

FOCUS Armundia

IL GRUPPO ARMUNDIA CRESCIE OLTRE CONFINE

In sette anni di attività, l'azienda specializzata nell'Ict assicurativo, bancario e finanziario ha conquistato importanti clienti. E ora si appresta a conquistare i mercati internazionali.

È nata nel 2007 grazie all'esperienza e alla competenza pluriennale dei suoi soci fondatori, con la mission di trasformare in prodotti le necessità del mercato assicurativo. Poi, nel corso del 2014, ha avviato una importante riorganizzazione aziendale e societaria che la sta portando a proporsi come gruppo internazionale su diversi mercati esteri emergenti e a consolidare la sua credibilità nei confronti dei clienti italiani ed europei.

Stiamo parlando di Armundia, una realtà che, a soli sette anni dalla sua fondazione, spicca oggi nel mondo domestico ed internazionale dell'ICT bancario, finanziario ed assicurativo. In poco tempo la società ha conquistato importanti clienti, ha aperto tre sedi operative (Roma, Milano ed Empoli), conta oltre 40 dipendenti e grazie ai continui investimenti in ricerca e sviluppo ha messo a punto soluzioni software davvero innovative, in grado di rivolgersi a tutti gli attori del mondo Insurance. E questo le permette oggi di essere considerata un interlocutore unico, completo e credibile per l'intero mercato assicurativo.

Ma come può un'azienda oggi allestire un'offerta completa per gli ambiti così distinti (seppure interconnessi) del settore Insurance? Quale grado di innovazione tecnologica è possibile proporre in modo sostenibile a fronte di mutamenti in atto così veloci e radicali?

Ne abbiamo parlato con Gianluca Berghella, presidente e amministratore delegato di Armundia Group.

Qual è la visione strategica di Armundia sul mercato assicurativo?

Il settore assicurativo italiano, includendo in esso compagnie, intermediari, fiduciari, casse di assistenza, bancassurance, costituisce oggi per l'ICT una realtà molto lontana dallo scenario storicamente più evoluto dei paesi francofoni ed anglosassoni, perché soffre in un certo qual modo di una scarsità di cultura all'investimento nei processi organizzativi ed informatici percependo spesso a gran fatica il



Gianluca Berghella, presidente e amministratore delegato di Armundia Group

maggiormente efficaci e competitivi. Ristrutturando le piattaforme con infrastrutture e architetture più fruibili, "nativamente" web abbiamo creato un ventaglio molto ampio di applicativi all'avanguardia capaci di razionalizzare il parco tecnologico esistente e di renderlo più performante, al passo con i tempi. Andiamo verso l'era dell'ICT inteso non come centro di costo ma come leva per raggiungere obiettivi aziendali strategici e creare nuovo business e nuovo valore: è ora che anche il mondo assicurativo italiano si orienti in questa direzione di innovazione!

Innovazione che non può più essere trovata ipso facto in un pacchetto standard, ma deve discendere da un avanzato processo di Ricerca teorica ed applicata, con la R maiuscola. Armundia ha deputato un intero team alla ricerca sul mercato di tecnologie e architetture innovative in ambiente Open,

su cui costruire soluzioni di approccio modulare, complete e customizzabili in base ai requisiti del singolo cliente. Si tratta di piattaforme di work flow, document management e soluzioni di multicanalità specifiche per i mercati assicurativi, adatte a creare un'infrastruttura completa che copra le esigenze di tutte le aree e i processi operativi che ruotano intorno alla "polizza assicurativa": dalle compagnie al cliente finale passando per il mondo dell'intermediazione (siano essi broker o agenti) e della distribuzione per eccellenza, ossia le banche.

Quali sono i vostri prodotti di punta per il mondo delle polizze?

Nell'allestimento del nostro parco prodotti siamo partiti da Armundia Brokerver, che si configura come un gestionale completo e che ha un po' spariato le carte in un mercato per certi versi ancora ingessato. Tradizionalmente, i sistemi forniti dalle compagnie



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS

reale valore ed il relativo vantaggio competitivo che le moderne soluzioni IT possono apportare. Questa constatazione deriva dalla nostra pluriennale esperienza svolta presso un colosso internazionale dell'information technology, che ci ha permesso di maturare visione strategica delle dinamiche in atto a livello domestico ed europeo.

Così è nata la definizione del nostro obiettivo principale per il mercato assicurativo italiano: proporre soluzioni nuove ed innovative, che permettano agli attori italiani di avvicinarsi agli standard operativi e tecnologici del panorama europeo rendendoli

sono tutti data entry amministrativi, con tanta carta. E molti agenti lavorano con il "sistemino" fornito dalla compagnia, con il classico schermo verde del tempo che fu. Noi invece abbiamo dato il nostro contributo per cambiare le carte in tavola: abbiamo fatto ricerca avanzata nel mondo dell'open source, abbiamo specializzato tali infrastrutture per il mondo assicurativo e abbiamo creato dei prodotti "nativamente" web che sfruttano l'automazione dei processi e la multicanalità in modo reale ed appunto nativo. Con un obiettivo: dare la possibilità ai nostri clienti, siano essi broker, agenti, o distributori (quali le banche o altre organizzazioni) di personalizzare ed adattare la piattaforma alla propria struttura interna e di rinnovare i processi gestionali, razionalizzando modelli operativi, organizzativi e decisionali. In particolare Armundia Brokerver permette ad ogni organizzazione di essere maggiormente indipendente e competitiva nello specifico settore di riferimento. Consente ai broker di organizzare meglio la loro struttura interna. E, infine, dà alle banche l'opportunità di gestire in modo più completo ed efficiente l'attività di bancassurance. La piattaforma può essere integrata da un sistema di business intelligence, Armundia Naviga Brokerver, specializzato nell'analisi dei dati e nel data mining.

E non finisce qui. Abbiamo infatti a disposizione un parco di soluzioni software molto ampio, caratterizzato da piattaforme disegnate ex novo. Come Armundia Claim Solver, dedicato alla gestione e al monitoraggio di tutte le attività legate alle pratiche sinistri e rivolto alle compagnie che vogliono standardizzare le comunicazioni con la loro rete peritale. O come Armundia Health Carver, rivolto alle casse di assistenza che si occupa di gestire tutte le loro fasi operative, dagli accordi con broker e compagnie al caricamento dei contratti, fino alla gestione dei sinistri. Dall'apertura alla liquidazione.

E per la quotazione dei prodotti assicurativi?

Su questa area estremamente strategica abbiamo realizzato e già posizionato sul mercato presso diversi nostri clienti il prodotto Armundia Quot-R.

È una piattaforma anch'essa dedicata a Compagnie, banche, broker e product manager, in grado di gestire in tempo reale tutte le attività di censimento, quotazione e vendita di prodotti assicurativi.

La sua peculiarità è quella di riuscire a "mixare" la qualità di un'offerta assicurativa personalizzata e di livello con un alto grado di automazione dei processi di presentazione, vendita e gestione del prodotto.

In sostanza Quot-R è una piattaforma verticale e multi-ramo (Vita, Rami elementari, Autoveicoli, ecc.) in grado di supportare i processi di preventivazione, comparazione, pagamento ed emissione, dove tra



Armundia Brokerver



Armundia Brokerver è un sistema interattivo all'avanguardia ad elevata customizzazione, sviluppato nella duplice ottica di efficientare i processi organizzativi dell'azienda di intermediazione e di ottimizzare tutti i flussi operativi.

Gestione paper-less dei processi di Brokeraggio (CRUDE per associazione automatica dei documenti)	1
Automazione dei processi a basso valore aggiunto	2
Accessibilità via web anche a soggetti esterni (collaboratori, clienti, compagnie...)	3
Integrazione con i canali fax-email-ams	4



Armundia Quot-R



Armundia Quot-R è la soluzione ideale per supportare tutte le attività di censimento e quotazione in real time dei prodotti assicurativi.

Preventivazione e comparazione multi ramo e multi prodotto	1
Motore di tariffazione configurabile a plug-in	2
Integrazione con meccanismi di tariffazione ed emissione di compagnia	3
Integrazione con sistema gestionale per il caricamento del contratto	4
Reporting e statistiche su ciascuna fase del ciclo di business	5

l'altro le attività di calcolo del premio possono essere gestite sia internamente sia in modo integrato con i sistemi di Compagnia.

È lo strumento ideale per rafforzare i canali di vendita diretta e le strategie di 'Affinity' che qualunque intermediario può attuare per valorizzare il suo business.

Cosa vi rende riconoscibili sul mercato?

In primis il fatto che la nostra offerta è in grado di soddisfare in modo completo e trasversale tutti i target di riferimento, dalla compagnia, all'agente mono o plurimandatario, al broker, alle casse di assistenza, sino al mondo della bancassurance.

In secondo luogo la nostra offerta è in grado di gestire e presidiare l'intero "processo assicurativo" sia orizzontalmente (ogni ramo, area o settore) sia verticalmente, dalla preventivazione fino alla gestione amministrativa e contabile: un vero Front to back in grado di razionalizzare ed efficientare ogni organizzazione utente rendendola competitiva in ogni parte del processo. Ed infine la sostenibilità tecnica ed economica delle nostre soluzioni, che, oltre ad avere l'elevato grado di sofisticazione tecnologica precedentemente citato, sono anche business-oriented e si configurano come strumenti proattivi a supporto delle strategie di valutazione,

monitoraggio e sviluppo aziendale 

Questo fa sì che veniamo riconosciuti come interlocutore unico per il mercato, con tutti i vantaggi che ne derivano.

Parliamo ora della ristrutturazione societaria, a cui abbiamo accennato in apertura. Di che si tratta?

Risposta. Nel corso del 2014, abbiamo costituito Armundia Group, una new company totalmente italiana, con cui abbiamo rilevato dall'azionista svizzero uscente l'intero pacchetto di quote societarie da esso detenute in Armundia. Così abbiamo consolidato la nostra credibilità nei confronti del mercato e dei clienti, facendo in modo che la società fosse controllata solo da persone di esperienza nel settore di riferimento. Contemporaneamente abbiamo anche "brandizzato" le aree di business di Armundia, creando Armundia Insurance, Armundia Banking, Armundia Finance e Armundia Consulting. E abbiamo dato il via all'Armundia Academy: un progetto ancora in fase di sviluppo, che vuole essere un percorso di crescita e di confronto con i clienti. Noi diciamo la nostra, loro la loro e contribuiamo alla ricerca "specializzata" nel mondo dell'open source. Una sorta di ricerca dell'eccellenza in chiave web 2.0 per il mercato assicurativo. ●