

PRIMO PIANO

Ubi prolunga gli accordi

Ubi Banca ha prolungato di un anno gli accordi di bancassicurazione con Cattolica Assicurazioni e Aviva Italia. Come spiega un comunicato stampa diffuso lo scorso venerdì, l'istituto di credito ha infatti concordato "con entrambi i partner assicurativi il posticipo al 30 giugno 2021 della scadenza degli accordi distributivi in essere". Il termine per un'eventuale comunicazione di disdetta di una delle parti passa ora al 31 marzo 2021, con conseguente slittamento delle scadenze per l'esercizio dei meccanismi opzionali associati all'annullamento dell'intesa: in caso contrario, prosegue la nota, gli accordi "si rinnoverebbero alle condizioni attualmente stabilite".

Prosegue intanto l'iter dell'ops lanciata da Intesa Sanpaolo su Ubi Banca. Venerdì scorso Ca' de Sass ha annunciato con una nota di aver ricevuto dalla Bce "l'autorizzazione preventiva all'acquisizione diretta di una partecipazione di controllo - pari almeno al 50% del capitale più un'azione - in Ubi Banca", nonché all'acquisizione indiretta di una partecipazione di controllo in IW Bank, la banca online dell'istituto lombardo. L'operazione, dopo il primo ok, resta ora in attesa dei verdetti in arrivo da Agcm, Ivass e Consob.

Giacomo Corvi

MERCATO

Covid-19, dall'Europa risorse senza precedenti

Subito 80-90 miliardi di euro da spendere solo per l'Italia; il Mes da utilizzare subito, i fondi della Bei e poi il meccanismo Next Generation EU che mette le basi per l'unione fiscale. Sprecare l'occasione del rilancio sarebbe imperdonabile per il Paese. Se n'è discusso in un webinar organizzato da Welfare, Italia

Per affrontare la crisi economica derivante dal lockdown necessario per contenere la pandemia di Covid-19 sono state prese misure senza precedenti. In Italia e in Europa la risposta all'emergenza ha mobilitato una quantità enorme di risorse finanziarie, accompagnate da novità legislative e normative approvate con una rapidità, anche in questo caso, inedita.

Le domande che si fanno tutti sono, però, quanto saranno davvero utili queste azioni di rilancio dell'economia e quanto potranno essere incisive le scelte dei singoli governi. A giudicare dai ritardi, dalle complessità burocratiche e dalle difficoltà operative denunciate da molti settori economici, le pur cospicue risorse liberate dall'Italia non sembrano per ora aver sortito gli effetti sperati. La situazione è oggettivamente complicata anche dal punto di vista sociale, come sottolineato dalla **Banca d'Italia** nelle considerazioni della scorsa settimana del governatore **Ignazio Visco**: la crisi del Covid-19 ha già portato un forte aumento delle disuguaglianze e rischia di condurre a un'involuzione della partecipazione femminile al mercato del lavoro, in una situazione in cui per molte famiglie lo *smart working* e i congedi parentali si sono trasformati in trappole per le donne. La prolungata chiusura delle scuole, degli asili e il sostanziale oblio in cui sono caduti bambini, adolescenti e giovani studenti, hanno già creato gravi danni all'economia, oltre che all'equilibrio della struttura della nostra società.

IL WELFARE COME STILE DI VITA EUROPEO

Per tutto questo, la parola chiave da cui ripartire non può essere solo sviluppo: accanto alla crescita (sperata, cercata) deve esserci anche la protezione, in una parola, il welfare.

Come ha spiegato **Stefano Genovese**, responsabile delle relazioni istituzionali del gruppo **Unipol** e coordinatore del think tank **Welfare, Italia**, "l'Unione Europa può trovare un'identità propria nel welfare come elemento distintivo di quello stile di vita europeo di cui ha parlato la presidente della Commissione, **Ursula von der Leyen**".

Il webinar organizzato dal Welfare Italia, sviluppato da Unipol con **The European House - Ambrosetti**, nel corso del quale è intervenuta **Veronica De Romanis**, docente di Politica economica europea presso la Stanford University di Firenze e la Luiss di Roma, ha analizzato proprio le azioni che ricadono all'interno del perimetro del welfare, attivabili attraverso i canali di finanziamento europei.

RDC E QUOTA 100: GRAVI ERRORI

L'analisi di De Romanis è partita da com'era l'Italia prima della crisi e soprattutto da cosa è stato fatto dai governi degli ultimi anni per spingere la crescita. Le spese principali, in questo senso, sono state il **Reddito di cittadinanza (Rdc)** e **Quota 100**. Il Rdc, argomenta la docente, non è andato ai più poveri e non è servito a chi ha cercato lavoro: solo il 2% ha trovato un impiego grazie agli strumenti messi in campo dalla misura. Secondo la Corte dei conti, in poche parole, non è cambiato nulla per l'occupazione. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) Quota 100 è solo un fardello sulle spalle delle future generazioni: una misura che a regime, entro il 2035, varrà 63 miliardi, e che alza di circa due punti percentuali il rapporto tra la spesa previdenziale e il Pil (dal 16,3% al 18% nel 2035). Rcd e Quota 100 sono stati finanziati con maggiore debito e grazie a clausole di salvaguardia. In questi anni, il debito è solo aumentato e non c'è stata crescita: un risultato non eccezionale, diciamo.

L'ITALIA CAMBIA CAPPELLO

L'impatto dell'attuale crisi economica, è banale dirlo, potrà essere devastante se non saranno prese le dovute contromisure, cioè se non saranno utilizzati correttamente la straordinaria mole di risorse messe in campo dall'Europa. "Per l'Italia – spiega De Romanis – sono disponibili fin da subito circa 80-90 miliardi di euro, con l'auspicio che si ricorra al Mes, che ha un costo particolarmente basso e sostanzialmente non ha condizioni di spesa".

Poi ci sono 30/40 miliardi della **Bei** da destinare alle Pmi; la possibilità di non restituire i fondi strutturali europei, in totale 18 miliardi, e i 20 miliardi dello **Sure**, il meccanismo europeo di sostegno all'occupazione: "tutti strumenti specifici per sanità, imprese e occupazione", sottolinea De Romanis.

E poi c'è tutta la questione del **Next Generation EU**, l'importante meccanismo da 750 miliardi di euro di cui l'Italia sarà il principale utilizzatore e che renderà il Paese un beneficiario netto dei contributi europei: "l'Italia – precisa la docente – cambia cappello e diventa, come Portogallo, Spagna, Grecia, Polonia e Ungheria, un Paese che riceve più di quanto dà", lasciando così il club di Germania e Francia, pur rimanendo la terza economia dell'Unione Europea. Il **Next Generation EU** è il primo vero tentativo di integrazione fiscale europea e avrà come obiettivi la solidità finanziaria degli Stati, la crescita delle imprese, la preparazione alle prossime crisi.

DA TEMPORANEI A STRUTTURALI

Il punto è come l'Italia potrà spendere queste risorse. La ricetta di De Romanis, condivisa dal think tank **Welfare, Italia**, è quella di mettere i primi posti le spese dedicate a infrastrutture, anche considerando che il 30% degli asili privati potrebbero non riaprire; al welfare aziendale; ai servizi di sostegno all'educazione e al *carenging*; al digitale, considerando che un quarto delle famiglie italiane è ancora senza una connessione. E poi sanità, investimenti per la sicurezza delle imprese e borse di studio per la ricerca, senza dimenticare che i giovani dovrebbero rappresentare già una parte della destinazione dei fondi del Mes.

Ma tutto questo non sarà gratis. Tutti gli strumenti di cui si è parlato funzionano *una tantum*: "l'Italia – dice De Romanis – dovrebbe lottare per farli diventare strutturali, così che si possa finanziare una vera costruzione europea". Occorre, quindi, una visione di lungo periodo che sappia tenere insieme solidarietà e responsabilità. L'Italia, durante le emergenze, ha saputo valorizzare la solidarietà, che però si è, spesso e rapidamente, trasformata in assistenza. Secondo De Romanis, non si può creare un **welfare new deal** che funzioni solo durante le emergenze: "occorre ripensare la spesa pubblica, con meno previdenza, più sanità e più politiche sociali. Le risorse ora ci sono – ha concluso – ma bisogna saperle spendere".



Fabrizio Aurilia

CRIF Digital Next

Your next digital step
toward Open Insurance & Sustainable Business

digitalnext.crif.it

CRIF
Together to the next level

RISK MANAGEMENT

Nuovi rischi per le navi inattive

La pandemia ha avuto un pesante impatto sull'organizzazione del trasporto marittimo: l'attenzione delle compagnie assicurative è passata dall'esposizione ai pericoli della navigazione alle criticità di periodi di inattività o disarmo

“Fermare le macchine” è un’attività complessa se si intende condurla con attenzione alla prevenzione dei rischi. E lo è ancora di più se avviene in un contesto di riduzione delle attività come durante questo periodo pandemico. Affrontando il tema dal punto di vista dei trasporti marittimi, in questi mesi i rischi si sono spostati da quelli tipici della navigazione a quelli legati all’inattività delle navi. La pandemia di coronavirus sta colpendo in maniera pesante tutto il settore della navigazione: già ai primi di febbraio, il timore per il blocco dei trasporti aveva come epicentro i porti cinesi, in cui migliaia di container erano fermi ad attendere navi che non avevano il permesso di approdo e operatori bloccati dalla quarantena, poi l'emergenza si è allargata e i problemi nel trasporto marittimo sono aumentati. La catena commerciale mondiale si muove prevalentemente via mare (si stima l'80% del commercio internazionale) e ha nella Cina il maggiore hub, con sette dei dieci principali porti commerciali a livello mondiale. Il caso della *Diamond Princess*, isolata in quarantena a Yokohama con 3.700 persone a bordo ai primi di febbraio, ha dato il via a una crisi che ha toccato anche il settore crocieristico, con molte navi a cui è stato negato l'approdo in svariate parti del mondo, e tante altre che si trovano ancora oggi bloccate con l'equipaggio a bordo.

Questo contesto straordinario può avere un impatto anche sull'industria assicurativa. Se in questi mesi sono diminuiti i rischi di navigazione, sono aumentati invece quelli derivanti dalle soste prolungate, da un disarmo gestito in modo non



adeguato o dalla mancanza di regolare manutenzione. Ne parla una nuova pubblicazione di **Allianz Global Corporate & Specialty (Agcs)**, *Safety of maritime assets - Tugged by a pandemic*, che elenca i rischi che in questo periodo possono interessare le navi rimaste ormeggiate o in disarmo nei porti.

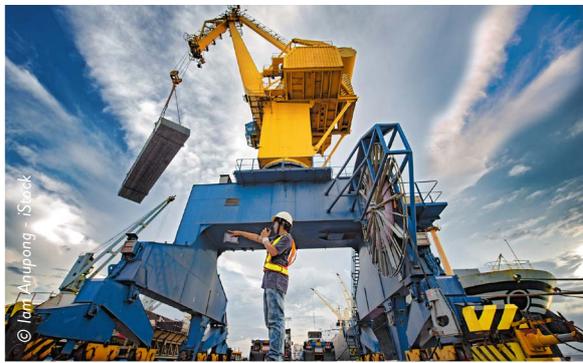
Il disarmo, in particolare, è attività molto complessa: in caso di *warm lay-up* (disarmo a caldo), le navi hanno ancora l'equipaggio a bordo e possono essere pronte a tornare a navigare in tempi relativamente brevi; in un *cold lay-up* (disarmo a freddo), invece, viene mantenuto un equipaggio ridotto per compiti specifici come la manutenzione, ma la maggior parte dei sistemi viene resa inattiva. (continua a pag. 4)

ACB
Associazione Categoria Brokers

ROADSHOW
streaming

NORD EST
AREA

25 GIUGNO 2020



(continua da pag. 3)

Riarmare una nave e renderla pronta per la navigazione può richiedere molto tempo (anche un paio di mesi), prevede un'attività di controllo approfondita per garantire la sicurezza, e può essere molto costosa. Il piano di disarmo dovrebbe includere la verifica di una serie di parametri, nell'ottica di una corretta valutazione dei rischi, che vanno dalla manutenzione dei macchinari principali e delle attrezzature nautiche, alle disposizioni antincendio e alla disponibilità di rimorchiatori in caso di emergenza, ma includono anche i possibili rischi specifici legati al tipo di nave oppure al luogo di attracco: un esempio sono le navi da crociera temporaneamente in disarmo lungo la costa Est degli Stati Uniti, un ambiente che è storicamente esposto nel corso della stagione degli uragani nell'Atlantico settentrionale.

Un altro tema riguarda la gestione dell'equipaggio. Le restrizioni degli spostamenti tra Paesi ha reso difficile il rimpatrio e quindi la turnazione del personale, che si trova a dover sostenere turni di servizio più lunghi, con un maggiore affaticamento mentale e fisico: un aspetto che è importante sia per la tutela del benessere dei lavoratori sia per il maggiore rischio che la stanchezza possa essere causa di errori umani (stimati all'origine di una quota tra il 75% e il 96% degli incidenti marittimi). Per proteggere i lavoratori (o per la loro carenza) è possibile che venga aumentato il ricorso al comando da remoto, ma anche questo aspetto può rappresentare un'incognita rispetto alla sicurezza della nave.

Maria Moro

PRODOTTI

Moneyfarm lancia il suo primo piano pensionistico

Un Pip sottoscrivibile online e basato su sei diverse linee di investimento. La commissione di gestione annua è all'1,25%

Moneyfarm lancia la sua prima soluzione di previdenza complementare, *Piano pensione Moneyfarm*, un piano individuale pensionistico sottoscrivibile online e basato su sei diverse linee di investimento. Il sottostante è in Etf e Moneyfarm punta su diversificazione, semplicità, trasparenza ed efficienza di costo.

Il piano prevede una commissione di gestione annua pari all'1,25% del capitale investito, oltre a un costo amministrativo annuo di 10 euro, costi di caricamento, trasferimento, cambio linea, adesione, riscatto e anticipazione.

Attraverso la sottoscrizione digitale è possibile personalizzare la soluzione con sei linee in Etf gestite sulla base delle diverse fasi di mercato: Linea Prudente, Linea Moderata, Linea Bilanciata, Linea Orizzonte, Linea Futuro, Linea Azionaria. Un consulente dedicato è a disposizione del cliente.

Il piano non ha nessun vincolo circa la frequenza o l'importo dei versamenti e offre la possibilità di monitorare in tempo reale il proprio capitale, attraverso la propria area personale (desktop o mobile app).

"Con il lancio del nostro piano pensione vogliamo aggiungere un tassello mancante al mercato, offrendo un prodotto facile, trasparente e digitale del tutto in linea con il nostro approccio di sempre", ha spiegato in una nota **Giovanni Daprà**, co-fondatore e amministratore delegato di Moneyfarm (nella foto).

La società è presente in tre mercati (Italia, Regno Unito e Germania) e gestisce un patrimonio globale di oltre un miliardo di euro per conto di 45mila investitori. Moneyfarm adotta un modello di consulenza ibrida, che unisce la tecnologia alla presenza costante di una squadra di consulenti dedicati.



F.A.

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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

11 GIUGNO 2020 | 9:30 - 16:00



CONVEGNO ON LINE
IN DIRETTA WEB



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>Luigi Barcarolo, direttore danni auto, insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni</i>
<i>Maurizio Cappiello, amministratore delegato di Poste Assicura e direttore generale di Poste Vita</i>
<i>Umberto Guidoni, direttore business di Ania</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
<i>Giuseppe Dosi, head of insurance di Crif</i></p> |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | <p>COFFEE BREAK</p> |

Main sponsor



Light sponsor



SESSIONE PARALLELA

MATTINO 11:30 - 13:00

 **INSURANCE CONNECT
INNOVATION SUMMIT 2020**

11 GIUGNO 2020 | 9:30 - 16:00

CONVEGNO ON LINE

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*
- *Fabio Pittana, coo e responsabile canale digitale di Net Insurance*
- *Daniilo Ughetto, direttore ict operations del gruppo Assimoco*
- *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/problematriche distributive, delle opportunità per lo sviluppo del business in agenzia e delle evidenze sul ruolo della tecnologia e della digitalizzazione.

11:30 - 11:40 – Intervento a cura di Andrea Scarabelli, ceo di First Point

11:40 - 12:00 – Presentazione della ricerca "Innovazione dell'offerta e dei modelli di vendita in agenzia"
a cura di Fabio Orsi, partner di Innovation Team, Mbs Consulting

12:00 - 12:40 – **Tavola Rotonda Modera:** *Fabio Orsi*

- *Alessandro Lazzaro, ex presidente dell'Unione Agenti Axa*
- *Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua*
- *Massimo Uncini, presidente del gruppo Agenti Italiana Assicurazioni*

12:40 - 13:00 – Le esperienze eccellenti:

Luigi Madonia, agente Allianz di Palermo; Francesco Carpenè agente Italiana di Treviso; Stefano Querinuzzi, agente plurimandatario di Gorizia; 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**

11 GIUGNO 2020 | 9:30 - 16:00

CONVEGNO ON LINE

■ 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 - 11:40 – L'intelligenza artificiale al servizio dei clienti e delle compagnie

Maximiliano Barberi, insurance market leader GFT

11:40 - 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, consulente della direzione sinistri di Amissima*

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

– *Maximiliano Barberi, insurance market leader GFT*

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

■ ECOSISTEMI 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 - 11:40 – L'ecosistema: un nuovo paradigma di innovazione, *a cura di Francesco Zaini, partner di G2 Startups*

11:40 - 11:50 – Messaggio di Open Insurance Initiative: "La frontiera dell'Open Insurance"

11:50 - 12:10 – L'Open Innovation secondo Vittoria

– *Gian Franco Baldinotti, Ceo di Vittoria hub*

12:10 - 12:50 – **Tavola Rotonda Modera:** *Roberta Gilardi, CEO di G2 Startups*

con il coinvolgimento di:

– *Cyber Angels*

– *Ernesto*

– *Lokky*

– *Maioun*

– *Fabrizio Cardinali, CIO di Vittoria hub*

12:50 - 13:00 – Conclusioni a cura di G2 Startups



SESSIONE PARALLELA

POMERIGGIO 14:30 - 16:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2020

11 GIUGNO 2020 | 9:30 - 16:00

CONVEGNO ON LINE

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 - 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 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 - 14:40 – Intervento a cura di Stefano D'Ellena, head of insurance Italy di Everis Italia
- 14:40 - 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*
 - *Stefano D'Ellena, head of insurance Italy di Everis Italia*
 - *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, sinistri property complessi – no motor claims – 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*
 - *Davide Vacher, consigliere delegato di Giunta di 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**

11 GIUGNO 2020 | 9:30 - 16:00

CONVEGNO ON LINE

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 - 14:40 – Intervento a cura di Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics

14:40 - 15:50 – **Tavola Rotonda Modera:** Roberto Bosisio, partner di Boston Consulting Group

– Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistance 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

– Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics

– Alberto Busetto, head of connected business di 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

