

PRIMO PIANO

Bankitalia, riflettori su Eurovita

Per arrivare al salvataggio di Eurovita, “sono in corso trattative per l'intervento di un gruppo di banche e assicurazioni”. Lo ha affermato ieri, pur senza citarla direttamente, il governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, nelle sue considerazioni sull'attività di Palazzo Koch. “Seguiamo attentamente la questione – ha detto Visco – in collaborazione con l'Ivass e in contatto con le autorità di governo. Come per le banche, anche per le assicurazioni sulla vita l'aumento dei tassi di interesse può comportare una contrazione della raccolta netta dei prodotti con rendimento prefissato. Le compagnie italiane – ha sottolineato il governatore – sono nel complesso robuste e ben capitalizzate e sono in grado di reagire alle mutate condizioni di mercato soprattutto tornando a privilegiare la componente prettamente assicurativa della propria offerta”.

Sul salvataggio di Eurovita, si è espressa, a margine del discorso di Visco, anche la presidente di Ania, Maria Bianca Farina. “Si sta lavorando – ha detto – e speriamo che si riesca ad arrivare a una soluzione che metta al riparo clienti e risparmiatori da conseguenze negative. Siamo molto impegnati”.

Per leggere le news complete, clicca qui.

Beniamino Musto

MERCATO

Bevilacqua (wefox): “Pronti a crescere”

Gli investimenti raccolti recentemente dalla società insurtech aprono nuove prospettive di crescita e sviluppo. Il top manager, a capo della filiale italiana, illustra il modello di business su cui continuare a puntare e le strategie che mettono al centro gli intermediari, i partner affinitari e il valore della tecnologia

L'insurtech tedesca **wefox** ha annunciato poche settimane fa, con un comunicato stampa, la chiusura di una raccolta di finanziamenti da 110 milioni di dollari tra equity e debt. La metà esatta dei fondi è arrivata da un round di serie D con una valutazione di 4,5 miliardi di dollari che, tra equity e debt, ha visto fra l'altro l'ingresso di nuovi investitori, fra cui anche **Squarepoint**. Gli altri 55 milioni di dollari sono invece arrivati sotto forma di una linea di credito messa a disposizione da **JP Morgan e Barclays**. I fondi raccolti, come si legge nella nota stampa diffusa dall'insurtech, sono arrivati “dopo che wefox ha registrato una performance finanziaria record nel primo trimestre” del 2023 e saranno destinati “a rafforzare ulteriormente l'attività assicurativa e distributiva di wefox, che comprende il recente lancio di un'attività affinity globale, e a svilupparne la piattaforma tecnologica”.

“Si tratta di un'operazione estremamente importante per noi, soprattutto perché si configura come quello che nel gergo finanziario viene definito un *vote of confidence*, ossia un riconoscimento della bontà del nostro modello di business e del nostro piano di sviluppo strategico”, esordisce **Matteo Bevilacqua**, country head di wefox Italy. “Istituzioni finanziarie come banche e società di investimento – prosegue – fanno questo genere di operazioni soltanto se si convincono dei ritorni economici: se poi parliamo di colossi internazionali come JP Morgan e Barclays, allora significa che wefox è proprio sulla strada giusta”.

INVESTIMENTI PER LA CRESCITA

Gli investimenti raccolti, come già accennato, saranno destinati alla crescita della società. E dunque, specifica Bevilacqua, “saranno utilizzati in primo luogo per il miglioramento della piattaforma tecnologica attorno cui ruota tutto il nostro modello di business e poi, se ce ne sarà l'opportunità, anche per acquisire nuove società e allargare così il nostro perimetro territoriale”.

Il top manager coglie qui l'occasione per illustrare la strategia di sviluppo dell'insurtech. “La logica di wefox è quella di entrare in nuovi paesi acquisendo una realtà che dimostri di poter disporre della miglior competenza tecnica possibile in uno specifico ambito di business, con l'obiettivo di estendere poi questo know how in tutti i settori e in tutti i territori in cui è operativa la società”, spiega Bevilacqua.

(continua a pag. 2)



Matteo Bevilacqua, ceo di wefox Italy

(continua da pag. 1)

A ben guardare, è proprio la stessa dinamica che si è vista in Italia, dove l'insurtech ha puntato tutto sul settore delle affinity e ha poi sviluppato un progetto che, una volta a regime, è culminato all'inizio di maggio con la costituzione della divisione *Global Affinity Business*, basata in Italia e guidata da **Tomaso Mansutti** e **Pierfrancesco Ricca**, con l'obiettivo di esplorare un mercato che, nel solo ambito dell'embedded insurance, ha un valore complessivo di circa tre bilioni di dollari.

UN VASTO MODELLO DI BUSINESS

I capitali appena raccolti non si tradurranno in un'iniezione di capitale per la filiale italiana dell'insurtech. "L'attività ordinaria di wefox deve essere ovunque in grado di camminare sulle proprie gambe, pertanto anche noi dobbiamo riuscire a sviluppare autonomamente il nostro modello di business", spiega Bevilacqua. L'obiettivo è dunque quello di incrementare il giro d'affari, sviluppando ulteriormente le attività della società in Italia ed estendendo la portata dell'attività affinity anche all'estero con la ricerca di nuovi clienti e partner.

Già, ma quali sono i clienti e i partner di wefox? "Siamo allo stesso tempo un marketplace di polizze, un abilitatore di sistema e, più in generale, un società a supporto dell'industria assicurativa nel suo complesso; quindi, possiamo dire di avere un modello di business piuttosto vasto che ci consente di confrontarci con molti potenziali clienti e partner", spiega il manager. Vista da questa prospettiva, la platea a cui può rivolgersi potenzialmente la società è amplissima: dal partner in ambito affinity che ha bisogno di un'offerta adeguata alle sue esigenze di fidelizzazione della clientela e incremento delle revenue, alla grande società che richiede invece una soluzione personalizzata, fino alle compagnie per la predisposizione di un catalogo prodotti in linea con i bisogni della clientela.

IL RAPPORTO CON GLI INTERMEDIARI

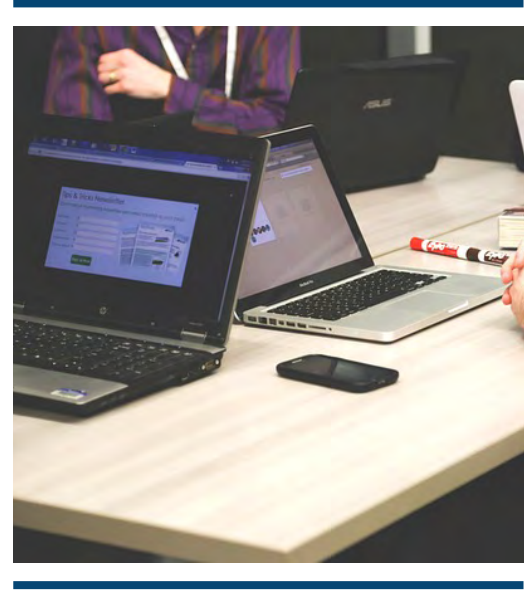
Di questa fitta rete di relazioni fanno chiaramente parte anche gli intermediari. Bevilacqua ci tiene subito a sfatare il mito secondo cui le insurtech possono favorire la disintermediazione del mercato. "È vero che all'inizio le start up del settore puntavano sulla digitalizzazione dei processi di vendita per abbattere i costi della distribuzione, però è ormai evidente che il mercato assicurativo resta un mercato di offerta e che, di conseguenza, serve sempre qualcuno, appunto un intermediario, che sappia fare l'analisi del rischio del cliente e stimolare la sua domanda di protezione", afferma il manager.

"La nostra società – aggiunge – è fermamente convinta che il rapporto fra cliente e intermediario, anche da un punto di vista umano, non potrà mai essere superato, quindi ci siamo proposti di offrire loro soluzioni tecnologiche che possano contribuire a migliorare la relazione con il cliente: la nostra piattaforma si configura come una *one stop platform*, capace di sostenere l'intermediario nella massimizzazione dei profitti o nella riduzione dei costi di gestione fino al punto che ritiene più opportuno". Il reclutamento della rete di intermediari sta partendo adesso. "Abbiamo riscontrato un grandissimo interesse, abbiamo ricevuto tante richieste e stretto una cinquantina di accordi: credo che potremo avere un quadro più completo verso la fine del 2024", afferma Bevilacqua.

IL VALORE AGGIUNTO DELLE PARTNERSHIP

Insomma, tanti potenziali partner e pochissimi competitor nel senso più stretto del termine. "Credo che alla fine, considerando tutto il nostro modello di business, possiamo essere davvero in competizione soltanto con una *software house*", osserva Bevilacqua. Con tutti gli altri operatori di mercato ci sono invece margini per definire rapporti di partnership da cui tutti possono trarre beneficio.

Il tema delle partnership è il punto focale delle battute conclusive di Bevilacqua. "Stiamo affrontando un mondo di giganti in cui chiunque potrà pure costruirsi la propria nicchia, ma difficilmente riuscirà da solo a imporsi sul mercato", commenta il manager. "Gli investimenti in nuove tecnologie richiedono fondi ingenti, la gestione del dato si fa sempre più complessa e costosa e, non da ultimo, la disciplina di settore prevede obblighi che – aggiunge – necessitano di sempre maggiori competenze e risorse per riuscire a garantire la conformità delle proprie operazioni alle disposizioni legislative e regolamentari". È qui, a detta del manager, che è possibile sfruttare il valore aggiunto che può derivare dalle partnership. "Il nostro obiettivo – conclude – è quello di servirci della tecnologia per sostenere gli intermediari e offrire così una copertura completa per tutte le esigenze di protezione della clientela".



Giacomo Corvi

PRODOTTI

Dual lancia Successioni no problem

Arriva sul mercato una soluzione dedicata alla protezione degli immobili acquisiti per successione

Dual Italia ha annunciato il lancio di *Successioni no problem*, una nuova soluzione assicurativa specialistica a protezione degli immobili di provenienza successoria. Il prodotto, che arriva nove anni dopo il lancio di *Dual Donation no problem* (nel 2014), si rivolge a un segmento, quello delle dichiarazioni di successione, che in Italia sono state oltre 600mila nel 2022 (in crescita rispetto al 2020 di oltre il 15%): di queste oltre il 20% (127.973) si sono tradotte in procedimenti in tribunale (contro i 97.710 del 2020).

Successioni no problem protegge gli immobili di provenienza successoria dall'azione di restituzione esercitabile da parte di un erede. Nello specifico, la polizza tutela il terzo acquirente o istituto di credito contro il pregiudizio patito a seguito dell'azione di restituzione da parte di un legittimario leso da successione per testamento o legittima.

I beneficiari della copertura sono quindi i soggetti terzi, diversi dagli eredi o legatari, proprietari dell'immobile oppure gli istituti di credito che ne abbiano finanziato l'acquisto. A seguito di una controversia legale da parte dei legittimari/eredi che intendono rientrare in possesso del bene acquisito a seguito di successione, *Dual Successioni no problem* indennizza il controvalore economico del bene in alternativa alla restituzione; oppure, in caso di restituzione del bene, indennizza al beneficiario il valore economico del bene o all'istituto di credito il credito residuo non soddisfatto.

B.M.

WELFARE

Axa, una nuova piattaforma di flexible benefits

Grazie al supporto di Axa Caring, i nuovi servizi vanno dall'istruzione al tempo libero, all'assistenza, passando per il benessere e la mobilità

Axa Italia presenta una nuova piattaforma online di welfare aziendale che aggiunge a previdenza e sanità integrativa un catalogo di oltre 110mila flexible benefits che le aziende possono mettere a disposizione dei propri collaboratori. Grazie al supporto di **Axa Caring**, società del gruppo specializzata in servizi dedicati al benessere e alla prevenzione, i nuovi servizi vanno dall'istruzione al tempo libero, all'assistenza, passando per il benessere e la mobilità.

Tra le caratteristiche della piattaforma, sottolinea Axa, c'è la possibilità di acquistare i servizi sia tramite credito welfare messo a disposizione dal datore di lavoro, sia tramite carta di credito utilizzabile anche nel catalogo sconti.

Completano l'offerta il supporto e l'assistenza dedicata alle aziende attraverso il personale di Axa Caring e la consulenza offerta dalla rete degli agenti.

La qualità della vita dei dipendenti e dei loro familiari, dicono da Axa, fa parte anche di un approccio di business "sempre più permeato dalla sostenibilità", al fine di ricoprire "un ruolo chiave a supporto della persona e della società".

Il welfare aziendale, ricorda il gruppo, è "un tema centrale per il nostro paese", cosa che trova riscontro anche nel recente *Mind health report* di Axa, condotto da **Ipsos**, in cui emerge che in Italia solo il 15% degli intervistati si trova in uno stato di pieno benessere sul luogo di lavoro e chiede sempre maggiore supporto da parte delle aziende.

"Con la nuova piattaforma di flexible benefits – ha sottolineato **Maurizio Rainò**, claims director del gruppo assicurativo Axa Italia e ceo di Axa Caring – continuiamo nel percorso di trasformazione di Axa Caring, la società di servizi del mondo salute del gruppo Axa Italia, facendola evolvere da gestore di sinistri salute a motore di innovazione in ambito welfare, per essere un punto di riferimento per i nostri clienti con un'offerta completa e integrata".

Fabrizio Aurilia



Maurizio Rainò, claims director del gruppo assicurativo Axa Italia e ceo di Axa Caring

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

INSURANCE CONNECT TV

Come favorire lo sviluppo della capacità distributiva



Dal ramo vita alla protection, la proposition di **Alleanza Assicurazioni** unisce tecnologia, conoscenza del cliente e capacità di coinvolgere la rete di vendita sulla base di valori e uno stile aziendale condivisi. **Laura Zaetta**, responsabile Tutela Rischi della compagnia, descrive l'insieme di attività che consentono di confermare modelli di business e ambizioni di crescita

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



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:20

Palazzo delle Stelline | Corso Magenta 61, Milano



OPENING SESSION: 6 GIUGNO 2023

INNOVAZIONE: SERVIZI INTEGRATI E CAPACITÀ DISTRIBUTIVA

Il percorso di innovazione intrapreso dal settore assicurativo, forte di investimenti tecnologici per rendere l'industria più agile e più proattiva verso il cliente, prosegue oggi con una doppia sfida da affrontare: l'integrazione di una sempre più complessa componente di servizio e la focalizzazione sulle modalità distributive. Piattaforme tecnologiche, ecosistemi, partnership e mondo della distribuzione si confrontano con l'esperienza omnicanale del cliente in un mondo chiamato a coniugare digitalizzazione, relazione personale e ricerca di consulenza. A sostenere le strategie di crescita e le politiche commerciali delle compagnie resta la tecnologia. Cloud computing, machine learning, intelligenza artificiale, blockchain: tutto passa dalle informazioni e dalla capacità che il settore assicurativo saprà dimostrare per valorizzarne l'utilizzo, gestire e mitigare i rischi fornendo soluzioni che tengano conto della necessaria profittabilità e delle sfide legate a sostenibilità, criteri Esg, cambiamento climatico, eventi catastrofici e cyber risk.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- | | | |
|---------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.00 - 09.30 | ▶ | REGISTRAZIONE |
| 09.30 - 09.50 | ▶ | STRATEGIE E VALUE PROPOSITION PER GLI ECOSISTEMI ASSICURATIVI
- Sergio Ginocchietti, docente e membro del comitato esecutivo di Cineas
- Francesco Leali, full professor of design methods for industrial engineering dell'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia
- Giuseppe Turchetti, professore ordinario di economia e gestione dell'innovazione della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa |
| 09.50 - 10.10 | ▶ | VERITÀ, DIVERSITÀ E GOVERNANCE: LE SFIDE PER LE COMPAGNIE DATA-DRIVEN
- Marco Burattino, direttore commerciale Italia e Polonia di Guidewire |
| 10.10 - 10.40 | ▶ | VERSO UN NUOVO PARADIGMA PER L'ASSICURAZIONE IN ITALIA
- Vittorio Corsano, chief property & casualty officer di UnipolSai
- Alberto Cucinella, direttore assicurativo di Sara Assicurazioni
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania |
| 10.40 - 11.00 | ▶ | L'ESPERIENZA CLIENTE OMNICANALE
Massimo Paltrinieri, chief customer officer di Rgi Group |
| 11.00 - 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



SESSIONE TEMATICA DISTRIBUZIONE

MATTINO 11:30 - 13:00

DIGITALIZZAZIONE, INSURTECH E SVILUPPO DEL MERCATO ASSICURATIVO

Facendo leva sulla strategicità della digitalizzazione e sul contributo del mondo insurtech, il settore assicurativo ha sviluppato modelli distributivi capaci di esprimere efficienza, velocità e qualità per il cliente.

11.30 - 11.50 – DALLA TECNOLOGIA AL VALORE PER I CLIENTI

Laura Zaetta, responsabile tutela rischi di Alleanza Assicurazioni

11.50 - 12.05 – KEYNOTE SPEECH: ATTRACT, ENGAGE, DELIGHT

Natalia Antongiovanni, direttore commerciale di ICG

12.05 - 13.00 – TAVOLA ROTONDA

Moderata: Cristian Cuttini, deputy Deloitte insurance sector leader e partner Deloitte Strategy

- *Matteo Bevilacqua, ceo di wefox Italy*

- *Enrico Caminata, responsabile business management & transformation direzione vita e bancassurance di Helvetia Vita*

- *Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni*

- *Maurizio Giommarresi, responsabile servizio mercato affluent Banca Agricola Popolare di Ragusa*

- *Alessandro Malagigi, ceo di ComparaSemplice Broker*

13.00 - 14.00 – Lunch

SESSIONE TEMATICA CLAIMS MANAGEMENT

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

GESTIONE SINISTRI, IL BANCO DI PROVA PER LA QUALITÀ DEL SERVIZIO

La gestione dei sinistri rappresenta l'espressione più completa per testare gli investimenti in tecnologia, la riorganizzazione dei processi e la validità di servizi assicurativi sempre più integrati. Un banco di prova in cui riuscire a orchestrare tutti gli attori della filiera liquidativa.

14.00 - 15.30 – TAVOLA ROTONDA

Moderata: Emanuele Costa, partner and director di Boston Consulting Group

- *Cristiano Andreoli, mass claims manager di Verti*

- *Giuliano Basile, chief claim officer di Generali Italia*

- *Barbara Buralli, direttore sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura*

- *Massimiliano Caradonna, senior vice president di DEKRA Group*

- *Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni*

- *Ferdinando Scoa, chief claims officer di Assimoco*

- *Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni*

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:20

6 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV



SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:20

6 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV

GLI INTERMEDIARI IN UN MONDO PHYGITAL

L'evoluzione del mondo phygital sta favorendo la trasformazione del canale agenziale moltiplicandone le opportunità di azione, di contatto con il cliente e di sviluppo delle agenzie. Uno scenario che esprime punti di forza, volontà e capacità degli agenti di rinnovare la propria professione.

15.30 - 15.50 – PRIMA ASSICURAZIONI: GLI STRUMENTI INNOVATIVI PER UNA RIVOLUZIONE DIGITALE DELL'AGENZIA

Giulio Apostolo, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

15.50 - 16.10 – PRESENTAZIONE DELLA RICERCA SUL RAPPORTO TRA AGENTI E STRATEGIE PHYGITAL DELLE COMPAGNIE

Fabio Orsi, partner di Innovation Team - Mbs Consulting

16.10 - 16.30 – LA COMPLIANCE DEGLI INTERMEDIARI DA ONERE A OPPORTUNITÀ: UN MODELLO SMART, PHYGITAL E ESG ORIENTED

Alberto Bonomo, amministratore di XConsulting

16.30 - 17.20 – TAVOLA ROTONDA

Moderata: Fabio Orsi, partner di Innovation Team - Mbs Consulting

- *Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo Agenti Allianz Viva*

- *Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa*

- *Laura Puppato, vice presidente di Agit*

- *Enzo Sivori, presidente degli Agenti UnipolSai Associati*

- *Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo Agenti Zurich*

ISCRIVITI CLICCANDO QUI
SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session

 GUIDEWIRE



Main sponsor sessione tematica

 ACRISURE

 ALLEANZA
ASSICURAZIONI
ECCCELLENZA ITALIANA

 ComparaSemplice.it

 CRIF
Together to the next level

 DEKRA
On the safe side.

 ICG

 prima

 REPLY
E FINANCE CONSULTING

 wefox

 ICS
internal control system

Official sponsor

 ACB
Associazione Categoria Brokers

 DAS
DIFESA LEGALE

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline | Corso Magenta 61, Milano



OPENING SESSION: 7 GIUGNO 2023

PREVENZIONE E GESTIONE DEL RISCHIO: COME TRASFORMARE L'ANALISI DEL DATO IN VICINANZA AL CLIENTE OMNICANALE

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- | | | |
|---------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.00 - 09.30 | ▶ | REGISTRAZIONE |
| 09.30 - 10.00 | ▶ | NUOVI RISCHI E CAPACITÀ DI VICINANZA AL CLIENTE
- Daniela D'Andrea, ceo di Swiss Re Italia
- Flavio Sestilli, presidente di Aiba |
| 10.00 - 10.20 | ▶ | ECOSISTEMI: TECNOLOGIE E COPERTURE EVOLUTE PER IL CLIENTE
Intervista a Stefano Sardara, amministratore delegato di Acrisure Italia |
| 10.20 - 11.00 | ▶ | TAVOLA ROTONDA – L'EVOLUZIONE DELLE SOLUZIONI ASSICURATIVE, TRA NUOVI RISCHI E OMNICANALITÀ
- Filippo Gariglio, presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua
- Silvia Gottardi, chief commercial officer di Howden Italia
- Roberta Spadoni, head of parametric insurance solutions di Revo Insurance
- Luigi Viganotti, presidente di Acb |
| 11.00 - 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



SESSIONE TEMATICA ADVANCED ANALYTICS

MATTINO 11:30 - 13:00

■ LA TECNOLOGIA PER L'ASSICURAZIONE DEL FUTURO

Tecnologie, strumenti e nuove frontiere per l'innovazione nel settore assicurativo: partendo dal patrimonio informativo delle compagnie e da fonti diversificate di dati, si articolano più ampie prospettive e nuovi progetti per l'analisi e la mitigazione del rischio, per lo sviluppo di ecosistemi e di soluzioni evolute per rispondere alle esigenze dei clienti.

11.30 - 11.50 – **ASSICURAZIONI DATA DRIVEN PER IL SEGMENTO IMPRESE: L'ARTE DELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO NELL'ERA DIGITALE**

Giuseppe Dosi, head of insurance market di CRIF

11.50 - 12.05 – **KEYNOTE SPEECH**

Matteo Bevilacqua, ceo di wefox Italy

12.05 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA**

Moderata: Elena Pizzocaro, partner di McKinsey

- *Renzo Avesani, chief executive officer di Leithà e chief innovation officer di Unipolsai*

- *Pietro Biassoni, data officer di Allianz Spa*

- *Elkeleida Bitri, responsabile studi, data office e mercati internazionali di Intesa Sanpaolo Vita*

- *Roberto Calandrini, head of data factory di Axa Italia*

13.00 - 14.00 – Lunch

SESSIONE TEMATICA EMBEDDED INSURANCE

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

■ INSURTECH, INTEGRAZIONE DI SERVIZI E CONOSCENZA DEL CLIENTE: QUALI EVOLUZIONI PER L'OFFERTA ASSICURATIVA?

Le polizze assicurative correlate all'acquisto di un bene, generate nell'ambito di ecosistemi da costruire attraverso partnership con il mondo delle utilities, mobility, telco e travel, offrono opportunità di crescita per l'assicurazione del nostro Paese. Una sfida che il settore può cogliere dotandosi di tecnologie adeguate e di rinnovate capacità per raggiungere target diversificati.

14.00 - 14.20 – **EMBEDDED INSURANCE: TREND E PROSPETTIVE DEI NUOVI MODELLI DI OFFERTA E DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA**

Antonio Orlando, partner Efc Reply

14.20 - 15.30 – **TAVOLA ROTONDA**

Moderata: Gianluca Zanini, partner di Excellence Consulting

- *Gianfranco Baldinotti, cmo di Vittoria Assicurazioni e presidente di Vittoria hub*

- *Andrea Bonaschi, head of business development & strategic partnerships di Generali Italia*

- *Marco Brachini, direttore marketing, brand e customer relationship di Sara Assicurazioni*

- *Marco Giorgino, direttore scientifico dell'osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano*

- *Rossella Rossi, marketing e communication manager di Nobis Assicurazioni*

- *Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione di Helvetia Italia*

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:00

7 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV



SESSIONE TEMATICA ENGAGEMENT MARKETING

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

6-7 GIUGNO 2023 | 9:00 - 17:00

7 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV

STRATEGIE PER MIGLIORARE LA CUSTOMER ENGAGEMENT NEL SETTORE ASSICURATIVO: ESPERIENZE A CONFRONTO

Uno tra i fattori distintivi per le compagnie e per i canali distributivi è sempre più rappresentato dalla capacità di conoscere e coinvolgere il cliente in un'ottica di omnicanalità. L'obiettivo è trasformare il contatto tra assicurato e assicuratore in un'esperienza efficace e di qualità, in grado di generare fiducia e di rafforzarne il legame.

15.30 - 16.30 – TAVOLA ROTONDA

Moderatore: Nicola Donadeo, associate partner di Bain & Company

- Paolo Crivello, head of customer experience and relationship management di Reale Mutua
- Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Italia
- Francesco Miglietta, head of innovation di ConTe.it
- Massimo Camusso, responsabile area commerciale di Intesa Sanpaolo Vita

16.30 - 17.00 – Q&A

Chiusura lavori

ISCRIVITI CLICCANDO QUI
SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessione tematica



Official sponsor

