

## PRIMO PIANO

### Cattolica, il trend resta positivo

Cattolica realizza risultati positivi nel primo trimestre dell'anno. A partire dagli utili, fino ad arrivare alla raccolta e ai dati patrimoniali, la compagnia sta confermando "il trend positivo avviato lo scorso anno", come ha spiegato in una nota l'ad Carlo Ferraresi. "I fondamentali di Cattolica – si legge nel comunicato – sono sempre più solidi e ci permettono di guardare con fiducia al prosieguo dell'anno". Confermato quindi il target di utile operativo compreso tra 265 e 290 milioni di euro. Intanto, al 31 marzo, il risultato operativo ha fatto segnare un incremento dell'83% a 101 milioni, mentre l'utile netto raggiunge i 45 milioni, tre volte il risultato (14 milioni) del primo trimestre 2020. La raccolta premi cresce del 16% a 1.277 milioni, con un incremento del 2,8% nel non auto e un balzo della raccolta vita pari al 27%. Il combined ratio è all'87,7%, in miglioramento di 4,9 punti percentuali rispetto al 31 marzo del 2020. Infine, l'indice Solvency II del gruppo è pari al 199%, in ulteriore recupero rispetto al 2020 (187%). L'indicatore, tuttavia, è calcolato includendo ancora Lombarda Vita nell'Scr, ceduta lo scorso 12 aprile, ma escludendo dai fondi propri l'ammontare (80 milioni) del subordinato sottoscritto da Ubi, "che sarà verosimilmente ripagato nel corso del 2021".

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

### Compagnie pronte a salire sul treno della ripresa

**La decima edizione della Global Insurance Survey di Goldman Sachs Asset Management evidenzia che gli assicuratori globali, a fronte di bassi rendimenti, spread creditizi ridotti ed elevate valutazioni azionarie, si stanno posizionando su attività più rischiose**

Gli assicuratori globali sono pronti a cogliere le opportunità che la ripresa economica potrà presentare ora che, grazie alla campagna vaccinale, l'effetto Covid sta gradualmente allentando la sua morsa sull'economia mondiale. Questo in estrema sintesi lo scenario fotografato dalla decima edizione della *Global Insurance Survey* di **Goldman Sachs Asset Management**.

Quest'anno per realizzare la ricerca sono stati intervistati 286 tra chief investment officer (Cio) e chief financial officer (Cfo) appartenenti a compagnie assicurative globali che rappresentano più di 13mila miliardi di dollari di attività di bilancio, cioè circa la metà delle attività di bilancio del settore assicurativo a livello globale; le società partecipanti rappresentano un'ampia porzione del settore in termini di dimensioni, linee di business e aree geografiche. Il focus del sondaggio è quello di evidenziare una visione complessiva riguardante il contesto macroeconomico, le aspettative di rendimento, le asset allocation e le decisioni di portafoglio.

#### IN CRESCITA L'INTERESSE PER LE TEMATICHE ESG

La survey di quest'anno, intitolata *Running the risks*, ha rilevato che gli assicuratori sono concentrati sulla ricerca di rendimento sia nei settori opportunistici del reddito fisso e delle azioni, sia nei *private asset*. Con la ripresa economica all'orizzonte e la speranza che la gravità della pandemia globale possa attenuarsi, le compagnie hanno espresso la loro opinione su diverse tematiche, tra cui l'aumento della reflazione globale, la spinta verso una maggiore assunzione di rischio nelle azioni e nel credito e il crescente interesse su tematiche *Environmental, social, governance* (Esg).

Secondo **Michael Siegel**, responsabile globale insurance asset management di Goldman Sachs, "anche se la pandemia ha colpito le compagnie di assicurazione a livello globale in tutte le linee di business, il settore è ben capitalizzato e si sta posizionando attivamente per la ripresa economica.

(continua a pag. 2)





## INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Nonostante il livello di incertezza che stiamo ancora affrontando, stiamo vedendo gli assicuratori assumersi rischi maggiori e, con il miglioramento delle condizioni economiche, ricercano ulteriori opportunità lungo la curva del rischio”.

Come accennato, la considerazione dei fattori Esg nel processo d’investimento è cresciuta (per il quinto anno consecutivo), e quest’anno l’83% degli assicuratori globali ha incluso i fattori ambientali, sociali e di governance nei propri processi d’investimento, rispetto al 32% di soli quattro anni fa. La crescita è stata in gran parte il risultato di una maggiore adozione di questi criteri nel continente americano.

### LE ASPETTATIVE PER I PROSSIMI ANNI

Dalla ricerca, inoltre, emerge che gli assicuratori globali prevedono di aumentare significativamente il rischio complessivo nei loro portafogli di investimento e la loro esposizione a *private equity*, prestiti societari del *mid-market* e debito infrastrutturale. C’è poi il tema della volatilità dei mercati: il rallentamento economico negli Usa e la pandemia globale sono le principali preoccupazioni degli investitori assicurativi per il 2021.

Tuttavia, si legge nella ricerca, la maggior parte degli assicuratori ha rivisto le aspettative degli anni precedenti secondo cui la qualità del credito si stava deteriorando e la maggior parte degli intervistati non si aspetta più una recessione nei prossimi tre anni. In questo contesto, comunque, “gli assicuratori continuano a vedere una potenziale reflazione in quanto si aspettano una crescita dell’inflazione nel breve termine, un continuo *sell-off* dei rendimenti obbligazionari e una crescita economica globale nel 2021”, si legge nello studio di Goldman Sachs Asset Management.

Ad ogni modo, se da un lato gli assicuratori globali continuano a puntare sull’Esg nei loro portafogli di investimento, dall’altro stanno considerando gli investimenti in campo *insurtech* per migliorare la loro efficienza operativa.

### LA SITUAZIONE DEL MERCATO ITALIANO

Per quanto riguarda il mercato assicurativo italiano, il 2020 è stato segnato ancora da un basso livello dei tassi di interesse e un’alta volatilità dello spread dei titoli di Stato italiani. Nel corso dell’anno passato molti investitori si sono scontrati con la necessità di migliorare il proprio solvency ratio, a seguito della volatilità nella prima parte dell’anno dovuta all’impatto della pandemia sui mercati. Questo ha portato a forti attività di riduzione del rischio (il cosiddetto *de-risking*), da parte di molte compagnie, soprattutto nel ramo vita.

Secondo **Loredana La Pace**, managing director e country head per l’Italia di Goldman Sachs Asset Management, l’andamento del mercato del 2020 e le aspettative future hanno continuato a guidare gli investitori assicurativi italiani nella ricerca di diversificazione del portafoglio includendo in misura maggiore i *private asset*. Sempre più persistente è la necessità di cercare alti rendimenti in asset class illiquide e molte compagnie italiane ormai mirano ad aumentare tale esposizione portandola verso il 15% del totale del portafoglio. Tra le esposizioni illiquide, gli investimenti in infrastrutture e il prestito diretto sono molto ricercati in questo momento per il ritorno sul capitale che possono offrire.

**Giorgio Albrecht**, executive director e responsabile per il canale assicurativo in Italia, spiega che per quanto riguarda il segmento obbligazionario liquido del portafoglio emerge sempre di più “la necessità di globalizzare l’esposizione” investendo in obbligazionario al di fuori dell’Eurozona, come ad esempio nel debito dei Paesi emergenti. In particolare, ha spiegato, “vista la necessità delle assicurazioni di coprire il rischio di cambio e le difficoltà a implementare tale copertura direttamente sui bilanci, molte assicurazioni hanno aumentato l’esposizione ai fondi Ucits, soprattutto tramite *share class Euro-hedged*, che salgono al 12% nei portafogli assicurativi italiani, con un 15% per i portafogli delle compagnie vita”.

Beniamino Musto



 **INSURANCE CONNECT**  
**INNOVATION SUMMIT 2021**

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

ISCRIVITI SU  
[WWW.INSURANCECONNECT.TV](http://WWW.INSURANCECONNECT.TV)

DA PAGINA 4  
IL PROGRAMMA COMPLETO

## Imprese: investimenti questi sconosciuti

**Si parla spesso della scarsa cultura dei consumatori italiani verso le forme assicurative e di investimento, ma il tema vale anche per le imprese poco avvezze a investire la liquidità. Parte del problema è anche a monte, nell'offerta e nella capacità di parlare al cliente**

492 miliardi di euro: a tanto ammonta a febbraio del 2021 la liquidità sui conti correnti delle imprese in Italia (fonte: Banca d'Italia).

Il dato è impressionante, ancor più se si considera che l'incremento della liquidità per le imprese nell'ultimo anno è stato di 94 miliardi di euro.

Per le famiglie, con 1.122 miliardi di euro in liquidità a febbraio 2021, l'incremento della liquidità è stato di "soli" 72 miliardi.

Si parla sempre di italiani e famiglie italiane, in realtà questa analisi ci dice che la situazione della liquidità sui conti correnti è molto più preoccupante per le imprese.

Da un lato abbiamo interi settori in grande difficoltà, dall'altro aziende che, complessivamente, detengono una liquidità in grado da sola di fare decollare l'economia.

Le imprese che tengono liquidità sui conti correnti lo fanno per due motivi. Il primo motivo è un atteggiamento prudentiale: l'89% degli imprenditori risponde che lo fa "in caso di necessità". Pochissimi titolari d'azienda valutano gli effetti della perdita del valore del denaro, legata all'aumento dell'inflazione e del costo di alcune materie prime.

Il secondo motivo per cui gli imprenditori tengono i soldi sul conto corrente è da ascrivere a una scarsa proattività da parte delle loro banche di riferimento. Infatti solo il 34% degli imprenditori con una liquidità superiore ai duecento mila euro sul conto corrente della propria impresa dichiara di essere stato contattato negli ultimi 12 mesi dal proprio gestore per una proposta di investimento. In altre parole, tre quarti (76%) degli imprenditori italiani non viene contattato dal gestore e quindi è lasciato a sé stesso e ai suoi errati pregiudizi.

Tra questi il più grave è che il risparmio viene erroneamente considerato come un'assicurazione in caso di necessità.

In realtà, tra gli imprenditori e le piccole e medie imprese italiane anche le assicurazioni sono totalmente sconosciute: meno del 5% ha attivato un'assicurazione sulle persone chiave in grado di compensare finanziariamente un sinistro che potrebbe mettere in difficoltà la continuità aziendale.

### Lavorare sulla capacità di risposta delle compagnie

Fiumi di inchiostro vengono riversati ogni giorno sulla scarsa cultura finanziaria degli italiani, e solo qualche rigo sulla scarsissima capacità di compagnie e di banche di farsi portatrici sane di una cultura dell'investimento e della protezione.

Si parla di prodotti, di modelli di servizio, di programmazione, pianificazione, ma molto poco di persone (clienti e professionisti) da cui tutto si genera.

Perché questo avvenga è necessario che domanda e offerta vengano considerate come lo yin e lo yang, che hanno radice uno nell'altro: sono interdipendenti, hanno origine reciproca, l'uno non può esistere senza l'altro.

È necessario segmentare i clienti in base agli atteggiamenti rispetto ai temi della protezione e degli investimenti, ma soprattutto rispetto alle loro attitudini in relazione all'offerta e allo stile di proposizione commerciale dei professionisti, siano essi agenti assicurativi o dipendenti bancari.

Magari un cliente evoluto avrà bisogno di un buon esecutore, mentre un cliente timoroso e pigro di un professionista più dinamico, o magari è vero l'opposto, il tema va approfondito.

In mercati guidati dall'offerta, in ogni caso, prima di tutto bisogna che questa si attivi per risvegliare da un pericoloso torpore milioni di italiani.

**Nicola Ronchetti,**  
ceo di Finer

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 28 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

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

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

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](http://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](http://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 | ▶ | <b>DATA &amp; DIGITAL PER IL NEXT LEVEL DEL BUSINESS ASSICURATIVO</b><br><i>Giuseppe Dosi, head of insurance market di Crif</i>   |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | <b>GLI STRUMENTI PER CONOSCERE, DECIDERE, PREVEDERE</b><br>- <i>Giuseppe D'Elia, digital and direct channels management di Zurich Italia</i><br>- <i>Francesco Mastrandrea, cio di Groupama Assicurazioni</i><br>- <i>Fabio Rizzotto, associate VP, head of research and consulting, IDC Italia</i> |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | <b>DIGITAL HEALTH: TRASFORMAZIONE DELLE COMPAGNIE DALLE ASSICURAZIONI AI SERVIZI</b><br><i>Maximiliano Barberi, insurance market leader di Gft</i>  |
| 10.30 – 11.10 | ▶ | <b>Tavola Rotonda – RC AUTO, DAI DATI AI NUOVI MODELLI DI BUSINESS</b><br>- <i>Marco Baldoli, chief auto officer di Europ Assistance</i><br>- <i>Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai</i><br>- <i>Anna Maria Ricco, chief transformation officer di Axa Italia</i>           |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | <b>COFFEE BREAK</b>   |

**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](http://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](http://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



GFT

Main sponsor sessioni tematiche

