

IAssicur

LA NUOVA ERA DEL SOFTWARE GESTIONALE ASSICURATIVO È INIZIATA

L'ARTE DI PARLARE ALLE IA (PER OTTENERE RISPOSTE CHE NON DELUDONO)

Hai mai chiesto qualcosa a un'intelligenza artificiale e ricevuto una risposta vaga, generica o proprio sbagliata? Il problema, molto spesso, non è l'IA, ma la domanda che le abbiamo posto.

Le IA addestrate su argomenti specifici (medicina, diritto, cucina, programmazione, IAssicur, analisi tecnica assicurativa, etc.) sono un po' come degli stagisti intelligentissimi ma 'letterali': sanno un sacco di cose, ma se gli chiedi di parlarti delle mele, non sanno bene cosa vuoi sapere davvero (le varietà, le calorie, la coltivazione, una ricetta, etc.). In altre parole, se vuoi ottenere dalla IA una risposta utile e circostanziata, devi imparare a **porre la domanda nel modo giusto**.

Ecco la regola d'oro: non fare domande aperte generiche, ma dai contesto, ruolo e formato.

Il metodo in tre mosse. Prima di scrivere la tua domanda, prepara inconsciamente questi tre ingredienti:

1. **Chi sei tu?** (lo scenario d'uso)
2. **Cosa vuoi esattamente?** (l'obiettivo)
3. **In che forma?** (il formato della risposta)

Siamo quindi entrati nell'era delle IA 'verticali': assistenti digitali non più solo generici, ma addestrati su specifici database di leggi, manuali tecnici, medicina o letteratura aziendale. Tuttavia, avere a disposizione un esperto non garantisce una buona risposta se non sappiamo come interrogarlo.

In altri termini, immaginate di entrare in una biblioteca immensa e dire al bibliotecario: "Voglio un libro." Riceverete uno sguardo confuso. Se invece dite: "Cerco un saggio di storia medievale sulle tecniche agricole del XIV secolo in Toscana", avrete esattamente ciò che vi serve. Con l'IA funziona allo stesso modo.

Vediamo un esempio pratico. Supponiamo che tu abbia un'IA addestrata sulla normativa fiscale italiana.

- **Domanda sbagliata:** "Come funziona la dichiarazione dei redditi?"
- **Risposta probabile:** un papiro generico sul modello 730, il Redditi Persone Fisiche e scadenze standard.
- **Domanda efficace:** "Io sono un grafico freelance che ha aperto la partita IVA a giugno 2025. Spiegami passo passo come preparare

la prima dichiarazione dei redditi, indicandomi scadenze, moduli da usare e una stima delle imposte su un reddito di 30.000 euro. Usa un elenco puntato e metti in grassetto le date critiche."

Vedete la differenza? L'IA ora sa chi sei tu, cosa vuoi (prima dichiarazione, non generica) e perfino come organizzare la risposta.

Esempi pratici per tutti i giorni.

Esempio 1 – IA medica (sintomi)

- *Male:* "Ho mal di testa, cosa prendo?"
- *Bene:* "Sono un uomo di 45 anni, non fumatore. Da tre giorni ho un mal di testa pulsante sulla fronte, peggiora con la luce e non passa con il paracetamolo. Scrivi tre possibili cause non gravi, tre segnali di allarme per cui andare al pronto soccorso e cosa dovrei dire al mio medico."

Esempio 2 – IA di cucina professionale

- *Male:* "Ricetta della pasta al pomodoro"
- *Bene:* "Voglio fare la pasta al pomodoro per 4 persone, ma ho solo pelati, aglio e basilico fresco. Dammi la ricetta passo passo, indicando i tempi di cottura precisi e spiegando come evitare che il sugo diventi acido. Aggiungi un consiglio per renderlo più cremoso senza panna."

Esempio 3 – IA per l'utilizzo di IAssicur

- *Male:* "Come trovo una azienda?"
- *Bene:* "Come faccio a risalire all'anagrafica di un'azienda partendo dalla partita iva? Quali altri campi posso utilizzare per la ricerca?"

L'errore che quasi tutti fanno. L'errore più comune è **essere troppo sintetici**. Pensiamo che l'IA legga nella nostra mente, invece funziona al contrario: più dettagli concreti dai, più la risposta sarà mirata. Non aver paura di scrivere domande lunghe 3-4 righe, le IA moderne gestiscono benissimo il contesto. L'IA non possiede 'intento', l'intento appartiene a te. Allo stesso modo, il broker non viene sostituito dall'IA, ma viene potenziato. Saper fare le domande giuste significa liberare tempo dalle attività di data-entry e analisi documentale per dedicarlo a ciò che l'IA non può fare: costruire un rapporto di fiducia empatica con i clienti. La corretta formulazione delle domande alle IA è una nuova forma di redazione della consulenza assicurativa moderna. Più sarai consapevole dei tuoi obiettivi, più l'IA diventerà un'estensione della tua creatività e produttività. Non aver paura di sperimentare: ogni 'errore' nella risposta dell'IA è un suggerimento su come migliorare la tua prossima domanda.

