

PRIMO PIANO

Fpa, bene i bilanci 2020

L'assemblea dei delegati del Fondo pensione agenti ha approvato il bilancio di esercizio 2020 con 46 voti a favore e un astenuto. Nel dettaglio, il bilancio civilistico ha fatto registrare un rendimento contabile netto delle gestioni pari al 4,12%, superiore a quello ipotizzato nelle previsioni attuariali, con un avanzo di gestione di circa 37 milioni di euro.

Anche il bilancio attuariale ha confermato ancora una volta la solidità del fondo, registrando un avanzo tecnico complessivamente pari a 140 milioni di euro, nonostante l'ulteriore riduzione del tasso tecnico fissato come misura prudenziale al 3% a decorrere dal 2021. "La valutazione positiva espressa coralmente dai delegati - si legge in una nota - testimonia l'ottimo risultato, per niente scontato, ottenuto in un anno straordinariamente difficile. L'esercizio 2020 è stato caratterizzato da un contesto socio-economico di grande incertezza e da un'elevata volatilità dei mercati. Ciò nonostante la struttura interna addetta alla gestione finanziaria del fondo ha affrontato la situazione con competenza e professionalità, seguendo le direttive del cda che ha adottato una politica di gestione della crisi efficace".

Il presidente del Fonage, Francesco Libutti, auspica pertanto che il periodo peggiore stia giungendo al termine e che il fondo possa replicare anche nel 2021 i risultati del 2020.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Trasferimento di portafogli in run-off, il via libera dell'Ivass

L'istituto ha rimosso il divieto per le compagnie di trasferire portafogli di soli sinistri. Il superamento del blocco allinea il mercato italiano a quello degli altri Stati membri, dove queste operazioni erano già consentite

Con il Provvedimento 107 del 12 gennaio 2021, l'Ivass è intervenuto sul proprio Regolamento 14 del 2008 rimuovendo il previgente divieto per le imprese di assicurazione di trasferire portafogli assicurativi costituiti da soli sinistri. La ratio del divieto e la locuzione "portafoglio di soli sinistri" sono stati a lungo oggetto di dibattito e di confronto con l'istituto di vigilanza, anche considerato che si trattava di una peculiarità del sistema italiano che non trovava riscontro negli altri ordinamenti comunitari.

In sostanza, le imprese non potevano cedere ad altro operatore, attraverso la modalità di cessione in blocco regolata dal Regolamento 14/2008, le proprie obbligazioni aventi a oggetto l'eventuale pagamento agli assicurati dell'importo di sinistri derivanti da un insieme omogeneo di contratti di assicurazione, ove l'assicurato avesse già corrisposto all'assicuratore l'importo dei premi dovuti e il sinallagma contrattuale si fosse pertanto esaurito.

LE CONSIDERAZIONI DELLA VIGILANZA

Un portafoglio in run-off è costituito da un insieme di contratti di assicurazione aventi un comune elemento distintivo, la cui durata è terminata, ma rispetto ai quali vi possono essere sinistri da gestire o può essere ancora pendente il termine che consente all'assicurato di denunciare un sinistro verificatosi durante la vigenza contrattuale. Pertanto, in relazione a tali posizioni sussiste un obbligo dell'assicuratore di ricevere e gestire tali denunce e di appostare le relative riserve in bilancio.

Il superamento del divieto di trasferimento di un portafoglio costituito da soli sinistri ha preso le mosse da una serie di valutazioni da parte dell'Ivass. Prima fra tutte, la circostanza che il trasferimento delle obbligazioni assunte nei confronti degli aventi diritto alla prestazione assicurativa è sottoposto a previa autorizzazione dell'Ivass e può pertanto avere luogo solo tra imprese di assicurazione o di riassicurazione, in quanto soggetti che garantiscono un'organizzazione basata su specifici criteri tecnico/finanziari idonei a far fronte all'adempimento di tali obbligazioni.

In secondo luogo, i principi introdotti dal regime di Solvency II, che permettono di cogliere in modo più adeguato rispetto al precedente regime di solvibilità i rischi relativi all'attività di gestione di portafogli di obbligazioni in run-off per i quali sussiste, per l'impresa di assicurazione cessionaria, una esposizione in proprio al rischio. Da ultimo, le mutate condizioni economico-finanziarie del mercato assicurativo rispetto al 2008, anno di emanazione dell'originario Regolamento dell'Ivass.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

L'intervento normativo ha come destinatari le imprese di assicurazione italiane e le sedi secondarie in Italia di imprese di assicurazione con sede legale in uno Stato terzo interessate dalle operazioni di trasferimento di portafoglio, soggette a specifica autorizzazione dell'Ivass, nonché gli aventi diritto alle prestazioni assicurative derivanti dagli impegni gravanti sull'impresa cedente.

L'INFLUENZA DETERMINANTE DI SOLVENCY II

L'obiettivo sotteso all'intervento normativo in questione, come dichiarato dall'Ivass, è quello di tutelare gli aventi diritto alle prestazioni assicurative a seguito del trasferimento del portafoglio in run-off e di garantire il buon fine dell'operazione, nel rispetto del principio di sana e prudente gestione delle imprese di assicurazione cedenti e cessionarie.

La modifica approvata dall'Ivass in materia di trasferimento di portafoglio anticipa la revisione sistematica della normativa secondaria relativa all'autorizzazione di operazioni straordinarie e all'esercizio dell'attività assicurativa e riassicurativa, per adeguarla al quadro normativo e regolamentare introdotto dalla direttiva Solvency II. Tale modifica, inoltre, gli orientamenti dell'istituto in linea con l'approccio seguito da altri Paesi europei e viene incontro all'esigenza, rappresentata dal mercato, di una maggiore flessibilità nell'organizzazione dell'attività assicurativa, ferma restando la salvaguardia degli interessi degli assicurati.

UN TEMA DI ASSUNZIONE DEL RISCHIO

Le regole prudenziali introdotte da Solvency II richiedono la determinazione dei requisiti patrimoniali sulla base dei rischi assunti e consentono alle imprese di perseguire soluzioni organizzative più efficienti anche mediante operazioni straordinarie.

Tale intervento è rilevante pertanto anche nel contesto della nuova normativa prudenziale, tenuto conto che la gestione di un portafoglio in run-off implica non solo l'amministrazione di una massa di rapporti assicurativi che devono essere gestiti ed eseguiti nel rispetto delle clausole contrattuali e delle prescrizioni legali che li disciplinano (ai fini, ad esempio, dell'accertamento e della quantificazione del danno, nonché della sussistenza della copertura assicurativa nel caso specifico), ma anche l'assunzione del rischio tipicamente legato alla fase di operatività delle coperture, riconducibile alla previsione e corretta quantificazione degli impegni assunti da parte delle imprese di assicurazione.

La direttiva Solvency II non contiene una definizione di "portafoglio", ma riferisce il termine a portafogli di contratti, di attività e di obbligazioni, e prevede un requisito di capitale basato sul rischio, che definisce il rischio di sottoscrizione, anche ai fini della determinazione del requisito di capitale, come il rischio di perdita o di variazione sfavorevole del valore delle passività assicurative dovuto a ipotesi inadeguate in materia di fissazione delle tariffe e di costituzione delle riserve tecniche, mettendo insieme il rischio di tariffazione (che l'impresa sostiene se e in quanto stipula nuovi contratti) e il rischio di riservazione (che l'impresa sostiene in relazione a contratti conclusi in passato). I metodi di calcolo dei requisiti di capitale previsti dal regime Solvency II consentono di cogliere in modo più adeguato i rischi relativi all'attività di gestione delle sole obbligazioni di un portafoglio in run-off.

UN PASSO AVANTI PER LA COMPETITIVITÀ

L'importanza di questa tematica è avvertita non solo in Italia, ma anche a livello internazionale. In particolare, nell'ambito dell'**Eiopa** è in corso una discussione sulle specificità delle imprese che si occupano di gestire portafogli in run-off, avuto riguardo, tra l'altro, al modello di business specifico di tali imprese e ai principali rischi gravanti sulle medesime.

Il mutamento, rispetto al passato, delle condizioni economico-finanziarie che caratterizzano il mercato ha fatto sorgere esigenze che richiedono una maggiore flessibilità gestionale da parte delle imprese di assicurazione. Tali circostanze influenzano l'intero ciclo dell'attività assicurativa: l'assunzione del rischio e la gestione degli investimenti e degli impegni assunti, in particolare, con riferimento ai portafogli costituiti da sole obbligazioni.

D'altro canto, la permanenza della citata esclusione all'interno del sistema normativo italiano, poteva risultare svantaggiosa per le imprese operanti nel nostro territorio in termini di competitività, in quanto tale tipologia di trasferimento di portafoglio e di gestione in run-off erano già consentiti in altri Stati membri.

Silvia Lalli,

counsel responsabile del dipartimento di regulatory insurance di Hogan Lovells

 **INSURANCE CONNECT**
INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

ISCRIVITI SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

DA PAGINA 5
IL PROGRAMMA COMPLETO

RICERCHE

I capisaldi della fiducia nell'Italia post-Covid

Un'indagine condotta da Bnp Paribas Cardif scatta un'istantanea sull'umore dei cittadini. Famiglia e posto di lavoro sono dei capisaldi, ma si posizionano bene anche le assicurazioni

Più della metà degli italiani si fida delle assicurazioni e ne apprezzano i servizi digitali offerti e chiarezza del linguaggio utilizzato nonostante le difficoltà del periodo. È quanto emerge da una ricerca condotta da **Bnp Paribas Cardif** intitolata *Fiducia, relazioni e comunicazione: la società italiana nell'era del Covid-19*, realizzata in collaborazione con l'istituto di ricerca **Eumetra MR**. Si tratta di un'indagine che non riguarda solo settore assicurativo, ma che scatta un'istantanea più ampia sull'attuale sentiment dei cittadini, travolti dallo tsunami del Covid-19.

La famiglia è una certezza

Innanzitutto, gli italiani dicono di avere molta fiducia in loro stessi: otto su dieci (86%) ne hanno molta o abbastanza. Per il 52% la *self confidence* è rimasta uguale, per il 33% è addirittura aumentata. Le persone già molto in confidenza hanno incrementato la loro autostima, mentre chi era già poco sicuro di sé riporta un indebolimento.

Per quanto riguarda la famiglia, la fiducia in questo caposaldo per gli italiani è molto elevata (95% molto o abbastanza), superiore anche rispetto a quella in se stessi, con il 71% che si fida molto. Al secondo posto gli amici (86%), anche se solo il 45% sostiene di fidarsi molto o moltissimo. Il Covid-19, tra paura di contagio e di comportamenti individuali poco responsabili, sembra però aver peggiorato la fiducia verso il prossimo, sia tra i conoscenti, le persone del proprio ambiente sociale, sia nella propria comunità o città: si fida molto o moltissimo il 16%, una percentuale molto vicina a quella degli sconosciuti (indice di fiducia forte 8%).

L'azienda, i capi e i colleghi

Ma anche la fiducia nell'azienda in cui si lavora è altissima (84%), appena sotto quella negli amici. La fiducia si distribuisce in modo abbastanza regolare fra le diverse figure in azienda: i colleghi (77%), il proprio capo (75%) e lo stesso capoazienda (72%) ottengono indici abbastanza omogenei. A incrementare la fiducia nell'azienda sono in primo luogo la capacità di prestare attenzione ai dipendenti (58%) e la sua serietà e trasparenza (55%), seguiti dalla solidità, (43%),

molto apprezzata di questi tempi, e dalla sua attenzione alla sostenibilità, sia sociale sia ambientale (31%). Serietà (43%), un buon rapporto qualità-prezzo (42%), vicinanza al cliente (40%) e sostenibilità (35%) sono inoltre gli elementi fondamentali per costruire la fiducia nei brand. Caratteristiche che possono essere proprie di grandi e di medie e piccole aziende.



Si confida nella sanità pubblica

Generalmente bassi sono gli indici di fiducia nelle istituzioni, come i sindaci (59%) e i presidenti di Regione (50%). Lo stato italiano (49%) e il Governo (36%) si posizionano ancora più giù. Discorso inverso per la fiducia nel sistema sanitario, con la sanità pubblica che tocca quota 81% (in aumento nell'ultimo anno per il 38% degli italiani) e quella privata il 78% (in aumento per il 23%). Oltre al medico di famiglia, esiste un significativo sentimento sociale di riconoscenza e fiducia nei medici ospedalieri, negli infermieri e nel personale sanitario ma anche nei farmacisti e nella medicina digitale.

Bene le assicurazioni

Per quanto riguarda il mondo finance, come accennato all'inizio, la ricerca mostra nel complesso un quadro positivo che posiziona la fiducia verso assicurazioni, banche e credito al consumo attorno a metà classifica. Nel dettaglio, il 53% ha un livello elevato la fiducia nelle assicurazioni, di cui apprezzano soprattutto serietà e trasparenza (45%), attenzione ai clienti (40%) e il rapporto qualità-prezzo (37%). La fiducia nelle banche si attesta al 48%, mentre quella nelle società di credito al consumo al 40%.

Beniamino Musto

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

INSURANCE CONNECT TV

Carige e Amissima Assicurazioni, la storia continua



Amissima Assicurazioni e Banca Carige rilanciano la loro collaborazione attraverso la recente campagna pubblicitaria co-brandizzata. Ecco l'intervista ai protagonisti: **Antonio Scognamillo**, direttore commerciale di Amissima Assicurazioni, e **Michela Sossella**, responsabile della struttura strategie commerciali e pricing di Banca Carige.

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

IN DIRETTA SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

OPENING SESSION: 9 GIUGNO 2021

L'INNOVAZIONE CHE COSTRUISCE IL FUTURO

L'emergenza provocata dalla pandemia ha accelerato un processo di innovazione iniziato da tempo nel settore assicurativo. Ma la situazione sanitaria, economica e sociale richiede all'assicurazione di individuare contenuti, modalità, tecnologie, competenze e capacità di comunicazione su cui rafforzare la propria funzione nel nostro paese. Per questo servono investimenti, partnership, un'offerta di servizi integrati ed evoluti, qualità nella selezione del rischio e nella gestione dei sinistri. La sfida della trasformazione dell'industria assicurativa si gioca dunque sempre più sulla capacità di delineare e favorire la creazione di uno scenario "post pandemia" in cui i cittadini, le famiglie e le aziende possano finalmente iniziare a ritrovare sicurezza, solidità e serenità.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review

- | | | |
|---------------|---|--|
| 09.30 – 09.50 | ▶ | SFIDE E OPPORTUNITÀ DELLO SCENARIO ECONOMICO
<i>Lucio Poma, responsabile scientifico dell'area industria e innovazione di Nomisma</i> |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | OLTRE L'EMERGENZA: COME INDIRIZZARE E VALORIZZARE L'INNOVAZIONE NEL SETTORE ASSICURATIVO
<i>- Enea Dallaglio, partner di Innovation Team, Gruppo Cerved</i>
<i>- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania</i> |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | L'EVOLUZIONE DEL SERVIZIO ASSICURATIVO
<i>Intervista a Marco Mazzucco, direttore vita e welfare di Reale Group e amministratore delegato di Blue Assistance</i> |
| 10.30 – 10.50 | ▶ | QUALE FISIONOMIA PER LA NUOVA ASSICURAZIONE?
<i>- Isabella Fumagalli, ceo di Bnp Paribas Cardif</i>
<i>- Davide Passero, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni</i> |
| 10.50 – 11.10 | ▶ | LA TECNOLOGIA CHE AIUTA IL CAMBIAMENTO
<i>Intervista a Marco Burattino, direttore commerciale Italia di Guidewire</i> |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

MATTINO 11:30 - 13:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

9 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

GLI INTERMEDIARI E LA TRASFORMAZIONE DEL MODELLO DISTRIBUTIVO

Analisi di Innovation Team sulle opportunità tecnologiche, operative, commerciali e di marketing a disposizione di agenti e broker per affrontare la fase post pandemica all'insegna della centralità del cliente e della sostenibilità del business.

Modera Fabio Orsi, partner di Innovation Team, Gruppo Cerved

11:30 - 11:50 – **Prima Assicurazioni verso la 1ª Convention degli intermediari: tutte le novità per la rete**

Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

11:50 - 12:10 – Presentazione dell'indagine di Innovation Team

12:10 - 12:50 – **Tavola rotonda**

- *Carlo Coscelli, presidente del gruppo agenti Reale Mutua*

- *Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia*

- *Giancarlo Guidolin, presidente e amministratore delegato di Consulenze Assicurative e membro del Collegio dei Provvisori di Acb*

- *Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni*

12:50 - 13:00 – Q&A

SESSIONE TEMATICA RAMO SALUTE

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

LA CENTRALITÀ DELLA SALUTE PER IL SISTEMA ITALIA

Il 2020 ha evidenziato il ruolo sociale dell'assicurazione per il welfare del nostro Paese. Le compagnie hanno risposto all'emergenza attraverso iniziative mirate, lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi, anche basati sulla tecnologia, facendo leva sui canali distributivi e sulla capacità di sensibilizzare i cittadini. Una risposta che apre prospettive nella relazione con il cliente e per la crescita del ramo salute.

Modera Nicola Ronchetti, ceo di Finer

14:00 - 15:20 – **Tavola rotonda**

Introduzione di Nicola Ronchetti

- *Giovanna Gigliotti, amministratore delegato di Unisalute*

- *Cesare Lai, amministratore delegato di Generali Welion*

- *Chiara Soldano, direttore salute di Axa Italia*

- *Marco Vecchiotti, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Rbm Salute*

15:20 - 15:30 – Q&A

SESSIONE TEMATICA FINANCIAL LINES

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

9 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

FINANCIAL LINES, POTENZIALITÀ DI SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI

I rischi per professionisti e Pmi, amplificati dalle emergenze in atto su vari fronti, richiedono risposte efficaci in termini di qualità delle coperture, personalizzazione dell'offerta, velocità di sottoscrizione del rischio e di gestione del sinistro. Quali strategie, prodotti, tecnologie e politiche commerciali possono favorire l'attività di vendita degli intermediari?

Moderata Cinzia Altomare

15:30 - 16:50 – Tavola rotonda

- Tommaso Cecon, responsabile danni imprese di Generali Italia
- Donato Lucchetta, presidente gruppo agenti Cattolica
- Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

16:50 - 17:00 – Q&A

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessioni tematiche



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

IN DIRETTA SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

OPENING SESSION: 10 GIUGNO 2021

VERSO L'ASSICURAZIONE DATA DRIVEN

Disporre di grandi quantità di informazioni non è sufficiente. Se la pandemia ha dimostrato quanto siano fondamentali la tecnologia e l'utilizzo delle informazioni nell'era digitale, per le compagnie la sfida è ora integrare, analizzare, connettere i dati costruendo nuovi strumenti per conoscere, decidere, prevedere. E trovare così nuove strade per competere nella nuova normalità.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review

- | | | |
|---------------|---|--|
| 09.30 – 09.50 | ▶ | Intervento a cura di Crif |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | GLI STRUMENTI PER CONOSCERE, DECIDERE, PREVEDERE
- Giuseppe D'Elia, digital and direct channels management di Zurich Italia
- Francesco Mastrandrea, cio di Groupama Assicurazioni
- Fabio Rizzotto, associate VP, head of research and consulting, IDC Italia |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | DIGITAL HEALTH: TRASFORMAZIONE DELLE COMPAGNIE DALLE ASSICURAZIONI AI SERVIZI
Maximiliano Barberi, insurance market leader di Gft |
| 10.30 – 11.10 | ▶ | Tavola Rotonda – RC AUTO, DAI DATI AI NUOVI MODELLI DI BUSINESS
- Marco Baldoli, chief auto officer di Europ Assistance
- Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai
- Anna Maria Ricco, chief transformation officer di Axa Italia |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SESSIONE TEMATICA INSURTECH

MATTINO 11:30 - 13:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

10 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

■ L'INSURTECH E LA RIVOLUZIONE DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA

L'innovazione digitale ha introdotto una pluralità di fronti su cui il settore assicurativo dovrà ripensare la propria value chain ricercando proposte innovative attraverso politiche tese all'open insurance, alla collaborazione con start up e a interventi in ambiti strategici (relazione con il cliente, distribuzione, salute, mobilità, property e altro...) per l'evoluzione dell'assicurazione nel nostro Paese.

11:30 - 11:50 – **Innovazione, insurtech e soluzioni digitali di Rga in Italia**

Adriano De Matteis, managing director di Rga

11:50 - 12:50 – **UN PLAYGROUND PER L'OPEN INSURANCE**

11:50 - 12:05 – **L'Italy Working Group di Opin e il Playground**

Francesco Zaini, partner di G2 Startups

12:05 - 12:50 – **Tavola rotonda**

- *Leonardo Aloï, ceo di CupSolidale*

- *Giorgio Campagnano, ceo di MioAssicuratore*

- *Fabio Cerino, ceo di Befreest*

- *Paolo Tanfoglio, ceo di Lokky*

12:50 - 13:00 – Q&A

SESSIONE TEMATICA RIPRISTINO DANNI

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

■ COSÌ CAMBIANO I SERVIZI PERITALI E DI RIPRISTINO DEL DANNO

Tecnologia, specializzazione, servizio al cliente. Sono questi i pilastri su cui rinnovare la capacità di prevenzione, la gestione del rischio e delle emergenze. L'obiettivo per periti, intermediari e compagnie è far evolvere la qualità del rapporto con la clientela nel momento del sinistro.

14:00 - 14:20 – **Verso un risanamento sostenibile e sicuro**

Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

14:20 - 15:20 – **Tavola rotonda**

Modera Massimiliano Maggioni, professional affiliate presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa e docente Cineas

- *Daniele Barini, presidente di Anpre*

- *Luca Nava, head of claims di Allianz Global Corporate and Specialty*

- *Marco Valle, vice presidente di Aipai*

15:20 - 15:30 – Q&A

SESSIONE TEMATICA SINISTRI AUTO

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

10 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

GESTIONE SINISTRI AUTO, L'INNOVAZIONE NELLA CUSTOMER EXPERIENCE

La centralità del cliente si esprime in particolare attraverso la valorizzazione dei dati, l'agilità dei processi di gestione e liquidazione dei sinistri, nell'assistenza prestata al momento del bisogno, in tecnologie e strumenti capaci di supportare l'esperienza del cliente rafforzando la qualità del servizio.

15:30 - 15:50 – **Text mining & machine learning: strumenti di una data-driven company per valorizzare dati e informazioni dei sinistri**

Nicola Biscaglia, principal di Milliman – Practice leader P&C in Italia&CEE

15:50 - 16:50 – **Tavola rotonda**

Modera Fabrizio Andreose, client partner finance and insurance di Kantar

- *Luigi Baccaro, head of claims di Sara Assicurazioni*

- *Francesco Montesano, responsabile claims excellence, direzione sinistri di Cattolica Assicurazioni*

- *Maurizio Rainò, claims & customer operations director di Axa Italia*

- *Roberto Tremontozzi, responsabile gestione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni*

16:50 - 17:00 – Q&A

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessioni tematiche

