

PRIMO PIANO

Cattolica entra nel Car di Ubi

Il gruppo Cattolica ha annunciato ieri sera di aver portato la propria partecipazione in Ubi Banca all'1,01% e di aver aderito al Comitato azionisti di riferimento (Car) dell'istituto di credito, patto di consultazione che si ritrova adesso a controllare il 18,714% di Ubi Banca. L'aumento della partecipazione, come spiega una nota, è avvenuto "tramite acquisti sul mercato azionario effettuati nel corso delle ultime due settimane" e ha consentito al gruppo assicurativo di superare la soglia dell'1% prevista dal patto per la nomina di nuovi membri.

La mossa rientra probabilmente nel rischio bancario-assicurativo esploso con l'ops di Intesa Sanpaolo sulla totalità delle azioni di Ubi Banca. Il Car ha già definito "inaccettabile e ostile" l'offerta arrivata dall'istituto guidato da Carlo Messina, anche per via di un prezzo giudicato non adeguato. Parere negativo anche dal Patto dei mille, che riunisce l'1,6% del capitale della banca. C'è quindi molta attesa per quello che deciderà il Sindacato azionisti di Ubi, a cui fa capo l'8,4% dell'istituto: se dovessero allinearsi alla posizione degli altri patti, si verrebbe a creare uno zoccolo duro che controllerebbe 28,7% delle azioni, molto vicino alla soglia del 33,4% che annullerebbe di fatto la scalata di Intesa Sanpaolo.

G.C.

WELFARE

Uno stile di vita sano per un italiano su tre

Secondo una ricerca condotta da Nomisma per UniSalute, il 32% della popolazione adotta una dieta equilibrata e pratica sport in maniera regolare. Risulta inoltre più portato a effettuare controlli per prevenire rischi per la propria salute

Un italiano su tre adotta uno stile di vita sano e salutare. Il 32% della popolazione nazionale segue una dieta equilibrata e pratica regolarmente sport, dimostrandosi anche più propenso a effettuare controlli periodici per prevenire tutti i rischi per la propria salute. Insomma, chi si vuole bene non vuole correre rischi inutili.

È la conclusione a cui giunge il recente Osservatorio Prevenzione & Salute di UniSalute, realizzato da Nomisma e presentato pochi giorni fa nel corso dell'iniziativa #VivereInSalute. "Il tema della corretta prevenzione – ha affermato **Giovanna Gigliotti**, amministratore delegato della società del gruppo Unipol, nel corso dell'evento – è fondamentale per UniSalute. La nostra compagnia ha introdotto già da anni nelle proprie coperture sanitarie specifici check-up che comprendono gli esami preventivi delle patologie cardiovascolari e oncologiche più frequenti, studiati appositamente per le varie età e per genere: nel solo 2019 abbiamo erogato circa 1,2 milioni di prestazioni di prevenzione, di cui il 29,4% relativo a prestazioni di natura odontoiatrica, il 21% oncologica e 19,7% cardiovascolare". A poco possono tuttavia servire controlli periodici se non si è prima adottato uno stile di vita sano. "Siamo sempre molto attenti – ha aggiunto – a diffondere la cultura della prevenzione e a sensibilizzare tutti i cittadini sui corretti stili di vita, anche attraverso convegni ed eventi rivolti al pubblico o alla stampa: abbiamo avviato nuove ricerche su tematiche molto importanti, i cui dati verranno comunicati nei prossimi mesi", ha quindi concluso Gigliotti, annunciando il lancio di un Osservatorio sulla silver age e una seconda edizione del Focus Genz, dedicato alle abitudini alimentari dei più giovani e al tema dell'obesità infantile.

(continua a pag. 2)



Un momento della presentazione.
Al centro del tavolo: Giovanna Gigliotti, ad di UniSalute

INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

BUONE REGOLE A TAVOLA

La ricerca, come accennato, si è focalizzata su tre temi principali: abitudini alimentari, attività fisica e misure di prevenzione. Per quanto riguarda il primo punto, l'Italia resta stabilmente la patria della dieta mediterranea. Frutta (40%) e verdura (39%) si impongono come gli alimenti più presenti a tavola, seguiti da pane, pasta, riso e patate. Per la stragrande maggioranza della popolazione il cibo viene visto come un elemento di soddisfazione e felicità (68%), nonché come l'occasione per stare insieme e condividere un momento della propria giornata (49%), in cui risulta difficile rinunciare a prodotti tipici come olio extravergine di oliva (64%) e verdura di stagione (53%).

Le buone abitudini a tavola sono tuttavia soltanto una faccia della medaglia. Le bevande gassate, per esempio, sono assunte regolarmente durante i pasti dal 22% della popolazione, con punte del 26% tra chi è affetto da obesità. Proprio l'obesità si impone come il rischio maggiormente percepito di una cattiva alimentazione (32%): forse proprio per questo motivo, il 74% della popolazione ritiene che l'argomento dovrebbe essere trattato dalle istituzioni per fare educazione e prevenzione.

ITALIANI IN MOVIMENTO

Uno stile di vita sano non passa tuttavia unicamente dalla tavola. Ne è probabilmente convinto quel 28% di italiani che afferma di praticare uno sport in maniera regolare: corsa (40%), bicicletta (36%) e palestra (35%) si impongono come le attività principali. Un altro 47% del campione dichiara invece di praticare sport in maniera occasionale o di ritagliarsi dei momenti per fare passeggiate o andare in bicicletta. Il 18% afferma di riuscire a fare attività fisica tutti i giorni, mentre il 58% si limita a due-tre volte a settimana.

Anche in questo caso, accanto a un'Italia in movimento, c'è tuttavia una larga fetta di popolazione che continua a fare una vita sedentaria. Il 25% del campione non pratica sport e non fa alcun tipo di attività fisica: in valori assoluti, si tratta di 9,4 milioni di persone. Inoltre, appena il 26% del campione pone l'andare a piedi come il principale mezzo per gli spostamenti cittadini: la bicicletta si ferma addirittura al 6%, mentre l'automobile resta di gran lunga il mezzo preferito dagli italiani (55%).

PREVENIRE PER SENTIRSI MEGLIO

Arrivata a questo punto, la ricerca giunge a una conclusione forse scontata: chi adotta uno stile di vita sano si sente generalmente meglio. Quasi la metà di chi segue una dieta bilanciata e pratica regolarmente sport (48%) afferma di avere una salute molto buona od ottima: il 39% la reputa nella media e solo il 13% la giudica discreta o pessima.

Non solo, chi segue abitudini virtuose risulta anche più portato a sottoporsi a controlli periodici per prevenire ogni rischio per la propria salute. Il 38% del segmento ritiene importante essere costantemente controllato e il 9% dichiara di contattare uno specialista quando non si sente bene. Visite dal medico di base (71%), cure odontoiatriche (48%) ed esami del sangue (40%) risultano essere gli interventi di prevenzione più gettonati da chi pratica uno stile di vita salutare. In definitiva, il 73% del segmento risulta avere un valore alto nell'indice di prevenzione elaborato da Nomisma.

POCA SALUTE E PREVENZIONE

Viceversa, chi conduce una vita sedentaria e segue pessime abitudini a tavola risulta anche meno propenso a prevenire i rischi per la propria salute: soltanto il 27% del target group definito *unhealthy lifestyle* raggiunge un valore alto nell'indice di prevenzione di Nomisma. E pensare che invece ce ne sarebbe tanto bisogno: il 53% del segmento definisce la propria salute discreta o pessima. Eppure, nonostante tutto, il 44% di chi adotta stili di vita dannosi tende a evitare o rimandare un problema trascurabile: il 21% afferma, più candidamente, di evitare il più possibile di sottoporsi a controlli medici. E così, nell'ultimo anno, soltanto il 31% del segmento è andato almeno due volte all'anno dal proprio medico di base, ancora meno (19%) quelli che effettuano visite odontoiatriche con regolarità. Il risultato complessivo è che chi non segue uno stile di vita sano ha più possibilità, nei fatti, di dover fronteggiare malattie croniche che avrebbero potuto essere rilevate attraverso esami regolari: il 27% degli obesi risulta affetto da ipertensione arteriosa, il 10% da diabete e il 6% da patologie del sistema cardiovascolare.



Il futuro del credito alle imprese

Ecco quali sono, secondo Bcg, le cinque lezioni che le banche possono imparare dalle fintech

I progressi tecnologici stanno trasformando costantemente il volto del settore finanziario globale, facendo nascere nuovi modelli di business e potenziando soluzioni avanzate nell'analisi dei dati e nell'automazione dei processi. Ma con l'evolversi delle capacità tecnologiche, salgono anche le aspettative dei clienti.

Secondo uno studio di **Boston Consulting Group (Bcg)**, le istituzioni finanziarie di tutto il mondo devono far fronte a richieste sempre più esigenti che si concentrano sulla qualità del servizio, sull'esperienza del cliente e sulla personalizzazione. Per soddisfare aspettative sempre più complesse e rimanere all'avanguardia, gli istituti finanziari tradizionali dovranno riconsiderare i loro fondamenti tecnologici a sostegno della loro attività più antica e tradizionale: i prestiti.

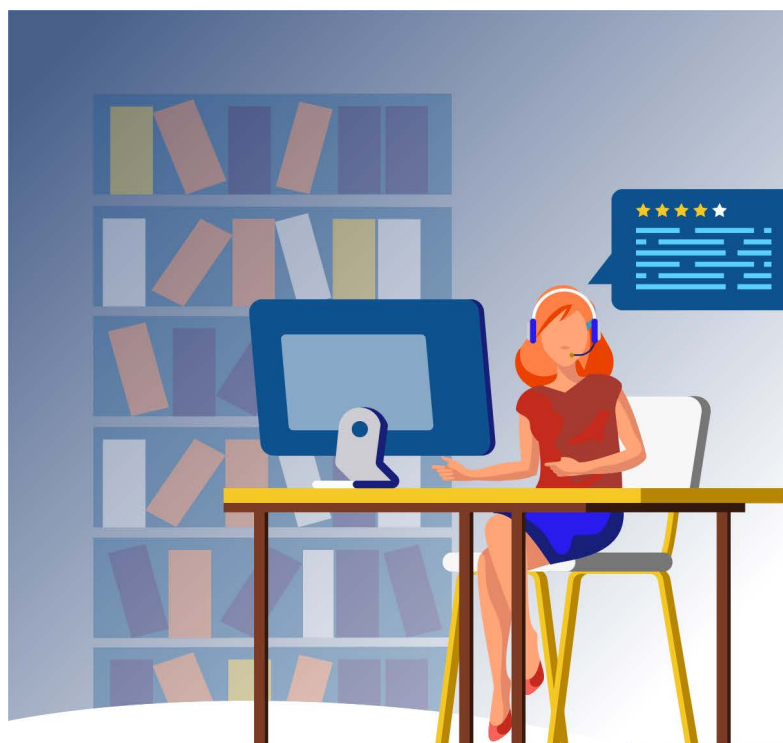
La ricerca di Bcg è stata realizzata in collaborazione con il **Politecnico di Milano** ed è stata presentata durante l'incontro *Il futuro del credito nell'era digitale* che ha visto la partecipazione di **Corrado Passera**, ceo di **illimity**, **Ignazio Rocco di**

Torrepadula, fondatore e ceo di **Credimi**, **Christian Nothacker**, ceo di **PrestaCap**, **Valentino Pediroda**, ceo e founder di **mode-Finance**, **Raj Muppala**, ceo di **Alnfinity**, e **Marco Giorgino**, full professor del Politecnico di Milano.

Insegnamenti per l'evoluzione dei tradizionali bancari

In questo contesto, il mondo fintech può insegnare tanto a quello bancario tradizionale. Lo studio di Bcg ha sintetizzato cinque lezioni. Prima lezione: "è tempo di ridurre la complessità". Si possono realizzare profitti con value proposition semplici, mirate a segmenti di clientela accuratamente selezionati. Seconda lezione: "manualità al minimo". Secondo Bcg, soluzioni Stp (straight-through process) integrate rappresentano la nuova normalità per le fintech e riducono drasticamente i tempi di approvazione. Terza lezione: "basta con lo scetticismo".

(continua a pag. 4)



SCENDIAMO IN CAMPO INSIEME
**PER TUTELARE
GLI INTERESSI**
DEGLI AGENTI DI ASSICURAZIONE

ISCRIVITI

RINNOVA

(continua da pag. 3)

Le fintech, spiegano gli autori dello studio, "stanno dimostrando che l'uso innovativo dei dati – tradizionali e non - può accorciare il processo decisionale, migliorando al contempo l'accuratezza dei modelli di valutazione del rischio". Quarta lezione: "sfruttiamo al massimo le nuove tecnologie: basta un click per ricavare insight creditizi". Quinta e ultima lezione: "le infrastrutture IT basate su moduli, Api e cloud sono ormai il pane quotidiano delle fintech".

Queste cinque lezioni sono state messe nero su bianco nel white paper di Bcg, *Il futuro del credito alle Pmi: quello che le banche possono imparare dalle fintech* (The future of Sms lending: what banks can learn from fintech), un lavoro che, più in generale, traccia una direttrice lungo cui i tradizionali operatori bancari possono muoversi: in particolare, spiega Bcg, "con la prospettiva di scaricare a terra le opportunità fornite dal profondo cambiamento del settore finanziario globale, caratterizzato oggi da nuovi modelli di business, soluzioni intelligenti basate su data analytics e process automation e presenza di nuovi player come le fintech e challenger bank". Bcg si è soffermata su come questi cambiamenti possano dare nuova fisionomia a una delle attività più tradizionali del mondo bancario: il credito. E nel farlo, si è concentrata sulle imprese, guardando in particolare a quelle piccole e medie.

Più opportunità e quindi più sfide

"Il mondo del prestito alle imprese – spiega **Matteo Coppola**, managing director e senior partner di Bcg, tra gli autori dello studio – è impattato da tecnologie che stanno aprendo nuove opportunità ma, di pari passo, crescono le sfide per gli operatori tradizionali. Il mercato, infatti, è costellato da nuovi player, pensiamo alle fintech e alle challenger bank, che sfruttano le opportunità offerte dalla tecnologia per guadagnare un vantaggio competitivo rispetto alle banche. Banche che possono, però, sia imparare molto dai nuovi attori, che fare leva sulle loro competenze specifiche attraverso partnership e acquisizioni".

Le banche tradizionali, chiaramente, non possono adottare un modello operativo come quello delle fintech, poiché, come ricorda Bcg, "operano con una legacy IT su una gamma più ampia di clienti con maggiori volumi e diversi prodotti". Inoltre sugli istituti di credito, sottolineano gli autori (oltre al già citato Matteo Coppola, **Gennaro Casale**, **James Mackintosh**, **Jörg Erlebach**, **Lucas Du Croo De Jongh** e **Filippo Fioravanti**), potrebbe gravare uno svantaggio competitivo non imputabile esclusivamente alla legacy e a processi poco standardizzati, ma anche alla mancanza di talenti digitali che possono rallentare il percorso verso la digitalizzazione. Tuttavia, sono molti gli esempi di digital journey di successo presso le banche, realizzati grazie allo sviluppo interno di iniziative digitali o partnership mirate con fintech selezionate, che spesso hanno bisogno di infrastrutture finanziarie per affrontare le loro sfide di scalabilità.

Bcg ha notato che i casi di successo si basano generalmente su una strategia digitale chiara e audace, fondata su una solida architettura dati, un'infrastruttura IT più aperta (ovvero basata su Api, application program interface) e una grande volontà di cambiare.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Nasce N2G, joint venture tra Generali e Nationwide

Sarà operativa a partire dal secondo trimestre del 2020 e fornirà soluzioni assicurative commerciali a clienti statunitensi e clienti internazionali con attività negli Usa

Nationwide, una delle principali società di servizi assicurativi e finanziari degli Stati Uniti, e **Generali** hanno siglato una joint venture, creando **N2G Worldwide Insurance Services (N2G)**, con lo scopo di offrire soluzioni multinazionali per clienti commerciali internazionali. N2G avrà sede nel New Jersey, e sarà operativa a partire dal secondo trimestre del 2020 e fornirà soluzioni assicurative commerciali a clienti statunitensi e a clienti internazionali con attività negli Usa.

N2G, si legge in una nota congiunta, gestirà la distribuzione dei prodotti per conto di entrambe le società, e "si avvarrà di agenti, broker del mercato diretto e grossisti".

Nationwide si assumerà il rischio negli Stati Uniti, mentre Generali (in via diretta o tramite i suoi partner) si assumerà le esposizioni al di fuori del territorio statunitense.

"Oggi – ha commentato **Marco Sesana**, country manager, ceo di Generali Italia e global business lines – siamo orgogliosi di annunciare questa joint venture, che unisce la rete di distribuzione e la notorietà del brand di Nationwide con la vasta rete globale di **Generali Global Corporate & Commercial** e la sua conoscenza dei mercati locali in più di 160 Paesi nel mondo. N2G metterà così a disposizione dei suoi clienti un'offerta completa e innovativa di programmi multinazionali".

Bill Skapof avrà il ruolo di ceo della joint venture di N2G. Il top manager è dal 2015 nel gruppo generali come responsabile di GC&C Us ed executive vice president e chief underwriting officer.

Fabrizio Aurilia

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 27 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



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