

STRATEGIE

L'evoluzione dell'insurance intelligence

Nel 2005 il 48% del fatturato di Sas Italia, che per il 19esimo anno consecutivo conferma il suo trend di crescita, proviene dal settore Finance. Attraverso il potenziamento dell'offerta nella Data Integration e nei sistemi di forecasting, la società guidata da Alessandro Zeigner punta a confermarsi come vendor in grado di superare il tradizionale concetto di business intelligence, garantendo al settore assicurativo tecnologie dalle sofisticate capacità predittive

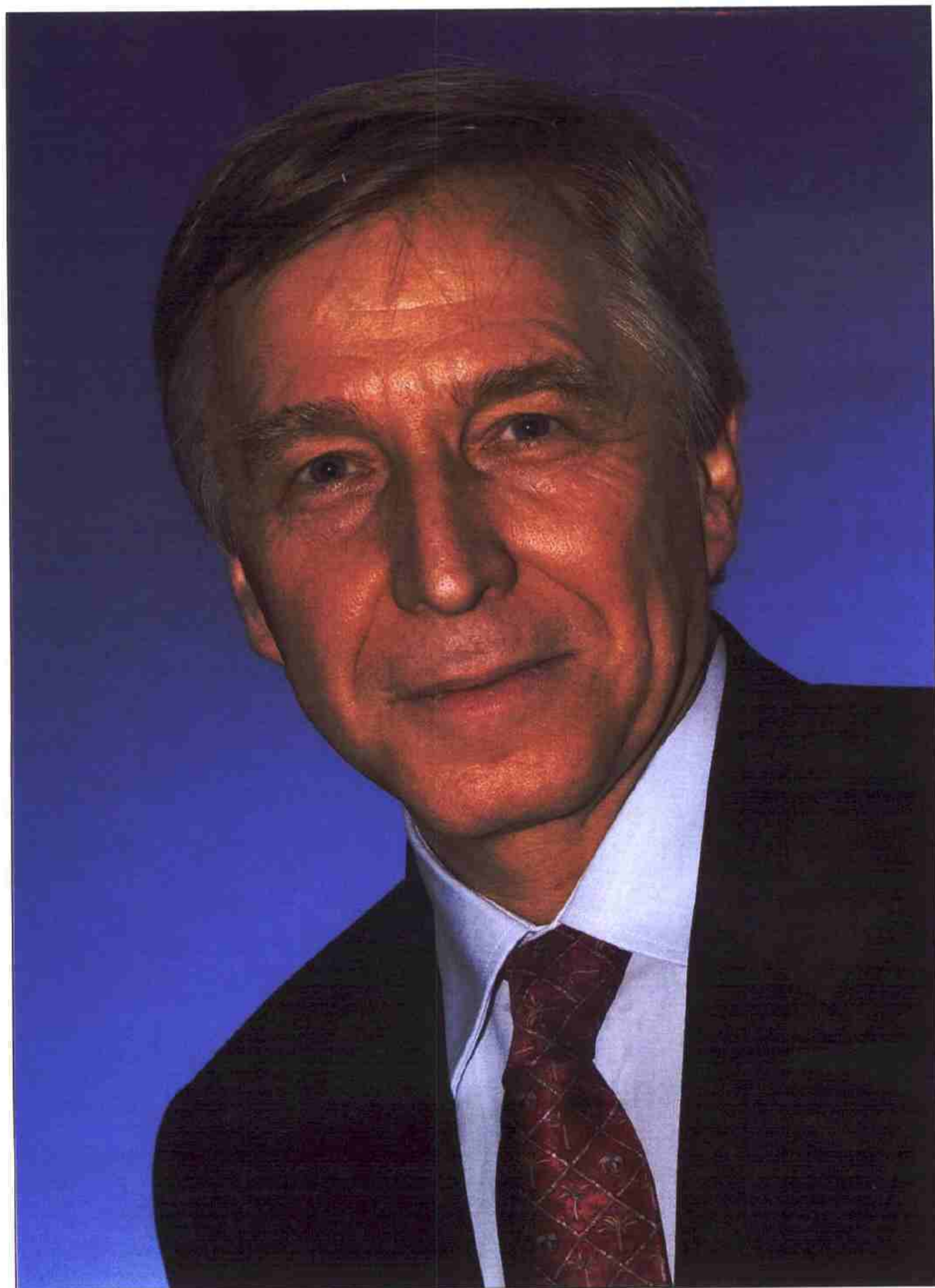
Qualità del dato e valore predittivo dell'informazione. Su questi due versanti si concentra la strategia per il 2006 di Sas, player primario nella business intelligence per il mondo finance, che oggi presenta al settore assicu-

rativo nuove funzionalità per Sas Enterprise Data Integration Server e annuncia l'imminente lancio di Sas Forecast Server, una nuova soluzione che consentirà alle compagnie di assicurazioni di interpretare l'andamento

dei mercati e di individuare le potenzialità di vendita sui singoli canali distributivi, segmenti di clientela o aree geografiche.

Attraverso il potenziamento della propria offerta, Sas intende confermarsi come vendor in grado di superare il tradizionale concetto di business intelligence e di

garantire ai propri clienti tecnologie dalle sofisticate capacità predittive. Il punto di partenza di qualsiasi processo di conoscenza, secondo Sas, rimane necessariamente la qualità del dato. Ecco perché per il 2006 la società punta, completando le funzionalità di Sas Data Integration Server, a supportare le compagnie sia nella raccolta dei dati sia nelle attività di bonifica, validazione, standardizzazione, trasformazione e movimentazione degli stessi. "Il processo di valorizzazione dei dati, dichiara **Alessandro Zeigner**, amministratore delegato di Sas Italia, non può prescindere dalla qualità del dato e dal processo di Data Integration. Risulta pertanto fondamentale che le compagnie di assicurazioni dispongano di strumenti che consentano di ridurre la complessità tecnologica dell'impresa, di ottimizzare l'impiego di risorse aziendali software e hardware e di impedire ai dati non conformi agli standard di qualità aziendali di contaminare i sistemi (e di conseguenza le capacità di reporting e previsionali dell'azienda)". Nel settore assicurativo Sas annovera clienti come Gruppo Generali, Ras, Fondiaria-Sai, Sara Assicurazioni, Ergo, Reale Mutua, Intesa Vita, Hdi Assicurazioni, Gruppo Zurich. I risultati Sas per il 2005 esprimono infatti, sia in Italia che all'estero, un forte presidio proprio nell'area Credito e Finanza. A livello worldwide questo settore incide per il 39,5% su un fatturato che nel 2005 ha raggiunto 1,68



*Alessandro Zeigner,
amministratore delegato di Sas Italia*

Alcuni progetti nel settore assicurativo

In Italia Sas annovera clienti come il Gruppo Generali, Ras, Ge.Si (Gruppo Ras), Fondiaria-Sai, Gruppo Zurich, Reale Mutua, Sara Assicurazioni, Ergo, Intesa Vita.

- Il **Gruppo Fondiaria-Sai** può controllare, attraverso l'utilizzo di Sas Strategic Performance Management, lo sviluppo e la redditività della raccolta premi, vita e danni, individuando aree di eccellenza e criticità (anche a livello territoriale o di singola agenzia);
- **Ge.Si**, la società di servizi IT del **Gruppo Ras**, ha introdotto un nuovo sistema di analisi e monitoraggio della performance, su tecnologia Sas;
- Attraverso **Generali Asset Management Sgr**, il **Gruppo Generali** ha unificato - con il supporto tecnologico e operativo di Sas - la piattaforma di gestione del rischio per i tre poli Italia, Francia e Germania, che oggi possono avvalersi di un unico modello (personalizzabile) per la valutazione dei rischi di mercato;
- Il **Gruppo Zurich** ha scelto Sas per migliorare la conoscenza del cliente, effettuare operazioni di cross selling e lanciare campagne di marketing mirate;
- **HDI Assicurazioni**: con il data warehouse Sas ha disponibilità immediata e giornaliera delle informazioni e svolge analisi approfondite per ogni singolo elemento (punto vendita, produttore, provincia).

miliardi di euro, mentre in Italia (dove Sas ha fatturato 70,5 milioni di euro) l'incidenza è del 48%.

“Per Sas il 2005 si è chiuso con una crescita globale del 10%, continua Zeigner. L'Italia, per il 19esimo anno consecutivo, continua a crescere (+ 6,12% per il 2005). Questa crescita costante negli anni è dovuta anche ai nostri continui investimenti in ricerca e sviluppo, che nel 2005 rappresentano circa il 24% del fatturato. Ma ai risultati raggiunti hanno in particolare contribuito sia la crescente richiesta di Sas9 Enterprise Intelligence Platform sia le soluzioni specifiche per i mercati verticali, in particolare quelle per il settore bancario e assicurativo, Sas Banking Intelligence Solutions e Sas Insurance Intelligence Solutions, che sono cresciuti rispettivamente del 10% e del 12%”. Anche le soluzioni per le funzioni aziendali (Performance Management, Financial Intelligence, Risk Intelligence, HR Intelligence, IT Governance e Marke-

ting Automation) hanno registrato un aumento del 24%. All'offerta di soluzioni tecnologiche, inoltre, Sas affianca anche l'offerta di servizi professionali: nel 2005 la società ha fatturato 57,5 milioni per licenze software (+12,3%), mentre i servizi professionali, che hanno registrato un fatturato di 12,9 milioni di euro, sono cresciuti del 5%”.

Un'offerta mirata per il settore assicurativo

La forte attenzione che Sas pone sulla Data Integration consente alle compagnie di aggiungere valore alla gestione del proprio patrimonio informativo: il nuovo Sas Data Integration Server riunisce infatti funzionalità per la migrazione e sincronizzazione dei sistemi, la qualità, l'arricchimento e la gestione di ingenti volumi di dati. “Tra le più importanti capacità di Sas Data Integration Server, dichiara **Walter Lanzani**, direttore marketing di

Sas Italia, la possibilità di realizzare ambienti master data, identificando e integrando ogni entità di business, tra i quali la gestione della clientela, delle varie tipologie di prodotti e di contratti, risulta di particolare valore per il settore assicurativo”. Le soluzioni proposte da Sas, tutte basate sulla Sas9 Enterprise Intelligence Platform, consentono alle compagnie di monitorare le performance aziendali, i costi, l'andamento delle vendite, l'efficienza dei processi, i livelli di servizio e i costi dell'IT. Per il settore assicurativo, infine, Sas mette a disposizione Sas Insurance Intelligence Solutions, che si contraddistingue per la possibilità di disporre di modelli analitici ripetibili e di facile implementazione attraverso i quali gestire praticamente tutte le aree aziendali: pianificazione strategica, controllo dei costi, marketing e vendita, risk management, gestione delle risorse umane, sistemi informativi e anche gestione sinistri. “Quest'ultima, spiega Lanzani, rap-



Walter Lanzani, direttore marketing di Sas Italia

alle soluzioni Sas, per esempio, è possibile ricercare eventi potenzialmente fraudolenti e ridurre il fenomeno delle frodi”.

Prevedere gli scenari futuri

“Per le imprese italiane, e per il settore assicurativo, prosegue Zeigner, oggi è fondamentale disporre di strumenti che garantiscano la qualità delle informazioni e la conoscenza necessaria per poter decidere tempestivamente e per poter operare nel rispetto di quanto disposto dalle normative, dai provvedimenti sulla trasparenza, dalla corporate governance o dalle strategie dell’impresa”. Si tratta di soluzioni che integrano funzionalità di Data Integration, reporting e analisi che, come sottolinea Zeigner, consentono di andare “oltre la business intelligence tradizionale”. Ciò permette da un lato di disporre dell’informazione “giu-

sta”, strutturata sulle esigenze delle diverse funzioni aziendali, dall’altro di poter operare sulla base di “tecniche di reporting con capacità predittive, in grado di simulare scenari futuri, anticipando trend e tendenze”.

“Le compagnie nostre clienti, conclude Zeigner, riconoscono i vantaggi ottenuti utilizzando la nostra tecnologia. Tra questi spicca la disponibilità di fonti informative certificate, condivisibili dalle diverse aree aziendali e capaci di rafforzare le capacità decisionali dell’impresa. Oggi prevedere gli scenari futuri che caratterizzeranno il mercato, le vendite, il comportamento della clientela rappresenta un vantaggio competitivo per tutti. Sas è in grado di supportare anche questa esigenza. Con il lancio di Sas Forecast Server potremo infatti rafforzare la nostra offerta e offrire alle compagnie una soluzione che permette di prevedere la domanda di prodotti e servizi, anche su base territoriale, prevedere l’andamento dei flussi demografici e il potenziale dei canali distributivi, fino ad arrivare all’analisi della singola agenzia”.

Maria Rosa Alaggio

presenta un’area strategica per il settore assicurativo, alle prese con la necessità di rafforzare il proprio modello industriale, attivare economie di scala, aumentare l’efficienza dell’azienda sinistri e ridurre i costi: grazie

Sas Data Integration assicura estesa connettività, trasformazioni complesse e rende le informazioni fruibili da tutte le realtà dipartimentali

