

PRIMO PIANO

Clima, Lloyd's e Onu insieme

I Lloyd's, a nome della task force assicurativa della Sustainable Markets Initiative, hanno annunciato una nuova partnership con lo United Nations Capital Development Fund (Uncdf) per favorire l'accesso alle coperture assicurative nei paesi più vulnerabili agli eventi climatici. L'accordo, come si legge in una nota stampa, prevede la definizione di "innovativi prodotti assicurativi che possano garantire resilienza finanziaria contro gli shock climatici nelle Small Island Developing States e nei Least Developed Countries". Il progetto riguarderà inizialmente le Figi e le isole dell'Oceano Pacifico, con il proposito di replicare poi il modello anche in altre regioni dell'Asia e dell'Africa.

"L'Uncdf e i Lloyd's promuoveranno inoltre forme di partenariato fra pubblico e privato in queste aree, con l'obiettivo di colmare il gap di protezione e garantire che la conoscenza acquisita in queste attività sia condivisa con le principali parti interessate a livello nazionale, regionale e internazionale", prosegue la nota. Per John Neal, ceo dei Lloyd's, il progetto "sostiene l'obiettivo della Sustainable Markets Initiative di sviluppare uno sforzo globale coordinato di mitigare i rischi legati al clima e alle catastrofi naturali, procedendo verso un futuro più sostenibile".

Giacomo Corvi

RISK MANAGEMENT

Un nuovo ruolo di guida per i cda

Di fronte alle grandi trasformazioni tecnologiche, politiche, sociali in atto, i consigli di amministrazione devono porsi come generatori di valore per le imprese assicurative. A condurli deve essere la comprensione delle novità, a partire dall'intelligenza artificiale

In che modo i membri del consiglio di amministrazione di una compagnia di assicurazione si devono impegnare e guidare in un contesto di mercato in così rapida evoluzione? Questa domanda necessita di una risposta articolata a causa dei ruoli mutevoli degli stessi in un ambiente multiforme e in rapida evoluzione.

La prima considerazione è che il contesto attuale ci vede affrontare quattro trasformazioni contemporaneamente: una trasformazione economica, compresa la drammatica decarbonizzazione dell'economia globale; una trasformazione tecnologica, in cui fondiamo il mondo digitale e quello fisico e incorporiamo l'AI; il passaggio da un ambiente geopolitico unipolare a uno multipolare che aumenta la fragilità e il rischio di conflitti; una trasformazione sociale, mentre i cittadini affrontano enormi cambiamenti e valori contrastanti.

In questo contesto sono sei le aree su cui i cda delle compagnie assicurative devono concentrarsi:

1. intercettare il contesto;
2. operare in un panorama *multistakeholder*;
3. affrontare i cambiamenti nella geopolitica e nella geoeconomia;
4. rafforzare la gestione del rischio e la resilienza;
5. dimostrare un approccio globale che va oltre l'interesse personale dell'organizzazione;
6. incorporare scopo, orgoglio e stabilità nell'organizzazione.

SEGUIRE PERCORSI SCOMODI

I leader delle compagnie stanno prestando grande attenzione alla necessità di cambiare le competenze, i programmi, e quindi la reattività dei consigli di amministrazione per affrontare questi argomenti deve aumentare drasticamente. (continua a pag. 2)



in

 **Insurance
Connect**

è su LinkedIn

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina

(continua da pag. 1)

I consigli di amministrazione dovranno dimostrare maggiore flessibilità, investire più tempo nella strategia in collaborazione con gli executive, dimostrare più audacia nell'individuare opportunità e rischi e quindi rispondere con l'adeguata velocità.

Ciò dovrà consentire ai cda, in collaborazione con amministratori delegati e key executive, la creazione di un ambiente di apprendimento continuo nel contesto mutevole in cui le assicurazioni si trovano a competere.

Tutto ciò comporterà una navigazione in conversazioni più scomode, in cui i percorsi per il team di gestione sono meno predeterminati ed evolvono più dinamicamente.

Fare le domande giuste diventa molto più importante che avere le relative risposte.

AGENDA DEI BOARD E AI REVOLUTION

L'incredibile ritmo del cambiamento sul fronte dell'AI generativa comporta grandi opportunità che stiamo vedendo emergere non solo nelle assicurazioni ma anche nella ricerca, nelle operazioni biomediche, nella gestione dell'energia e nell'ottimizzazione delle prestazioni aziendali.

Tale rivoluzione tecnologica ci costringerà ad affrontare non solo opportunità ma comporterà anche dei rischi: aziendali (ad esempio, cyber e reputazionali), sociali (ad esempio, posti di lavoro, pregiudizi e disinformazione) ed esistenziali (ad esempio, armi biologiche e guerra automatizzata).

Sono cinque gli inviti all'azione che devono essere seguiti dai consigli di amministrazione:

1. concentrare una maggiore attenzione sui comitati per i rischi e la sicurezza informatica;
2. investire nell'intero consiglio di amministrazione per rendere i suoi membri più alfabetizzati all'AI;
3. garantire che i livelli di investimento nell'AI e nelle tecnologie correlate siano sufficienti;
4. avvicinarsi ancora di più alla comunità fintech/insurtech, dove gli investimenti sono aumentati di oltre dieci volte quest'anno;
5. aggiungere più funzionalità di intelligenza artificiale a supporto dei membri del consiglio di amministrazione.

Molti membri dei cda dovranno disimparare quelle caratteristiche che li hanno portati al successo, questa di sicuro è una delle cose più difficili per persone con profonda esperienza che devono indirizzare i leader delle compagnie nella trasformazione indispensabile verso un'organizzazione agile.

Inoltre, devono impegnarsi come ambasciatori del cambiamento, agendo in prima persona i comportamenti comunicati, e focalizzare l'attenzione su pochi comportamenti agili in modo tale che siano percepiti come più importanti per se stessi e per l'organizzazione.

CONDURRE A UNA AUTONOMIA ALLINEATA

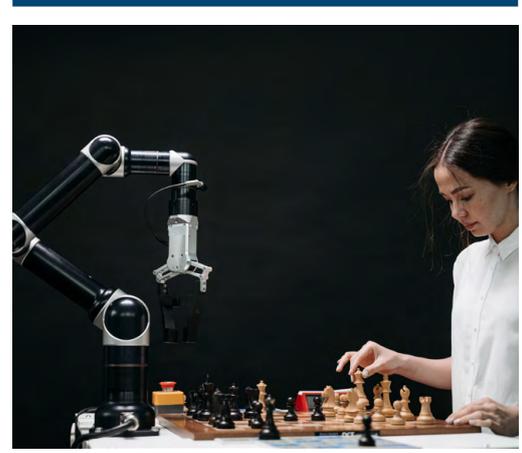
Una pietra angolare di una organizzazione guidata da cda con queste caratteristiche è il principio di una *autonomia allineata* che spinge lo spirito imprenditoriale laddove l'azione e il lavoro vengono svolti.

Un grande livello di autonomia è efficace laddove vi è un alto livello di allineamento fra il cda e chi gestisce le diverse funzioni aziendali.

I membri dei consigli di amministrazione di compagnie agili dovranno avere un ruolo diverso, esercitato in maniera nuova; sempre però restando coerenti alla loro funzione devono garantire il supporto a questo allineamento attraverso un chiaro indirizzo dettato dal *purpose* aziendale, dai valori e dalla relativa strategia.

In conclusione, vorrei sottolineare che aiutare i consigli di amministrazione ad avere successo nel contesto attuale dovrebbe essere una priorità per i senior leader e il ceo. I modelli di coinvolgimento variano tra aziende e aree geografiche in base agli stili di leadership e alle culture aziendali. Ma nei periodi di maggiore cambiamento, con una maggiore incertezza e nuove scommesse, la collaborazione assume sempre maggiore importanza.

Affinché le compagnie di assicurazione emergano da questo periodo in una posizione di forza, è assolutamente necessario che i loro amministratori delegati e i membri del consiglio di amministrazione lavorino insieme per costruire i giusti dialoghi, creando spazio per l'apprendimento reciproco e costruendo uno spirito di lavoro di squadra che permetta la necessaria assunzione di rischi in un mercato, quello assicurativo, storicamente avverso al rischio.



Gianluca Zanini,
partner di Excellence Consulting

CARRIERE

Sompo International nomina Jérôme Gossé

Il manager ricoprirà l'incarico di head of cyber insurance per la Continental Europe



Jérôme Gossé, head of cyber insurance per la Continental Europe

Sompo International, compagnia specializzata nell'assicurazione e nella riassicurazione commerciale e di consumo a livello mondiale, ha annunciato oggi con una nota la nomina di **Jérôme Gossé** al ruolo di head of cyber insurance per la **Continental Europe**. Riferirà a **Mathieu Borneuf**, head of professional lines, Insurance, per la Continental Europe della società.

"Con 15 anni di esperienza nel mercato della cyber insurance, Jérôme apporta una vasta conoscenza in una linea assicurativa che ha registrato una crescita significativa", ha commentato Borneuf. "Lavorando a fianco del nostro team globale di specialisti in cyber insurance – ha aggiunto – è ben posizionato per offrire soluzioni cyber che soddisfino le esigenze dei nostri partner broker e dei nostri clienti in tutta l'Europa continentale e oltre".

Gossé arriva in Sompo International da **Chubb European Group**, dove ha ricoperto l'incarico di head of cyber per l'Europa continentale e la regione Mena. In precedenza, ha lavorato per **Zurich** a Parigi e **Marsh** a Toronto e Parigi.

G.C.

COMPAGNIE

Le compagnie Cnp Vita rafforzano la squadra commerciale

Nicolò Alberio si unisce al team coordinato da Massimiliano Villa e guidato da Paolo Fumo

Cnp Vita Assicura e **Cnp Vita Assicurazione** rafforzano la propria squadra commerciale con l'ingresso di nuovi professionisti nel team guidato dal direttore commerciale **Paolo Fumo**. La società ha annunciato oggi l'arrivo di **Nicolò Alberio**, che avrà la responsabilità del canale agenti e broker, nonché dello sviluppo del segmento private e wealth management. In questa mansione, Alberio riporterà a **Massimiliano Villa**, head of distribution della compagnia.

Alberio, classe '79 un percorso di studi in giurisprudenza, lavora nel settore finanziario-assicurativo da oltre 17 anni. Arriva da un'esperienza quinquennale in Zurich e in precedenza ha ricoperto ruoli manageriali in **Bnp Paribas**, **Skandia/Old Mutual Wealth** ed **Eurovita**.

Come si legge in una nota stampa "la scelta di ampliare la squadra commerciale, dopo la crescita interna di **Maicol Bonci** e l'arrivo di **Alberto Petraccini** a luglio, si inserisce all'interno della strategia aziendale, che mira ad accrescere sempre di più il modello di business aperto e multi-partner, che per sua natura richiede grande attenzione alle opportunità di new business e allo sviluppo degli accordi".

Paolo Fumo si è detto "orgoglioso di poter contare sull'arrivo di nuovi talenti nella mia squadra. Il nostro modello di business richiede un impegno costante sul territorio e una grande attenzione alle relazioni con i nostri partner distributivi. Sono certo – ha concluso – che Massimiliano Villa, i due manager **Leonardo Di Lauro** e Nicolò Alberio e tutto il team commerciale sapranno affrontare con energia ed entusiasmo le sfide del mercato con l'obiettivo comune di essere il miglior partner per reti e clienti".



Paolo Fumo, direttore commerciale delle compagnie Cnp Vita

G.C.

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



INTERMEDIARI, QUALI SCELTE PER IL FUTURO?

5 OTTOBRE 2023 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Proseguire in un percorso di evoluzione professionale, organizzativa e commerciale è quanto viene richiesto oggi agli intermediari. Ma lo scenario in cui opera la categoria è caratterizzato da cambiamenti che richiedono scelte, in alcuni casi obbligate in altri consapevoli e condivise, che risultano comunque condizionate dai trend di mercato, dalla normativa, dalle strategie delle compagnie, dalla capacità di valorizzare i dati, dal consumatore

Comprendere quale ruolo assumere in un contesto omnicanale significa confrontarsi con le compagnie e puntare su modelli agenziali e aziendali che sappiano coniugare investimenti, tecnologia, valore dell'offerta assicurativa e delle risorse umane in termini di competenze e supporto a evolute esigenze del cliente.

Il percorso che attende gli intermediari nei prossimi mesi è fatto di scelte ragionate, operative ma non solo, di sfide da superare per raggiungere nuovi obiettivi a favore del proprio tratto distintivo e della redditività attesa.

Il convegno si propone di analizzare:

- *La distribuzione assicurativa tra normativa, conoscenza del cliente e proattività commerciale*
- *Il rapporto con il mercato e con le compagnie: opportunità e questioni aperte*
- *L'intermediario in un sistema distributivo omnicanale*
- *La relazione tra gli ecosistemi assicurativi e l'attività di vendita di servizi integrati*
- *Come cambia il valore del dato: è possibile stabilire un valore economico per le informazioni?*
- *La crescita della figura dell'intermediario: strategie, tecnologie, strumenti per distinguersi dalla concorrenza*
- *Un cambio di passo a favore della redditività*

Main sponsor



Official sponsor



PROGRAMMA

09.00 – 09.30

■ **REGISTRAZIONE**

09.30 – 09.50

■ **IL PERCORSO EVOLUTIVO DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA**

- *Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting*

09.50 – 10.10

■ **SCENARIO DI MERCATO E IMPORTANZA DELL'RC PROFESSIONALE**

- *Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia*

10.10 – 10.40

■ **GLI AGENTI E IL VALORE ECONOMICO DEL DATO**

- *Filippo Gariglio, vice presidente di Uea*
- *Enzo Sivori, presidente di Aua*
- *Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo Agenti Sara Assicurazioni*

10.40 – 11.00

■ **SPECIALIZZAZIONE, LEVA VINCENTE NELLA RELAZIONE CON GLI ASSICURATI**

- *Davide Anselmo, Avp field operations – Italy di Cna Hardy*

11.00 – 11.30

◆ *Coffee break*

11.30 – 13.00

■ **TAVOLA ROTONDA – IL RUOLO DEGLI INTERMEDIARI TRA NORMATIVA, ECOSISTEMI E OMNICANALITÀ: COME GARANTIRE QUALITÀ PER IL CLIENTE?**

- *Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*
- *Luca Colombano, vice direttore generale e responsabile della Distribuzione di Italiana Assicurazioni*
- *Claudio Demozzi, presidente di Sna*
- *Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania*
- *Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio di Ivass*
- *Sandro Scapellato, direttore distribuzione di Helvetia Italia*

13.00 – 14.00

◆ *Lunch*

14.00 – 14.20

■ **LA CREAZIONE DI VALORE ATTRAVERSO TECNOLOGIA E SERVIZI**

- *Vincenzo Latorraca, amministratore delegato di Global Assistance*

14.20 – 15.20

■ **TAVOLA ROTONDA – DALLA SOTTOSCRIZIONE DELLA POLIZZA ALLA GESTIONE DEL SINISTRO: INTERMEDIARI GENERALISTI O SPECIALIZZATI?**

- *Michele Cossa, membro del consiglio direttivo Aiba*
- *Angela Rebecchi, general manager di Qbe Europe – Rappresentanza generale per l'Italia*
- *Stefano Sardara, presidente e amministratore delegato di Acrisure Italia*
- *Luigi Viganotti, presidente di Acb*

15.20 – 15.40

■ **INSURTECH E TRASFORMAZIONE DEI MODELLI DISTRIBUTIVI**

- *Simone Canali, head of intermediary network di wefox*
- *Massimo Signorelli, director of business distribution & digital di wefox*

15.40 – 16.00

■ **SISTEMI INTERCONNESSI E CONDIVISIONE DEL DATO PER UN'ESPERIENZA CLIENTE UNICA E PERSONALIZZATA**

- *Matteo Tagliabracci, amministratore di Netlevel*

16.00 – 17.00

■ **TAVOLA ROTONDA – COME GOVERNARE LA REDDITIVITÀ DELLE AGENZIE**

- *Pierguido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia*
- *Federico Serrao, vice presidente vicario del GaGi, Gruppo Agenti Generali Italia*
- *Sebastiano Spada, presidente di Ulias*
- *Giuseppe Spampinato, presidente del Gruppo Agenti Assimoco*
- *Giuseppe Sutera, presidente del Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni*
- *Enrico Ullivieri, presidente del Gaz, Gruppo Agenti Zurich*

CONVEGNO

5 OTTOBRE 2023 | 9:00 - 17:00

INTERMEDIARI, QUALI SCELTE PER IL FUTURO?

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

