

Con l'analisi predittiva gli assicuratori ne sanno una in più del rischio

Caratteristiche principali

L'analisi predittiva consente agli assicuratori di saperne di più sui loro clienti e fornisce preziose informazioni su cosa probabilmente accadrà in futuro. Combinando le nuove conoscenze con quelle pregresse, le compagnie di assicurazione possono sviluppare strategie e programmi proattivi per prendere decisioni più efficaci.

Il settore assicurativo è, per sua intrinseca definizione, interamente incentrato sui rischi, che devono essere valutati, evitati, limitati e, se possibile, eliminati. Ma il nodo essenziale è senza dubbio poterli prevedere. Più un assicuratore è abile nel prevedere i rischi, più successo avrà nel suo lavoro.

È questo il motivo per cui sempre più compagnie assicurative si stanno affacciando al mondo dell'analisi predittiva. Sfruttando i dati già in loro possesso, cominciano a prendere decisioni sempre più ponderate, ad esempio per quanto riguarda l'emissione di pagamenti e la lotta alle frodi o la fidelizzazione di vendite e clienti.

Cinque modi in cui l'analisi predittiva può aiutare gli assicuratori nella gestione dei rischi

Di seguito sono elencati cinque modi in cui gli assicuratori possono utilizzare i dati in loro possesso, o combinarli con i dati di settore, per migliorare il processo decisionale e accrescere i profitti.

1. **Combattere le frodi:** le frodi costano agli assicuratori miliardi di dollari all'anno. Le soluzioni di analisi predittiva consentono di identificare le attività sospette esaminando dati storici, studiando modelli e rilevando record insoliti che permettono di riconoscere individui o organizzazioni dediti ad attività fraudolente.
2. **Aumentare la soddisfazione dei clienti:** gli assicuratori che si servono dell'analisi predittiva possono configurare i loro sistemi affinché suddividano automaticamente in categorie eventuali reclami per pagamenti con procedura rapida se i dati del cliente evidenziano un rischio di frode contenuto. In questo modo, i clienti a basso rischio vengono premiati e ricevono un gratificante incentivo per la loro fedeltà.
3. **Migliorare la fidelizzazione dei clienti:** sfruttando l'analisi predittiva per identificare le azioni o le caratteristiche associate all'annullamento delle polizze, gli assicuratori riescono a stabilire quali clienti probabilmente annulleranno la loro polizza e possono intervenire in anticipo per proteggere la loro attività.





4. **Sviluppare nuovi prodotti:** l'analisi predittiva aiuta gli assicuratori a mettere a fuoco le tendenze nel settore delle polizze personalizzate e consente loro di proporre prodotti e servizi che meglio soddisfano le esigenze dei clienti e di offrire ai venditori l'opportunità di studiare nuove opzioni per i clienti esistenti.
5. **Promuovere nuove attività:** aiutando gli assicuratori a identificare le azioni dei clienti e a collegarle con le opportunità di up-selling e cross-selling, l'analisi predittiva spinge gli agenti a proporre ai propri clienti nuove offerte che anticipano le tendenze aziendali e domestiche.

Come funziona l'analisi predittiva

L'analisi predittiva rivela modelli, tendenze e relazioni che si celano dietro a qualsiasi tipo di dato, compreso il testo non strutturato, e poi utilizza questo input per prevedere risultati futuri e migliorare i processi decisionali. Gli algoritmi avanzati analizzano eventi, termini e frasi rilevanti (compresi acronimi, emoticon e slang) nel contesto corretto, elaborano i dati storici e creano modelli che mostrano gli effetti delle decisioni sui casi presenti o futuri.

Sebbene l'analisi predittiva affondi le sue radici nelle tecniche statistiche e nelle equazioni matematiche, riesce poi a spingersi ben oltre. È un processo in grado di combinare informazioni ottenute dai dati con l'esperienza, l'intuizione e la comprensione contestuale umane. In altri termini, l'analisi predittiva supera la scienza computazionale applicando le intuizioni umane ai dati e calando il tutto in un contesto organizzativo.

Ciò permette ai responsabili delle decisioni di sviluppare un piano d'azione basato non solo sugli eventi passati, ma anche su cosa probabilmente accadrà in futuro. Si tratta di una soluzione "a circolo chiuso" che integra continuamente i feedback rilevanti nel processo decisionale, utilizzando i risultati delle decisioni di oggi per indirizzare le decisioni di domani.

Perché IBM?

Il software IBM® SPSS e altre soluzioni di analisi predittiva IBM facilitano il processo di analisi, aggiornando automaticamente le previsioni per perfezionare offerte e programmi assicurativi. Tali soluzioni consentono agli assicuratori di utilizzare l'analisi testuale per estrarre informazioni da queste fonti sotto forma di sondaggi a risposta aperta. E, cosa ancor più importante, le organizzazioni hanno la possibilità di integrare l'analisi predittiva nei processi aziendali quotidiani, rinunciando all'aiuto delle analisi esterne.

Per saperne di più

Per ulteriori informazioni su come le soluzioni di analisi predittiva di IBM possono essere utili alle compagnie di assicurazione, è possibile contattare il rappresentante IBM o il Business Partner IBM di zona, oppure visitare il seguente sito Internet:

ibm.biz/SPSSanalytics

IBM Italia S.p.A.
Circonvallazione Idroscalo
20090 Segrate (MI)
Italia

IBM, il logo IBM, ibm.com e SPSS sono marchi della International Business Machines Corp., registrata in varie giurisdizioni in tutto il mondo. I nomi di altri prodotti e servizi possono essere marchi di IBM o di altre aziende. L'elenco aggiornato dei marchi IBM è disponibile nella sezione "Copyright and trademark information" all'indirizzo www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Il presente documento è aggiornato alla data di pubblicazione iniziale e può essere modificato da IBM in qualsiasi momento. Non tutti i prodotti e servizi sono disponibili in tutti i paesi in cui IBM opera.

Gli esempi di clienti citati sono forniti ai soli fini illustrativi. I risultati di performance effettivi possono variare in base a configurazioni e situazioni operative specifiche. È responsabilità dell'utente valutare e verificare il funzionamento di qualsiasi altro prodotto o programma con prodotti e programmi IBM. LE INFORMAZIONI CONTENUTE NEL PRESENTE DOCUMENTO SONO FORNITE "AS IS", SENZA GARANZIE, ESPLICITE O IMPLICITE, DI QUALSIASI TIPO, IVI INCLUSE LA GARANZIA IMPLICITA DI COMMERCIALIZZABILITÀ O DI IDONEITÀ A UNO SCOPO PARTICOLARE E LA GARANZIA O CONDIZIONE DI NON VIOLAZIONE. I prodotti IBM sono garantiti conformemente ai termini e alle condizioni dei contratti in virtù dei quali vengono forniti.

© Copyright IBM Corporation 2017



Please Recycle