

PRIMO PIANO

Cattolica rinvia l'assemblea

Il coronavirus sta facendo slittare diversi appuntamenti programmati nelle prossime settimane. Tra questi c'è anche l'imminente assemblea straordinaria dei soci di Cattolica Assicurazioni, che era stata convocata per la prima settimana di marzo per discutere la proposta di modificare lo statuto sociale, avanzata da un gruppo di soci che possiede il 2,5% del capitale.

Il cda della compagnia, spiega un comunicato, "valutata la situazione che si è venuta a determinare in conseguenza della nota emergenza epidemiologica da Covid-19, dei provvedimenti già assunti, o che potranno essere prossimamente assunti da parte delle autorità pubbliche, e in considerazione dei fondati rischi che l'assemblea dei soci convocata per il 6-7 marzo 2020 a Verona non possa tenersi per esigenze di sicurezza della comunità, dispone, a causa della circostanza oggettiva sopravvenuta, la revoca della convocazione dell'assemblea straordinaria predetta per il giorno 6/7 marzo 2020".

Il cda, prosegue la nota, "rinvia l'adunanza alla data del 24/25 aprile 2020, in concomitanza con la programmata assemblea ordinaria dei soci, provvedendo a tutte le opportune e migliori formalità di comunicazione ai soci, al mercato e alle autorità".

Beniamino Musto

TECNOLOGIE

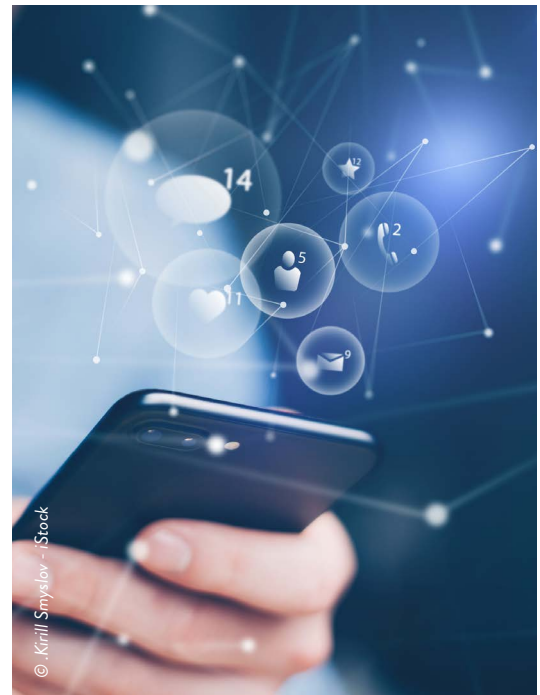
Le OTT all'assalto della smart home

I sistemi IoT del futuro vedranno probabilmente al centro gli assistenti vocali, in grado di regolare il sistema interconnesso della casa. Per ora, in una fase di transizione tra la domotica impiantistica e gli oggetti connessi, ad interessare di più sono i sistemi di sicurezza. Cresce il retail, mentre resta stabile la quota di mercato delle assicurazioni

Gli assistenti vocali stanno trascinando il mercato degli oggetti connessi della smart home, portando con sé un cambiamento nei pesi dei canali di vendita. Quando si parlava di domotica invece che di smart home, la proposta era guidata dagli installatori e l'offerta incentrata su sistemi di sicurezza, illuminazione intelligente e impianti di riscaldamento attivabili a distanza. L'ampliamento degli oggetti connessi ha allargato il mercato a soluzioni non impiantistiche, acquistabili nei negozi e online, installabili con relativa facilità dal compratore. La terza via è rappresentata dagli oggetti connessi collegati a servizi, che ha dato spazio a telco, utility e anche alle compagnie assicurative. È un mercato che si va definendo in parallelo alle opportunità tecnologiche e agli interessi dei consumatori: su questi due aspetti sta crescendo l'incidenza degli Over The Top, le grandi multinazionali del web che attraverso la diffusione degli operatori vocali possono puntare al controllo integrato dei sistemi smart dell'abitazione.

Con 530 milioni di euro di valore e una crescita del 40% rispetto al 2018, il mercato italiano della smart home si è mosso nel 2019 in linea con quello dei principali Paesi europei, anche se in termini assoluti prima del nostro paese si collocano Germania (2,5 miliardi di euro, +38%), Regno Unito (2,5 miliardi, +47%) e Francia (1,1 miliardi, +37%), mentre la Spagna è appena dietro (420 milioni di euro, +40%).

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

 INSURANCE
REVIEW

(continua da pag. 1)

POCO PESO PER ASSICURAZIONI E UTILITY

L'analisi del mercato della smart home è stata oggetto della ricerca realizzata dall'Osservatorio Internet of Things della School of Management del Politecnico di Milano, presentata il 18 febbraio al convegno *Smart home: dove c'è lot, c'è casa*, che ha evidenziato nel 2019 il sorpasso dei nuovi canali di vendita sulla filiera tradizionale, rappresentata per la maggior parte dagli installatori: questa scende dal 50% della quota di mercato al 39%, anche se in un settore in crescita segna comunque un +9% e 210 milioni di euro di valore. I piccoli oggetti connessi, primi tra tutti gli assistenti vocali, hanno trainato la crescita degli e-retailer e dei retailer multicanale, cresciuti rispettivamente del 90% e del 39% per un valore di 150 e 100 milioni di euro, poi complessivamente al 47% del mercato. Crescono nel settore anche le telco (+140% rispetto al 2018 e 10% del mercato), che hanno trovato una modalità semplificata di offrire servizi ai propri clienti con soluzioni gestibili da app e pagamenti mensili: la proposta riguarda, ad esempio, i servizi connessi a dispositivi wearable di assistenza per gli anziani o localizzatori di animali domestici. Utility e compagnie assicurative, che però propongono servizi di smart home solo ai propri assicurati, pesano insieme solo il 4% del mercato.

LA SICUREZZA AL PRIMO POSTO

La classifica per tipologia di prodotto conferma al primo posto per quote di mercato le soluzioni per la sicurezza (28% della spesa e +15% di crescita sul 2018), al secondo posto gli smart home speaker (18% di quote di mercato e +58% in un anno), che hanno continuato a trainare le vendite degli altri dispositivi lot per la casa connessa. Crescono anche gli elettrodomestici (al terzo posto, 16% di quote e +55% sul 2018), che mostrano una crescita anche nel numero di utenti che usano le funzionalità smart (il 35%, +10% sul 2018). Al quarto posto le caldaie, i termostati e i condizionatori connessi (il 12% del mercato, +44%) che beneficiano dell'offerta di servizi legati alla manutenzione, della possibilità di aumentare risparmio energetico, e anche della progressiva integrazione con gli assistenti vocali. A seguire si collocano infine le casse audio (9% del mercato) e le lampadine connesse (7%), anche in questo caso spinte dalle offerte in abbinata agli smart home speaker.

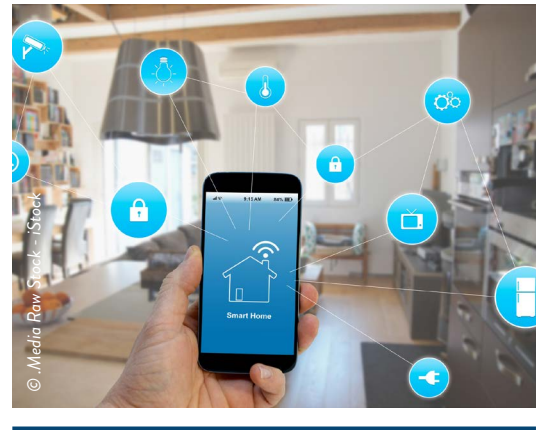
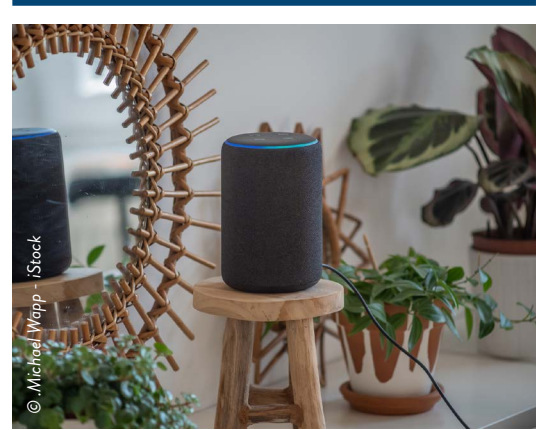
GLI ORIZZONTI TECNOLOGICI DELLA CASA CONNESSA

L'intelligenza artificiale è destinata ad avere sempre più peso negli oggetti interconnessi: oltre agli smart home speaker, sono già disponibili ad esempio applicazioni in ambito sicurezza, con algoritmi di riconoscimento facciale che potenziano le telecamere di sorveglianza (Apple in questo senso sta studiando un chip per iPhone 11 che attiva gli accessi in determinate aree della casa). Ma è possibile che il vero salto di qualità sarà guidato dagli OTT, che stanno portando novità nelle applicazioni e nelle tecnologie. Oggi l'ostacolo principale da superare è l'utilizzo di protocolli diversi per gli oggetti lot, che spesso non collaborano tra loro. Per ovviare a questo limite, alcuni big tecnologici, tra cui **Amazon**, **Google**, **Apple** e **ZigBee Alliance**, hanno progettato una struttura open-source (Connected Home over IP - CHIP) capace di integrare le tecnologie già sviluppate e di facilitare la creazione di prodotti che dialogano tra loro e con gli assistenti vocali. "Le precedenti iniziative congiunte non hanno avuto il successo sperato - ha affermato **Antonio Capone**, responsabile scientifico dell'Osservatorio Internet of Things - ma questo progetto punta sull'approccio open-source e sulla forza degli Over The Top per imporsi sul mercato".

Maria Moro

UNA PRECISAZIONE

Su *Insurance Daily* di martedì 25 febbraio è stato pubblicato l'articolo "Le agenzie al bivio dello sviluppo" che, per un problema di conversione dei file grafici, presenta le tabelle con valori errati. Per consultare l'articolo con la tabella corretta [clicca qui](#).



RICERCHE

Tutti i rischi per le energie rinnovabili

Willis Towers Watson ha presentato uno studio che evidenzia le principali minacce per il settore

Geopolitica, cambiamento climatico, cyber crime: sono tante le minacce che gravano su un settore in grande espansione e di grande prospettiva come quello delle energie rinnovabili. **Willis Towers Watson** ha pubblicato la sua prima *Renewable energy market review* per il 2020, nella quale ha identificato i principali rischi che il settore sta affrontando.

Tra questi si classificano ai primi posti i rischi geopolitici: conflitti e tensioni internazionali, fa notare Willis Towers Watson, stanno minacciando il mercato delle energie rinnovabili. Le fortissime tensioni tra Stati Uniti e Iran, o le posizioni della Corea del Nord, o ancora i conflitti tra Turchia e Siria, tra India e Pakistan sono solo alcune delle questioni aperte che interessano il settore delle rinnovabili. Per questi rischi Wtw identifica nuovi modi di gestione, anche più efficaci rispetto al solo acquisto di una copertura assicurativa.

Se è vero che le energie rinnovabili costituiranno la quota maggiore dell'approvvigionamento energetico globale entro il 2050, è altrettanto vero che questa crescita così accelerata, causata dal cambiamento climatico, sta portando con sé nuovi rischi e problemi da affrontare: in particolare, si legge nel report, all'interno di segmenti come l'eolico offshore galleggiante e l'energia rinnovabile ibrida. Collegato a questo, c'è il rischio meteorologico non assicurabile, in un settore particolarmente sensibile all'incertezza, alla volatilità dei prezzi e alle interruzioni di rete non legate a danni fisici.

Una minaccia crescente è poi quella della sicurezza informatica: in un recente seminario sulle energie rinnovabili, ospitato da Willis Towers Watson a Praga, oltre l'84% dei delegati ha espresso la preoccupazione che il settore non sappia come gestire questo rischio in modo efficace.

Infine, c'è un tema tecnico che riguarda gli operatori del settore assicurativo. Di fronte al peggioramento del rapporto sinistri/premi e all'aumento dei costi, il mercato delle polizze per le energie rinnovabili sembra aver raggiunto un punto critico, dato che negli ultimi dodici mesi sono emerse condizioni molto difficili. "Mentre il settore si trova ad affrontare queste nuove sfide – ha commentato in una nota **Claudio Ades**, chairman di Willis Towers Watson in Italia – siamo pienamente impegnati a sostenerlo. Tutte le competenze a nostra disposizione aiuteranno i nostri clienti delle rinnovabili ad affrontare questo futuro meno certo".

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Qbe, utile in crescita del 41%

Il risultato dopo le imposte si attesta a 550 milioni di dollari



Il gruppo australiano **Qbe** ha totalizzato nel 2019 un utile netto dopo le imposte di 550 milioni di dollari, in crescita del 41% rispetto all'anno precedente. Depurato da una serie di operazioni straordinarie, l'utile netto dopo le imposte risulta positivo per 733 milioni di dollari e in aumento su base annua del 6%.

"Nel 2019 abbiamo compiuto progressi sostanziali in tutte le nostre attività strategiche e registrato risultati particolarmente positivi nelle divisioni Australia Pacific e International", ha commentato il group ceo **Pat Regan**. "Grazie a una forte accelerazione dei prezzi, al completamento della cessione di asset non core e al significativo rafforzamento delle riserve nei portafogli finalizzato a fronteggiare le sfidanti tendenze inflazionistiche del settore – ha aggiunto – entriamo nel 2020 con la prospettiva di un ulteriore aumento sostenibile dei margini".

Il combined ratio nel 2019 si è attestato al 97,5%, sopra l'obiettivo fissato in una forbice compresa fra 94,5% e 96,5%: il risultato risulta appesantito dalle avverse condizioni meteorologiche che hanno penalizzato il settore assicurativo negli Stati Uniti, nonché le considerevoli richieste di indennizzo arrivate a seguito degli incendi boschivi in Australia. Migliora invece il rapporto fra sinistri e premi, che guadagna il 2,7% e passa dal 50,2% del 2018 al 47,5% del 2019. "Nonostante l'impatto delle condizioni meteorologiche sfavorevoli sulla nostra divisione North American Crop – ha osservato Regan – i fondamentali della nostra attività restano solidi e continuiamo a registrare un miglioramento delle performance e delle capacità di tenuta dei ricavi".

Giacomo Corvi

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 26 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

2 APRILE 2020 | 9:00 - 16:00

StarHotels Business Palace | Via Gaggia, 3 - Milano



SESSIONE PLENARIA

Semplificazione, servizio, customer experience: i pilastri della nuova assicurazione

La personalizzazione della relazione con il cliente è la chiave di volta per la trasformazione dell'industria assicurativa. Innovazione significa intervenire sulla struttura del prodotto assicurativo e sulla capacità di individuare esigenze assicurative e profili di rischio, moltiplicando i punti di contatto con i clienti e le occasioni di bisogno e utilizzo di coperture. L'assicurazione trova dunque affermazione grazie alle molteplici applicazioni della tecnologia e a strategie che puntano all'agilità del settore a favore di nuova concezione dell'offerta, di modelli organizzativi più efficienti e di una maggiore capacità distributiva. L'obiettivo, anche attraverso lo sviluppo di ecosistemi e partnership diversificate, è accompagnare cittadini e imprese verso una concreta vicinanza al concetto di protezione nella vita quotidiana, per la salute e per il proprio futuro.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review

- | | | |
|---------------|---|--|
| 09.30 – 09.50 | ▶ | <p>SEMPLIFICAZIONE, SERVIZIO, CUSTOMER EXPERIENCE: I PILASTRI DELLA NUOVA ASSICURAZIONE
<i>Enea Dallaglio, partner di Mbs Consulting</i></p> |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | <p>STRATEGIE PER LA TRASFORMAZIONE DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA
<i>Maurizio Capiello, amministratore delegato di Poste Assicura e direttore generale di Poste Vita</i>
<i>Umberto Guidoni, direttore business di Ania</i>
<i>Valter Trevisani, direttore generale di Cattolica Assicurazioni</i></p> |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | <p>DALLA TECNOLOGIA ALLA COMPETITIVITÀ SUL MERCATO
<i>Marco Burattino, direttore commerciale Italia di Guidewire</i></p> |
| 10.30 – 10.50 | ▶ | <p>L'OFFERTA ASSICURATIVA E IL PARADIGMA DELLA SEMPLICITÀ
<i>Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan</i>
<i>Daniela Mariani, capo della Divisione Vigilanza Prodotti del servizio Vigilanza condotta di mercato di Ivass</i></p> |
| 10.50 – 11.10 | ▶ | <p>SCENARI E SOLUZIONI PER L'EVOLUZIONE DEL RISCHIO</p> |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | <p>COFFEE BREAK</p> |

Main sponsor



an NTT DATA Company



Adapt and succeed™

Official sponsor



Light sponsor



QBE

SESSIONE PARALLELA

MATTINO 11:30 - 13:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

2 APRILE 2020 | 9:00 - 16:00
StarHotels Business Palace
Via Gaggia, 3 - Milano

INFORMAZIONI, PROCESSI E DIGITALIZZAZIONE: LE LEVE PER LA BUSINESS TRANSFORMATION

Tecnologie per l'assicurazione agile: come trasformare l'industria assicurativa attraverso la valorizzazione delle informazioni, la razionalizzazione dei processi e l'integrazione dei sistemi. Quali soluzioni possibili grazie a big data, cloud computing, machine learning e intelligenza artificiale?

- 11:30 - 12:30 – **Tavola Rotonda Modera:** *Piero Gancia, partner di McKinsey e responsabile per il settore assicurativo del Mediterraneo*
- *Francesco Mastrandrea, cio di Groupama Assicurazioni*
 - *Elisabeth Cellie, direttore sviluppo offerta clienti del gruppo Assimoco*
 - *Fabio Pittana, coo e responsabile canale digitale di Net Insurance*
 - *Luigi Vassallo, direttore It & Digital Transformation di Sara Assicurazioni*
- 12:30 - 12:45 – Conclusioni a cura di McKinsey
12:45 - 13:00 – Q&A

PRODOTTO E CANALE AGENZIALE

Presentazione della ricerca realizzata da Innovation Team sulle reti agenziali. Analisi della capacità di innovazione dell'offerta assicurativa e delle potenzialità/problematiche distributive, delle opportunità per lo sviluppo del business in agenzia e delle evidenze sul ruolo della tecnologia e della digitalizzazione.

- 11:30 - 11:50 – Intervento a cura di Andrea Scarabelli, ceo di First Point
11:50 - 12:10 – Presentazione della ricerca "Innovazione dell'offerta e dei modelli di vendita in agenzia" a cura di Fabio Orsi, partner di Innovation Team, Mbs Consulting
12:10 - 12:40 – **Tavola Rotonda Modera:** *Fabio Orsi*
- *Alessandro Lazzaro, responsabile della commissione distribuzione dell'Unione Agenti Axa*
 - *Jean François Mossino, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati*
 - *Massimo Uncini, presidente del gruppo Agenti Italiana Assicurazioni*
- 12:40 - 13:00 – Le esperienze eccellenti:
Luigi Madonia, agente Allianz di Palermo; Matteo Comi, agente Axa di Varese; Francesco Carpenè agente Italiana di Treviso; Stefano Querinuozzi, agente plurimandatario di Gorizia; Cesare Aiardi, agente UnipolSai di Brescia; Enrico La Pergola, agente Helvetia di Novara

DAL CONTRATTO STATICO AL CONTRATTO DINAMICO

Semplificazione, chiarezza e immediatezza sono i pilastri su cui strutturare un nuovo concetto di prodotto assicurativo: semplice, modulabile e da proporre al cliente attraverso diversificate modalità distributive, dall'Instant Insurance alla Gdo, dalle flotte aziendali al car sharing.

- 11:30 - 12:30 – **Tavola Rotonda Modera:** *Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*
- *Andrea Bonomini, dirigente responsabile ufficio legale e reclami del gruppo Cattolica*
 - *Loris Marzini, responsabile prodotti retail e portafoglio di Poste Assicura*
 - *Gianpiero Mosca, consigliere di amministrazione di Aon Benfield*
- 12:30 - 12:45 – Conclusioni a cura dello studio legale Taurini-Hazan
12:45 - 13:00 – Q&A



SESSIONE PARALLELA

MATTINO 11:30 - 13:00



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

2 APRILE 2020 | 9:00 - 16:00

StarHotels Business Palace

Via Gaggia, 3 - Milano

■ GESTIONE SINISTRI AUTO: COME CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE

La gestione dei sinistri auto è il banco di prova per la verifica della qualità del servizio al cliente. Digitalizzazione, app, tempestività di intervento e videoperizie: tra tecnologia, revisione dei processi e contatto diretto con il cliente, il settore assicurativo punta a trasformare la propria fisionomia in un business che resta strategico per l'industria.

11:30 - 11:50 – Intervento a cura di GFT

11:50 - 12:45 – **Tavola Rotonda** Modera: *Daniele Di Maio, responsabile Innovation and Strategy per Transformation Consulting, Capgemini Italia*

– *Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua*

– *Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Amissima*

– *Luca Tavecchia, responsabile claims support di Generali Italia*

12:45 - 13:00 – Conclusioni a cura di Capgemini

■ ECOSISTEMA E START UP, UNA LEVA PER L'INNOVAZIONE

L'open innovation e la creazione di ecosistemi come terreno su cui moltiplicare le opportunità di innovazione per il settore assicurativo, la capacità di proporre servizi integrati e la value proposition per il cliente.

11:30 - 11:50 – Intervento a cura di G2 Startups

11:50 - 12:10 – Intervento a cura di Vittoria Hub

12:10 - 12:50 – Tavola Rotonda con il coinvolgimento di alcune startup

12:50 - 13:00 – Conclusioni



SESSIONE PARALLELA

POMERIGGIO 14:30 - 16:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

2 APRILE 2020 | 9:00 - 16:00

StarHotels Business Palace

Via Gaggia, 3 - Milano

STRATEGIE, TECNOLOGIE E POLITICHE COMMERCIALI PER LA CENTRALITÀ DEL CLIENTE

La trasformazione dell'industria assicurativa parte dalla necessità di rivedere la capacità di relazionarsi con il cliente in un'ottica di omnicanalità e di personalizzazione del contatto. Offrire strumenti, tecnologie e contenuti per arricchire la customer experience significa disporre di informazioni adeguate e personalizzate da valorizzare su più canali.

14:30 - 14:50 – Intervento a cura di GFT

14:50 - 15:45 – **Tavola Rotonda** Modera: *Gianmaria Trapassi, partner Deloitte Digital IT*

– *Marco Brachini, direttore marketing, brand e customer relationship di Sara Assicurazioni*

– *Luca Colombano, direttore centrale di Italiana Assicurazioni*

– *Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Assicurazioni*

– *Roberta Marracino, head of innovation & market management di Zurich Italia*

15:45 - 16:00 – Conclusioni a cura di Deloitte

L'EVOLUZIONE DEL RAMO SALUTE

Il servizio e l'assistenza al cliente, la capacità di individuarne i bisogni in un'ottica di protezione nella vita quotidiana sono amplificate dalle potenzialità della tecnologia e dei device oggi a disposizione dei cittadini. Opportunità, sviluppi e capacità di applicazione (e di distribuzione) del prodotto e del servizio assicurativo.

14:30 - 14:50 – Intervento a cura di Everis

14:50 - 15:50 – **Tavola Rotonda** Modera: *Stefano Cazzaniga, partner e director della practice health care di Boston Consulting Group*

– *Maurizio Cortese, ceo di Intesa Sanpaolo Smartcare*

– *Giovanna Gigliotti, amministratore delegato di UniSalute*

– *Marco Giovannini, head of business development, sales, product & marketing di Generali Welion*

– *Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

15:50 - 16:00 – Conclusioni a cura di Boston Consulting Group

AZIENDE, ASSICURATORI, PERITI E INTERMEDIARI: LA GESTIONE DEI RISCHI E DEI SINISTRI, TRA PARTNERSHIP E TECNOLOGIA

La collaborazione fra i diversi attori coinvolti nella gestione di un sinistro è un valore aggiunto per la qualità del servizio al cliente e per trarre insegnamento dall'esperienza dell'evento dannoso. In tale contesto, sempre più importanza assumono la specializzazione della filiera liquidativa, la tempestività di intervento, le tecnologie a disposizione.

14:30 - 15:50 – **Tavola rotonda** Modera: *Marco Valle, ad di Marco Valle Srl, vice presidente di Aipai, vice presidente di Cineas area tecnica periti*

– *Massimo Bellesso, responsabile acquisti e gestione contratti assicurativi del gruppo Eurovo*

– *Lorenzo Bizio, responsabile sinistri property di Generali Italia*

– *Sara Ferrareso, Generali Italia*

– *Ireno Claudio Lionello, socio titolare del gruppo Eurovo*

– *Davide Magnani, cfo del gruppo Eurovo*

– *Marco Rubin, consulente tecnico del gruppo Eurovo*

– *Sergio Ramorino, perito incaricato dal gruppo Eurovo*

– *Acb*

– *Aon**

15:50 - 16:00 – Conclusioni a cura di Aipai



*Invitato a partecipare

SESSIONE PARALLELA

POMERIGGIO 14:30 - 16:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

2 APRILE 2020 | 9:00 - 16:00
StarHotels Business Palace
Via Gaggia, 3 - Milano

L'INNOVAZIONE NELL'RC AUTO

La tecnologia applicata all'Rc auto ha un ruolo fondamentale per esprimere l'evoluzione della mobilità, le potenzialità delle auto connesse e la definizione di nuove responsabilità e profili di rischio. Tra bisogno di personalizzazione della relazione con il cliente, analisi degli stili di guida e offerte basate sul servizio, la capacità di valutare le informazioni rappresenta la chiave di volta per l'industria assicurativa.

14:30 - 14:50 – Intervento a cura di Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics

14:50 - 15:50 – **Tavola Rotonda** Modera: Roberto Bosisio, partner di Boston Consulting Group

– Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistenza Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore insurance e telematic services di UnipolSai

– Tomaso Mansutti, ceo di Mansutti

– Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution

– Generali Jeniot*

15:50 - 16:00 – Conclusioni a cura di Boston Consulting Group

SOLUZIONI PER LA PROTEZIONE DEL CLIENTE: UNA SFIDA PER L'INTERMEDIARIO DEL FUTURO

Consulenza, semplificazione, specializzazione: come riuscire a incontrare le esigenze di individui, famiglie e aziende, tra nuovi rischi, tecnologia e garanzie aggiuntive

14:30 - 15:30 – **Tavola Rotonda** Modera: Massimo Michaud, presidente di Cineas

– Roberto Conforti, presidente di Uea

– Luca Franzi de Luca, presidente di Aiba

– Luigi Viganotti, presidente di Acb

15:30 - 16:00 – Conclusioni a cura di Massimo Michaud

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

A CHI SI RIVOLGE

Compagnie di assicurazione – Banche – Intermediari Collaboratori – Periti – Associazioni di categoria

- Responsabili comunicazione
- Responsabili marketing
- Responsabili commerciale
- Responsabili area innovazione/telematica

- Responsabili IT
- Head of digital
- Responsabili organizzazione
- Responsabili operations
- Responsabili customer analytics

- Responsabili rami vita e danni
- Direttore tecnico auto
- Underwriting
- Responsabile attuarato
- Responsabili fiduciari e processi organizzativi



*Invitato a partecipare