contesto di business italiano, la vision globale e la determinazione ad accrescere costantemente competenze e metodologie mantenendo l'agilità operativa fanno di Dedagroup ICT Network un interlocutore capace di declinare la strategia digitale nel contesto specifico del cliente. L'headquarter di Dedagroup si trova a Trento ma il Network, con le sue filiali in Italia e all'estero, supporta i suoi oltre 3500 clienti in tutto il mondo.

AT WORK

IDEE PER RENDERTI UNICO



Intelligenza della
città integrata



Amministrazioni digitali
per il cittadino



Banche e Assicurazioni
in evoluzione



Fashion e Retail per
il Made in Italy nel mondo



Ricette per la
crescita dell'impresa



Fabbriche
di innovazione



Tecnologie
per competere



Cloud con i
piedi per terra