



Guidewire Predictive Analytics per Profitability

DATA SHEET

Al giorno d'oggi, gli assicuratori devono affrontare costantemente la sfida della scelta del giusto tipo di rischio usando un approccio scientifico basato sui dati facendo fronte, allo stesso tempo, alla pressione sui prezzi, alla necessità di retention, alla competizione ed alla gestione delle spese. Tale processo è ricco di ostacoli e distrazioni, e si spreca molto tempo in attività di basso valore aggiunto.

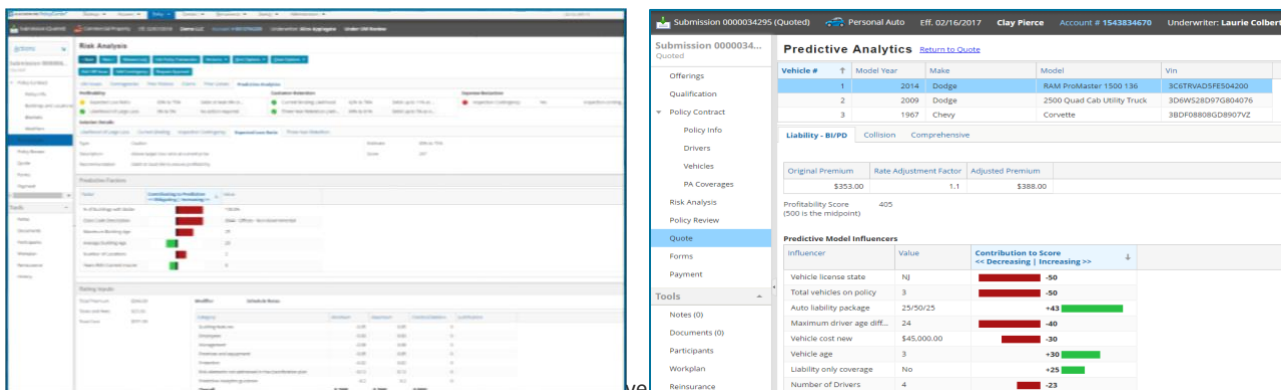
In questo mondo sempre più complesso, le divisioni aziendali che si occupano di underwriting non possono più fare affidamento solo sull'esperienza individuale e sul giudizio professionale. Le compagnie d'assicurazione hanno bisogno di qualcosa in più. Infatti, gli strumenti che permettono di aumentare e accelerare i processi decisionali aziendali sono diventati indispensabili. Gli strumenti migliori sfruttano avanzate capacità di apprendimento automatico per migliorare i risultati in modo scientifico, senza il condizionamento umano e con coerenza attraverso l'implementazione in prima linea.

DECISIONI AZIENDALI INTELLIGENTI

- Intuizioni strategiche predittive fornite direttamente all'interno dei sistemi core di Guidewire
- Migliorare la produttività facendo combaciare il giusto lavoro con le giuste risorse
- Migliorare la sofisticazione e la granularità del rating
- Individuare e indicare le imprecisioni nella tariffazione
- Modelli comprovati indirizzati a problemi aziendali specifici

Predictive Analytics per Profitability

Per coloro che si occupano di assunzione e si concentrano sulla tariffazione accurata e al contempo sull'aumento del grado di soddisfazione del cliente, Guidewire Predictive Analytics™ per Profitability offre intuizioni strategiche, consentendo alle compagnie d'assicurazione di prendere decisioni intelligenti e basate sui dati per tutta la durata del ciclo assicurativo. Predictive Analytics per Profitability analizzando svariati set di dati, offrendo assistenza ai decision maker in prima linea e misurando costantemente il valore di business aiuta le compagnie d'assicurazione a crescere in modo redditizio migliorando la sofisticazione e la granularità del rating, individuando e indicando, inoltre, le imprecisioni nella tariffazione.



Integrazione con Guidewire PolicyCenter e Guidewire InsuranceNow

Per rendere operativi i modelli, Predictive Analytics per Profitability si integra in modo uniforme con Guidewire PolicyCenter™ e Guidewire InsuranceNow™ per fornire risultati di calcolo in tempo reale, insieme ai fattori predittivi di incidenza. Inoltre, Guidewire aiuta anche a individuare gli identificatori chiave di prestazione (KPI) per misurare i vantaggi di business e convalidare il vostro utile sul capitale investito (ROI). Dal momento che i modelli predittivi possono diventare obsoleti con il continuo cambiamento delle condizioni di business esterne e le procedure interne per i sinistri, Guidewire offre anche un servizio completo per tutto il ciclo assicurativo che include un aggiornamento annuale dei modelli per rivedere e ottimizzare le prestazioni di tale modello.

Predictive Analytics per Profitability può essere utilizzato nel ciclo assicurativo di sottoscrizione per migliorare gli esiti; alcune delle soluzioni rilasciate più frequentemente sono riportate di seguito.

Soluzione	Descrizione	Vantaggi aziendali	Linee di business
Adeguamento automatico del premio	Migliore accuratezza e redditività per la tariffazione delle assicurazioni sulle persone, con adeguamento automatico del premio sulla base di un piano tariffario esistente	<ul style="list-style-type: none"> • Selezione avversa ridotta • Rapporti di sinistrosità ridotti • Maggiore selezione e mantenimento di clienti remunerativi 	<ul style="list-style-type: none"> • Autoveicoli • Proprietari di case e piccole e medie imprese
Redditività della sottoscrizione manuale	Redditività e conversioni migliorate tramite indicazioni sulle perdite e sulla redditività previste	<ul style="list-style-type: none"> • Selezione avversa ridotta • Rapporti di sinistrosità ridotti • Maggiore selezione e mantenimento di clienti remunerativi • Migliore efficacia di sottoscrizione 	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietà commerciali • Proprietari di case di valore elevato • Workers Comp (USA)
Mantenimento del cliente	Identificazione degli assicurati che generano reddito con elevato rischio di abbandono, sia in fase di stipulazione che di rinnovo	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento nell'acquisizione e mantenimento dei clienti di maggior valore • Selezione avversa ridotta • Redditività aumentata 	Tutte
Riduzione della spesa	Determinare i metodi di sopralluogo e controllo più vantaggiosi economicamente e stimare il valore dei rapporti di terzi	<ul style="list-style-type: none"> • Spese ridotte per sopralluogo, controllo e rapporto di terzi • Maggiore trasformazione, precisione nella tariffazione e redditività • Premio assicurativo maggiore da conti certificati 	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietà commerciali • Oneri commerciali • Proprietari di case di alto valore • Workers Comp (USA)

Figure 2 - Soluzioni che possono essere rilasciate con Predictive Analytics per Profitability

Guidewire Software

Guidewire fornisce la piattaforma per l'industria assicurativa su cui le compagnie del ramo danni (P&C) fanno affidamento per adattarsi e avere successo in un'epoca di continuo cambiamento. Forniamo i software, servizi e un ecosistema di partner affinché i nostri clienti possano gestire, differenziare e far crescere il proprio business. Abbiamo il privilegio di servire più di 350 società in 32 Paesi. Per ulteriori informazioni, visitare l'indirizzo www.guidewire.it. Seguiteci su Twitter: @Guidewire_PandC.