

PRIMO PIANO

Eiopa a sostegno dell'Esrb

Eiopa sostiene l'attività dello European Systemic Risk Board (Esrb) per migliorare la vigilanza sui rischi di liquidità del settore assicurativo durante l'emergenza coronavirus. L'obiettivo, si legge in un comunicato stampa dell'autorità, è "rendere l'Europa più preparata a potenziali shock in futuro". Per adesso, prosegue la nota, non ci sono tuttavia "segnali di rischi di liquidità per il settore assicurativo".

In questa occasione, Eiopa ha ricordato di aver già sviluppato un impianto per migliorare la natura e la coerenza delle informazioni raccolte sui rischi di liquidità e di aver analizzato, nell'ambito della revisione di Solvency II, una serie di proposte per il rafforzamento del regime macro-prudenziale che includono anche nuovi strumenti per monitorare questo genere di criticità.

L'appoggio di Eiopa è arrivato a pochi giorni di distanza da una nuova raccomandazione dell'Esrb che ha invitato banche, assicurazioni e società di investimento a limitare la distribuzione di dividendi, buyback e bonus. Il monito è arrivato da Christine Lagarde, presidente del board oltre che vertice della Bce, nel corso dell'audizione trimestrale al parlamento europeo. La raccomandazione, ha affermato Lagarde, "prevede restrizioni fino a gennaio 2021".

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Generali Italia, la strategia "Partner di vita" non si ferma

Durante i mesi dell'emergenza più grave la compagnia del Leone ha cercato di essere ancora più presente e vicina ai clienti e ai propri collaboratori. Ora che la fase più drammatica sembra alle spalle punta a confermare gli obiettivi per il 2021, anche attraverso il prodotto, lanciato a gennaio, Immagina Adesso

Il 64% delle persone afferma che si ricorderà delle aziende che sono state più presenti e più vicine durante il lockdown dei mesi scorsi. La stessa percentuale passerà più tempo a prendersi cura di sé e dei propri cari, anche a seguito di quello che ha vissuto, mentre ben il 77% ritiene che la casa sarà il posto dove si concentrerà di più la propria vita affettiva, lavorativa e anche il tempo libero. Queste e altre evidenze, che emergono da più studi di varie società di ricerca, danno ancora più concretamente il senso delle potenziali conseguenze dei due mesi che hanno stravolto le abitudini delle persone: ecco perché, secondo **Generali Italia**, la strategia cominciata da due anni, che si sintetizza nella definizione di *Partner di vita*, ha ancora più valore in questo nuovo contesto.

Lo ha spiegato bene **Marco Sesana**, country manager & ceo di Generali Italia e Global Business Lines, durante l'evento web di ieri, organizzato da Generali Italia per presentare la nuova campagna pubblicitaria del prodotto *Immagina Adesso* e per fare il punto della situazione in questa fase di uscita dall'emergenza sanitaria causata dalla diffusione del novo coronavirus.

UN IMPEGNO DA 110 MILIONI DI EURO

Sesana ha, prima di tutto, ricordato l'impegno del gruppo e di Generali Italia in particolare: uno sforzo mirato ad avere un impatto positivo sull'economia reale e sulla comunità. Durante l'emergenza, la compagnia, insieme al *Fondo internazionale* creato dalla casamadre, ha attivato un piano per oltre 110 milioni di euro a favore di famiglie, imprese e agenti in Italia. La compagnia ricorda che è stato fornito supporto a oltre 20 mila imprese italiane con estensione di coperture sanitarie Covid-19 per i lavoratori, servizi di teleconsulto, diaria da interruzione di esercizio; sono stati messi in campo interventi per il sostegno economico, il lavoro in sicurezza e i presidi sanitari per le 40 mila persone della rete distributiva, mentre in collaborazione con *Protezione civile* e *Servizio sanitario nazionale*, Generali Italia ha fornito 20 mila mascherine, e poi macchinari, tamponi e test sierologici.

LA STRATEGIA ACCELERERA

"Generali è stato giudicato il brand più empatico", ha sottolineato Sesana. "Abbiamo fiducia che i clienti apprezzeranno i nostri sforzi ed è per questo che abbiamo accelerato la nostra strategia di *Partner di vita*". Una strategia che finora ha dato risultati e che conferma gli obiettivi: in due anni Generali Italia ha trasformato la propria offerta retail (l'82% del portafoglio), con le nuove soluzioni, accelerando anche la trasformazione digitale. Il management ha confermato il piano d'investimenti 2019/2021 pari a 300 milioni per innovazione, nuove competenze e persone e, grazie al prodotto *Immagina Adesso*, la compagnia punta ad attivare 200 mila clienti all'anno sui prodotti danni non auto della piattaforma, e conferma l'obiettivo al 2021 del miglioramento di 10 punti del *Net promoter score* per quanto riguarda la soddisfazione dei clienti. (continua a pag. 2)



Marco Sesana

(continua da pag. 1)

UN PRODOTTO DEFINITIVO

Generali Italia mira a un coinvolgimento sempre maggiore dei propri clienti, attraverso un maggiore utilizzo di app e touch point digitali: con già 2,3 milioni di clienti connessi, +65% rispetto al 2019, l'obiettivo dei 2,5 milioni nel 2021 sarà raggiunto già quest'anno. La compagnia sottolinea che la rete è sempre più digital, oltre il 62% delle polizze è completamente dematerializzato e oltre il 67% è attivata con firma digitale a distanza.

In questo contesto, è la convinzione della compagnia, Immagina Adesso è il prodotto definitivo. "Da gennaio – rivela il ceo – il 74% dei clienti di Immagina Adesso ha un'esperienza full digital proprio grazie agli agenti e ai nuovi strumenti e touch point digitali".

Immagina Adesso è un unico contratto, una piattaforma modulare che permette ai clienti, supportati dall'agente, di attivare e disattivare singole polizze, addirittura singole garanzie delle aree Casa, Benessere, Sicurezza Online e Animali, grazie ai servizi di welfare di **Welion** e a quelli IoT di **Jeniot**.

Una proposta che ha catturato l'interesse dei consumatori anche su coperture una volta poco considerate, come le catastrofali: "nel modulo Casa, per esempio, oggi un cliente su cinque chiede la garanzia catastrofale attraverso Immagina Adesso", ha sottolineato **Arianna Nardi**, responsabile marketing di Generali Italia.

UNA PLAYLIST DI GARANZIE

Alla base di Immagina Adesso ci sono quindi il concetto di *playlist delle garanzie*, da comporre insieme all'agente. "Ogni garanzia ha il proprio massimale e la propria franchigia, niente è pensato per essere rigido e tutto è estremamente flessibile", ha continuato Nardi.

Per quanto riguarda il modulo Casa, un solo contratto protegge fino a nove abitazioni, con la possibilità personalizzare le garanzie sulle specifiche esigenze di chi la casa la vive: "complice la diffusione dello smart working – precisa Nardi – una persona su due passerà molto più tempo nella propria abitazione". Si possono coprire anche solo particolari oggetti, oppure includere la garanzia catastrofale. Accanto alla copertura ci sono i servizi di prevenzione e assistenza, forniti da una rete di specialisti e riparatori, ma anche attraverso i legali della compagnia di tutela legale **Das**. Il tutto è connesso a un'unità centrale collegata con una serie di device che permettono all'assicurato di monitorare l'abitazione da remoto.

L'altra area importante è quella della salute, protetta attraverso servizi connessi, una rete di medici per primo consulto telefonico, oppure *second opinion*, studi dentistici convenzionati, il tutto grazie a Welion.

Infine, la gestione della connettività, i rischi digitali e la protezione dei propri animali domestici si confermano come aree di bisogno crescente su cui Generali Italia sta puntando molto.



sede di Generali Italia a Mogliano Veneto

Fabrizio Aurilia

CRIF Digital Next

Your next digital step
toward Open Insurance & Sustainable Business

digitalnext.crif.it

CRIF
Together to the next level

RICERCHE

Nasce l'Osservatorio VertiMovers

Prima tappa della nuova iniziativa della compagnia del gruppo Mapfre riguarda la mobilità sostenibile

Nasce VertiMovers, un nuovo osservatorio che si pone lo scopo di esplorare e indagare il mondo della mobilità e, più in generale, i cambiamenti di una società in costante divenire. L'iniziativa promossa dalla compagnia del gruppo **Mapfre** si propone come un monitoraggio costante delle novità attraverso il movimento, "inteso come energia, ma anche come appartenenza a una comunità", spiega una nota di **Verti**, che sottolinea la volontà di "anticipare il cambiamento e riuscire a dialogare con le persone in modo trasparente, coerente e attento, in un'ottica di crescita comune". Questa nuova formula, che raccoglie l'eredità del **Trend Movers**, si concentrerà su un tema differente e rilevante rispetto alle tendenze, alle abitudini e agli orientamenti legati all'attualità. I contenuti saranno presto fruibili anche in podcast.

La prima tappa del nuovo Osservatorio tratta il tema della sostenibilità, in un contesto che vede la brusca frenata delle immatricolazioni di auto a causa della pandemia. "Nonostante questo – osserva Verti – è innegabile che le vetture ibride ed elettriche stiano guadagnando crescenti consensi tra i consumatori, i quali si dimostrano sempre più propensi a virare verso una scelta green per la propria mobilità".

I dati di Verti confermano la crescita delle immatricolazioni di auto a basso impatto ambientale. A questo cambiamento, spiega la compagnia, concorrono parallelamente le normative "sempre più severe" e la volontà diffusa di ridurre i livelli di inquinamento. Ma i dati dell'Osservatorio mostrano un'Italia caratterizzata da evidenze in contrasto fra loro. Un dato significativo riguarda l'incremento della vendita di auto ibride. Secondo i dati dell'**Unrae** (Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esterni) nell'ultimo periodo il numero di auto ibride vendute è aumentato del 90% e il segmento delle vetture green detiene oggi una quota di mercato dell'11%. L'osservatorio di Verti cita anche l'ultima edizione dello **Smart Mobility Report**, redatto dall'**Energy&Strategy Group** della School of Management del Politecnico di Milano, il quale prevede un numero di sette milioni di veicoli elettrici in circolazione in Italia entro il 2030.

Tra i Paesi più avanzati dal punto di vista della penetrazione dei consumi ecologici spicca la Norvegia, nella quale circola oltre il 7% delle auto elettriche presenti in Europa, contro lo 0,2% dell'intera Ue, in base ai dati forniti da **Acea**, l'associazione dei costruttori automobilistici d'Europa.

Beniamino Musto

MERCATO

Ict, Softlab acquisisce il 51% di Unoone

Al centro dell'accordo, digital communication e insurtech



Il gruppo **Softlab**, pool industriale che supporta le aziende nella ricerca di nuove opportunità e modelli di business in ambito digitale, ha annunciato l'acquisizione del 51% di **Unoone**, azienda specializzata nella comunicazione digital con particolare attenzione al mondo assicurativo. L'operazione è stata perfezionata attraverso un aumento di capitale sottoscritto interamente da Softlab.

L'acquisizione di Unoone, spiega una nota, è "coerente con la più ampia strategia di Softlab Group di rafforzare ulteriormente la propria offerta in ambito service development and management, sfruttando tutte le potenzialità delle digital solutions per rispondere in maniera puntuale alle crescenti richieste del mercato".

Unoone ha all'attivo un'esperienza consolidata nella progettazione di applicazioni mobile per il mondo assicurativo, aziendale, culturale, politico, nella comunicazione in ambito assicurativo e nell'adozione di piattaforme Cms in grado di dialogare con la periferia mobile per la gestione di base dati e flussi di notizie.

"La conclusione di questo accordo – ha spiegato l'ad di Softlab, **Giovanni Casto** – riveste un'importanza strategica e simbolica per il nostro gruppo". Secondo l'ad di Unoone, **Giovanni De Angelis**, questo accordo consentirà all'azienda "di crescere e affermarsi nel mercato della comunicazione digitale ed insurtech".

B.M.

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 10 giugno di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

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 ▶ **SEMPLIFICAZIONE, SERVIZIO, CUSTOMER EXPERIENCE: I PILASTRI DELLA NUOVA ASSICURAZIONE**
Enea Dallaglio, partner di Mbs Consulting
- 09.50 – 10.10 ▶ **STRATEGIE PER LA TRASFORMAZIONE DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA**
Luigi Barcarolo, direttore danni auto, insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni
Maurizio Cappiello, amministratore delegato di Poste Assicura e direttore generale di Poste Vita
Umberto Guidoni, direttore business di Ania
- 10.10 – 10.30 ▶ **DALLA TECNOLOGIA ALLA COMPETITIVITÀ SUL MERCATO**
Marco Burattino, direttore commerciale Italia di Guidewire
- 10.30 – 10.50 ▶ **L'OFFERTA ASSICURATIVA E IL PARADIGMA DELLA SEMPLICITÀ**
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
Daniela Mariani, capo della Divisione Vigilanza Prodotti del servizio Vigilanza condotta di mercato di Ivass
- 10.50 – 11.10 ▶ **SCENARI E SOLUZIONI PER L'EVOLUZIONE DEL RISCHIO**
Giuseppe Dosi, head of insurance di Crif
- 11.10 – 11.30 ▶ **COFFEE BREAK**

Main sponsor



an NTT DATA Company



Insurtech. Together we grow.

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/problematiche 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 Evers 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 Evers 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*
 - *Monica Camilotto, claims director area Emilia Romagna di Aon*
 - *Sara Ferraresso, sinistri property complessi – no motor claims – Generali Italia*
 - *Ireno Claudio Lionello, socio titolare del gruppo Eurovo*
 - *Davide Magnani, cfo del gruppo Eurovo*
 - *Michela Palmisano, account executive Geography | Corporate di Aon*
 - *Marco Rubin, consulente tecnico del gruppo Eurovo*
 - *Sergio Ramorino, perito incaricato dal gruppo Eurovo*
 - *Davide Vacher, consigliere delegato di Giunta di Acb*
- 15:50 - 16:00 – Conclusioni a cura di Aipai



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

