

PRIMO PIANO

Anra, Fraire nuova presidente

Sarà una donna la nuova guida di Anra per il triennio 2024-26. Si tratta di Gabriella Fraire, vice presidente uscente e nominata presidente dal nuovo consiglio direttivo dell'associazione che è stato eletto nel corso dell'assemblea dei soci che si è svolta ieri a Milano.

Fraire, insurance manager di Prysmian, è stata eletta dall'assemblea nel consiglio direttivo con oltre 200 voti e subentra al presidente uscente Carlo Cosimi, group risk & insurance management vice president di Maire. È la seconda donna a ricoprire questa carica in Anra dalla sua fondazione nel 1972, dopo Annita Pappagallo, storica risk manager di Pirelli.

Cosimi lascia nelle mani di Gabriella Fraire una realtà affermata, che sta crescendo nei numeri ed è diventata punto di riferimento del panorama nazionale della gestione del rischio, grazie all'attività associativa e ai percorsi formativi dedicati ai risk manager. Il nuovo board intende proseguire il lavoro svolto dal precedente, puntando in particolare all'incremento degli associati, all'ampliamento dell'offerta formativa e al consolidamento del networking tra i soci e con i partner. Tra gli obiettivi, lo sviluppo di nuove partnership, il rafforzamento sul territorio nazionale e la promozione della cultura del rischio anche tra le Pmi. Per un approfondimento, clicca qui.

Maria Moro

INTERMEDIARI

Nasce Asap, l'associazione agenti professionisti di Generali Italia

Si conclude oggi a Ibiza il congresso del nuovo gruppo nato dalla fusione tra Unat e Gaag Lloyd Italico. Ecco gli obiettivi della neonata compagine emersi durante la tre giorni di lavori, a cui ha partecipato anche parte del top management della compagnia

Si conclude oggi il primo congresso di **Asap**, acronimo di **Associazione Agenti Professionisti**, il nuovo gruppo agenti nato dalla fusione tra **Unat** (che riuniva gli agenti ex **Toro** fuoriusciti tempo fa dal **Gaati**) e **Gaag Lloyd Italico**. Una intensa tre giorni di lavori presso una location iconica come l'Hard Rock Hotel di Ibiza, scandita tanto da un'organizzazione efficiente, quanto da un tangibile clima di festa. Non è stato un appuntamento di natura tecnico-politica, ma piuttosto una celebrazione corale per la nascita di una nuova casa comune, alla quale tutti gli agenti coinvolti sono arrivati pronti, giacché risultato di tre anni di lavoro preparatorio all'interno delle rispettive associazioni.

Nel concreto, **Asap** ora conta su più di 300 agenti, diventando così il gruppo più importante in termini di iscritti, ma anche di portafoglio intermediato, per il modello agenziale che rappresenta (quello di agenzia professionale) nell'ambito dei tre modelli di mandato **Generali Italia** (gli altri due, lo ricordiamo, sono quello dell'agenzia imprenditoriale con rete proprietaria di **Anagina**, e il modello di agenzia direzionale con OP del **GaGi**). Registi dell'operazione sono stati i due presidenti, **Mariagrazia Musto**, alla guida di **Unat**, e **Antonio Canu**, leader del **Gaag**. Forti di un comune modo di intendere la professione dell'agente e il modo di esercitare la rappresentanza, con l'aggiunta di una consolidata intesa personale, i due presidenti hanno accompagnato i loro rispettivi gruppi al congresso con l'obiettivo di sviluppare presso i colleghi la consapevolezza verso una scelta necessaria per affrontare un mercato radicalmente cambiato negli ultimi anni. La base li ha seguiti con visibile entusiasmo e questo è stato possibile constatarlo nei ripetuti attestati di affetto e stima ricevuti da **Musto** e **Canu** dai rispettivi gruppi. "Abbiamo deciso di non sonnecchiare nel presente. Abbiamo deciso di rubarci il passato per donarci il futuro", è stata la frase che i due presidenti hanno scelto per sintetizzare il perché di **Asap**.

UN PERIODO TRANSITORIO DI QUATTRO ANNI

Lo statuto di **Asap** è stato approvato nei mesi scorsi e integrato da un verbale che regola un periodo transitorio di quattro anni, al termine del quale si andrà a un congresso elettivo. Oltre ad aver approvato il progetto di fusione, ogni singolo agente ha anche aderito in modo formale (via Pec) alla nuova associazione. Il periodo transitorio prevede che alla guida del gruppo ci sia una staffetta tra i due presidenti (ciascuno dei quali diventerà vice dell'altro): nel primo biennio a ricoprire la carica sarà **Mariagrazia Musto**. Quanto alla giunta, per i prossimi quattro anni sarà composta dalla somma delle ex singole giunte; quindi ne fanno parte: **Sergio Centra**, **Francesco Di Perna**, **Federico Pini**, **Emanuele Sias**, **Roberto Buticchi**, **Elisa Callegari**, **Marco Cesaroni**, **Vittorio Colombo**, **Augusto Compalati**, **Antonio Fanizza**, **Maurizio Marraccini**, **Roberto Massabò**, **Andrea Fabrizio Milazzo**, **Massimo Pernasso**, **Mauro Petrelli**, **Claudia Rossi**, **Silvio Rostagno**, **Enrico Sarcinelli**, **Marialuisa Scattolin**, **Elio Scuderi**, **Diego Tornaghi**, **Fabio Vico**. (continua a pag. 2)



Mariagrazia Musto e Antonio Canu

(continua da pag. 1)

LE ASSEMBLEE DI SCIoglIMENTO DEI SINGOLI GRUPPI

Il congresso è stato aperto dalle singole assemblee di scioglimento di Unat e di Gaag, che si sono svolte in parallelo presso due sale attigue. In quella del Gaag, Antonio Canu ha ripercorso le tappe di una decisione, quella della fusione, deliberata già da anni. "Il Gaag – ha ricordato – ha 55 anni. Non è facile chiudere una storia di questa natura, ma questa scelta è necessaria, di sopravvivenza, ma è anche una scelta che sta dando i suoi frutti nei rapporti con la compagnia". In riferimento al prossimo biennio in veste di vice presidente, Canu ha detto: "non sarò in secondo piano, anche se vice. Di sicuro non smetterò nemmeno un minuto di prendermi cura di tutti". Tra gli ospiti dell'assemblea ha portato il suo saluto **Ruggero Pogliaghi**, ultimo presidente del Gaag prima di Canu (Pogliaghi ha successivamente cambiato mandato optando per **Vittoria Assicurazioni** e diventandone anche presidente del gruppo agenti).

Nell'assemblea di Unat, Mariagrazia Musto ha tenuto una dettagliata relazione finale, ricordando, tra le altre cose, che Unat sin dalla sua costituzione "ha importato la propria attività di promozione orientandola all'evoluzione imprenditoriale e professionale dei propri iscritti". Tra i più recenti traguardi raggiunti, sono stati citati l'accordo dati del febbraio 2022, il percorso *Figli degli agenti* (marzo 2023) "con il quale si è disegnato un percorso virtuoso basato su elementi oggettivi e non più soggettivi per l'inserimento dei figli degli agenti nelle proprie strutture societarie", e l'accordo integrativo di secondo livello sottoscritto nel dicembre 2023 che contiene "rilevanti contenuti economici fra i quali l'azzeramento degli interessi sulle rivalse per cinque anni". Musto ha precisato parlando del futuro: "questa operazione di unificazione – ha detto – non è realizzata attraverso una fusione a freddo, a una crescita per linee esterne, ma è il frutto della messa a fattor comune di tradizioni e culture di due diverse provenienze che però si riconoscono e condividono gli stessi obiettivi e le stesse modalità di esercizio professionale". La nuova Asap, ha concluso, "rappresenterà per gli associati un punto di riferimento per crescita e sviluppo, ma anche per la tutela del patrimonio di tradizioni e cultura che ciascuno apporterà nel bilancio etico e normativo della nuova associazione".

IL TOP MANAGEMENT DI GENERALI PRESENTE A IBIZA

La seconda giornata dei lavori ha visto la presenza di numerosi ospiti a partire dai colleghi agenti **Davide Nicolao**, presidente di Anagina, il quale condivide da anni con Musto e Canu la presenza nella confederazione **Confagi**; **Donato Lucchetta**, presidente del **Gruppo Agenti Cattolica**, **Fulvio Galli**, componente del direttivo del GaGi.

L'operazione di fusione ha ricevuto numerosi attestati di stima e di riconoscimento anche da parte di Generali Italia, ampiamente presente a Ibiza con il suo top management: **Massimo Monacelli**, general manager, **Gianluca Perin**, country general manager, **Tommaso Cecon**, chief property & casualty officer, **Francesco Bardelli**, chief H&W and connected business development officer, **Giancarlo Bosser**, chief life officer, **Andrea Cavallero**, country chief operations & IT officer, **Marco Oddone**, chief marketing & distribution officer, **Samuele Marconcini**, general manager di **Das** e chief Cattolica business unit officer, **Massimiliano Fort**, chief claims officer, **Cristina Rustignoli**, country general counsel, **Luigi Rizzuti**, head of sales network management and control, **Riccardo Acquaviva**, country communication, **Arianna Nardi**, responsabile marketing, **Gabriele Tedesco**, head of sales, e **Antonella Casella**, nuova responsabile delle relazioni con i gruppi agenti.

A intervenire per primo è stato Oddone, che ha riconosciuto al nuovo gruppo "il coraggio, la forza e la lungimiranza per aver fatto questo passo". Oddone ha poi introdotto il videomessaggio di saluto del country manager e ceo di Generali Italia, **Giancarlo Fancel**, il quale si è detto certo che "Asap rafforzerà le relazioni nel solco di un dialogo costruttivo. Grazie alla vostra capacità di costruire forti relazioni – ha aggiunto – possiamo conseguire il nostro obiettivo di essere partner di vita, e porre le basi per il nuovo piano industriale". Anche il group ceo **Philippe Donnet** ha inviato un messaggio di saluto, in cui ha sottolineato che l'integrazione andrà a beneficio di tutti: "sono sicuro che sarà un percorso ricco di soddisfazioni", ha detto Donnet.

INNOVAZIONE E TRASFORMAZIONE

Il dialogo con il top management si è poi focalizzato su alcuni aspetti chiave dalla tecnologia alla compliance all'evoluzione dei rischi: ne hanno parlato Perin, Monacelli e Rustignoli.

Perin ha sottolineato l'importanza della tecnologia, ambito nel quale Generali Italia investe circa 120 milioni ogni anno. "In tutti i nostri piani strategici, e lo vedrete a maggior ragione nel prossimo, l'investimento in tecnologia sarà sempre più importante. Questo – ha detto – ci consentirà di rendere ancora più efficiente la nostra macchina operativa, velocizzare i processi e integrare i sistemi". Perin ha quindi posto un grande accento sul tema della sicurezza, "che ha assunto un livello di complessità sempre più rilevante rispetto agli anni scorsi", e ha poi parlato di intelligenza artificiale, dove occorre preparare il passaggio dal livello *machine-to-machine* a quello *machine-to-human*. "L'elemento fondamentale è la qualità del dato: quanto più la si migliora – ha evidenziato – tanto più questi strumenti potranno essere di aiuto per la vostra attività".continua a pag. 3)



il top management di Generali Italia

(continua da pag. 2)

Rustignoli ha parlato del contesto normativo in continua evoluzione. Lo ha definito "un vero e proprio tsunami di nuove regole, che ormai troviamo inserite nei contesti più disparati. E i troppi cambiamenti continui – ha lamentato – ci destabilizzano".

Monacelli si è invece soffermato sulle sfide poste da una società in veloce trasformazione. "Tutte le sfide che abbiamo davanti – ha detto – vanno prese nel loro complesso perché rappresentano un'opportunità per interpretare il nostro mestiere di assicuratori e trasformare la nostra capacità di lettura della società in consulenza, protezione, e risposte concrete ai bisogni. Quindi non dobbiamo vedere queste sfide con pessimismo, ma come a dei fatti: il nostro compito è interpretarli". Anticipando quello che sarà lo spirito del prossimo piano industriale del Leone, Monacelli ha parlato di "un cambiamento radicale del nostro ruolo e del nostro mestiere. Viviamo in un paese che ha sempre fatto del sistema un pubblico un tratto di solidità. Oggi non è più così. E questo chiama in causa il nostro ruolo sociale, perché non possiamo più considerare la polizza salute come un'assicurazione per le élite". Altra grande trasformazione è il cambiamento climatico. "Non dobbiamo avere paura di andare dai clienti e spiegare loro, che la copertura della grandine sottoscritta 10 anni fa non è più coerente con i nuovi fenomeni naturali. Quando vi chiediamo di riformare i portafogli – ha detto rivolto agli agenti – lo facciamo nell'interesse dei nostri stessi clienti, perché se non rendiamo sostenibile questa area di attività noi non potremo più assicurare questi rischi".

Il manager ha riconosciuto agli agenti di essere "un pilastro di sostenibilità che in questi anni ha visto un percorso di crescita non solo di premi ma anche di autorevolezza nel modo in cui fate il vostro lavoro e di come presentate le vostre istanze nei confronti della compagnia". La presenza del management al primo congresso di Asap "è anche un segnale concreto di adesione e di vicinanza. La vostra – ha detto Monacelli – è una rete che ha nel proprio dna la capacità di conoscere i clienti in modo diretto e approfondito e di fidelizzarli. Quello che potere fare in più è andare a conquistare nuove quote di mercato. Fatelo perché ne avete il potenziale, ma fatelo anche per la società italiana, che ha un enorme bisogno di assicurazione", ha concluso Monacelli.

Beniamino Musto

MERCATO

Aniasa: bene il noleggio nel 2023, ma occorrono incentivi

Numeri positivi per il settore del rent-a-car sia per il breve sia per il lungo termine. L'associazione, però, chiede al governo di allineare la fiscalità a livello europeo

Il settore del noleggio veicoli rappresenta il 30% delle immatricolazioni italiane, con una quota in aumento di veicoli green, giacché il 33% delle nuove vetture elettriche e il 53% di quelle ibride plug-in immatricolate in Italia sono a noleggio. Lo fa sapere **Aniasa**, l'associazione di **Confindustria** che rappresenta il settore dei servizi di mobilità, attraverso la 23esima edizione del suo rapporto annuale.

Questi numeri si situano nell'ambito di un mercato dell'auto in graduale ripresa, che nel 2023 è cresciuto del 19% rispetto all'anno precedente, sebbene i livelli siano ancora distanti dal periodo pre-pandemia (-20% sul 2019). Il settore del noleggio veicoli marcia a "velocità elevata", dicono da Aniasa, raggiungendo un giro d'affari di 14 miliardi di euro, per una flotta complessiva di 1,3 milioni di veicoli in circolazione, toccando il record di immatricolazioni, tra auto e veicoli commerciali leggeri, con oltre 525mila unità e un valore complessivo di acquisti pari a 15 miliardi.

Il 2023 del noleggio a breve termine ha registrato tutti indicatori in crescita: il fatturato è vicino al miliardo e mezzo di euro, i noleggi sono stati 4,3 milioni (+18%), per un totale di 36 milioni di giornate di noleggio (+14%). Rispetto al 2019, però, a questo tipo di noleggio manca ancora quasi un cliente su cinque. Anche le immatricolazioni sono cresciute (+8%), portando lo sviluppo della flotta a toccare le 137mila unità (+12%).

Per quanto riguarda il noleggio a lungo termine, Aniasa lo definisce "un nuovo boom": anche nello scorso anno è proseguita la crescita e la penetrazione per aziende e privati, superando i 10,6 miliardi di euro di fatturato complessivo, 1,2 milioni di veicoli in flotta (+8%), e registrando una crescita delle immatricolazioni del 23,6%, per una cifra record di 438mila auto e veicoli commerciali leggeri, 82mila ibridi o elettrici. A fine 2023 i servizi di noleggio a lungo termine hanno coinvolto 254mila soggetti, tra cui 90mila aziende, 161mila privati e 3000 afferenti alla Pubblica Amministrazione.

Tuttavia, in questo quadro, sottolineano da Aniasa, "l'attesa degli incentivi annunciati dal governo ha frenato negli ultimi mesi gli ordini e le nuove immatricolazioni". Secondo l'associazione, "per una vera transizione ecologica del parco circolante, il nostro paese non ha alternative a rivedere la fiscalità sull'auto, allineandola a quella degli altri paesi europei".

Fabrizio Aurilia

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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2024

11 GIUGNO 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Melià | Via Masaccio 19, 20149 Milano



OPENING SESSION

BUSINESS TRANSFORMATION: INTELLIGENZA ARTIFICIALE E DIGITALIZZAZIONE PER LA NUOVA ASSICURAZIONE

Intelligenza artificiale, machine learning, big data, blockchain, IoT, cloud computing e digitalizzazione sono le leve che il settore assicurativo sta utilizzando per ricercare spazi di innovazione distintivi che consentano di potenziare il valore dell'assicurazione nel nostro paese, la diversificazione dei servizi e la relazione con il cliente. Il legame tra Business e Tecnologia si stringe in percorsi sempre più sfidanti, tracciati da scenari difficili e caratterizzati da crisi permanenti, effetti dei cambiamenti climatici, criteri di mutualità e ricerca di profitabilità. Il ripensamento del business assicurativo è sostenuto da modelli evoluti di valutazione e mitigazione del rischio, interpretazione dello strumento tecnologico a favore delle strategie identitarie, commerciali e di sostenibilità delle compagnie.

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

Sponsor opening session

- 9.00 – 9.30 ► **REGISTRAZIONE**
- 9.30 – 10.30 ► **TAVOLA ROTONDA – BUSINESS TRANSFORMATION: INTELLIGENZA ARTIFICIALE E DIGITALIZZAZIONE PER LA NUOVA ASSICURAZIONE**
 - Marco Amendolagine, head of product management, Europe and Apac di Cambridge Mobile Telematics
 - Renzo Avesani, chief executive officer di Leithà (gruppo Unipol)
 - Irene Di Deo, ricercatrice senior dell'Osservatorio artificial intelligence Polimi
 - Enzo Di Puma, chief operating officer di Axa Italia
 - Sergio Miedico, chief operating officer di Reale Ites
 - Vanessa Perciballi, head of data products and BI tools di Generali Italia
- 10.30 – 10.40 ► **SCENARIO DI MERCATO E INNOVAZIONE PER CITTADINI E IMPRESE**
 - Intervista a Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- 10.40 – 11.00 ► **CONFIGURAZIONE ZERO-CODE ATTRAVERSO L'INTERA CATENA DEL VALORE**
 - Sara Zavarise, head of pre-sales di Rgi
- 11.00 – 11.30 ► **COFFEE BREAK**
- 11.30 – 12.20 ► **TAVOLA ROTONDA – OMNICHANNEL, COSÌ CAMBIA L'INTERAZIONE CON IL CLIENTE**

Strategie, tecnologie, progetti per l'evoluzione del servizio (nel mondo salute, auto, danni) e della centralità del cliente

 - Marco Brachini, direttore marketing, brand and customer relationship di Sara Assicurazioni
 - Mirella Maffei, direttore business development & finance di Assimoco e direttore generale di Bcc Assicurazioni
 - Lorenzo Maselli, head of go to market di Doxee
 - Marco Mazzucco, direttore vita e welfare di Reale Group e ad di Blue Assistance
 - Eddy Piedepalumbo, responsabile agenzie, affinity e broker di Helvetia Italia
- 12.20 – 12.50 ► **TAVOLA ROTONDA – INSURTECH: IDEE, TECNOLOGIE E AREE DI APPLICAZIONE**

Il contributo di insurtech e start up all'innovazione del settore assicurativo: scenario di mercato, azioni intraprese, risultati e opportunità da cogliere

 - Massimiliano Caradonna, senior vice president di Dekra Group
 - Simone Ranucci Brandimarte, presidente dell'Italian Insurtech Association
 - Nicolò Soresina, ceo e chief executive officer e chief operating officer di Vittoria hub
 - Esponente di Generali Italia*
- 12.50 – 13.00 ► **Q&A**
- 13.00 – 14.00 ► **LUNCH**



Sponsor sessione tematica



Official sponsor



*invitato a partecipare

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2024

11 GIUGNO 2024 | 9:00 - 17:00

WWW.INSURANCECONNECT.TV

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

14.00 - 15.30

I trend di mercato, le strategie delle compagnie e gli orientamenti del cliente stanno accelerando le azioni degli intermediari in un quadro fatto di ricerca di stabilità, competitività, efficienza e valore aggiunto per il cliente. A caratterizzare il cambiamento sono digitalizzazione, piattaforme tecnologiche, specializzazione, accordi commerciali e società di servizi.

14.00 – 14.20 – **MODELLI ORGANIZZATIVI E GESTIONALI, UNA LEVA DI SUCCESSO PER GLI INTERMEDIARI**
- Fabio Orsi, partner di Innovation Team - Mbs Consulting (gruppo Cerved)

14.20 – 15.30 – **TAVOLA ROTONDA – TECNOLOGIE, ORGANIZZAZIONE E PARTNERSHIP: DALLE ESIGENZE DELLA CLIENTELA AL NUOVO BUSINESS**
modera Fabio Orsi, Innovation Team
- Alberto Bonomo, amministratore di X Consulting
- Alessandro Lazzaro, presidente dell'Unione Agenti Axa
- Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati
- Giuseppe Sutera, presidente del Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni
- Enrico Olivieri, presidente del Gruppo Agenti Zurich
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

SESSIONE TEMATICA INNOVATION LAB

14.00 – 15.30

Interpretare il cambiamento, anticipare l'evoluzione del mercato e della clientela, amplificare le possibilità di offrire soluzioni e servizi. Con questo obiettivo sono nati centri di competenza e importanti iniziative capaci di prevedere il futuro, favorire nuove opportunità, fornire risposte concrete al cliente.

14.00 - 14.20 – **AI ACT IN ACTION: SFIDE E OPPORTUNITÀ DI INNOVAZIONE PER IL SETTORE ASSICURATIVO**
- Stefania Salmi, manager di Scs Consulting

14.20 - 15.30 – **TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE E PROGETTI PER L'INNOVAZIONE**
- Enkeleida Bitri, responsabile innovazione di Intesa Sanpaolo Vita
- Andrea Cavallero, chief operations & IT officer di Generali Italia
- Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai
- Maurizio Rainò, chief claims officer di Axa Italia
- Davide Ricci, senior manager di Scs Consulting
- Esponente di Reale Group*

Sponsor opening session



Sponsor sessione tematica



Official sponsor



SESSIONE TEMATICA COMUNICAZIONE

15.30 – 17.00

La comunicazione, attraverso i social, sul territorio o coinvolgendo dipendenti e reti di vendita, è un pilastro per trasmettere i valori identitari delle compagnie, sensibilizzare la clientela verso l'importanza dell'educazione finanziaria, l'inclusione, la partecipazione. E far emergere, con strumenti e iniziative innovative, il ruolo economico e sociale dell'assicurazione.

15.30 – 16.45 – TAVOLA ROTONDA – INIZIATIVE PHYGITAL, EDUCATIVE E INCLUSIVE

modera Gianluca Zanini, partner di Excellence Consulting

- Carla Bellavia, direttore risorse umane, organizzazione e comunicazione di Groupama Assicurazioni
- Luciano Chillemi, responsabile comunicazione istituzionale e customer care di Vittoria Assicurazioni
- Letizia D'Abbondanza, responsabile customer & external communication di Axa Italia
- Chiara Pastorino, responsabile personale e organizzazione di Intesa Sanpaolo Vita
- Luca Petermaier, responsabile comunicazione di gruppo, relazioni esterne e corporate identity del gruppo Itas

16.45 – 17.00 – Q&A

SESSIONE TEMATICA DISTRIBUZIONE E MODELLI DI OFFERTA

15.30 – 17.00

La pluralità di modelli distributivi è espressione della ricerca di innovazione da parte degli operatori del settore, tra nuove strategie basate sulla tecnologia e sulle partnership, capacità di comporre e valorizzare prodotti e servizi (anche in ottica embedded insurance o polizze parametriche), e di interagire con i clienti.

15.30 – 16.45 – TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE PER L'EVOLUZIONE DEI MODELLI DISTRIBUTIVI

- Leonardo Felician, ceo BeRebel (gruppo Unipol)
- Simone Lazzaro, chief underwriting officer di Revo Insurance
- Gianfilippo Lena, ad di Telepass Assicura
- Jean-François Mossino, presidente della Commissione Agenti Bipar
- Antonio Valitutti, ad di Isybank

16.45 – 17.00 – Q&A

Sponsor opening session



Sponsor sessione tematica



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI
SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO