



## PRIMO PIANO

### Ccnl Ania, la piattaforma sindacale

First Cisl, Fisac Cgil, Fna, Snfia e Uilca hanno approvato l'ipotesi di piattaforma per il rinnovo del contratto collettivo nazionale con Ania. "Puntiamo a un contratto a forte impronta sociale per il futuro del settore, perché le imprese di assicurazione devono mantenere e rafforzare il ruolo di motore economico del Paese, per le famiglie, per le imprese e per i territori", commenta la Fisac sul proprio sito. I punti principali della piattaforma riguardano area contrattuale, innovazione, diritti sociali e civili, pari opportunità e welfare, e ovviamente la parte economica. I sindacati mirano a rafforzare ulteriormente il Ccnl Ania come "contratto di riferimento per l'intera filiera assicurativa", per evitare "dumping contrattuale" a seguito dell'irruzione di "nuovi competitor non assicurativi". Attraverso la contrattazione d'anticipo, la formazione permanente, il rafforzamento della conciliazione vita/lavoro e il rilancio dell'occupazione giovanile si potrà spingere sull'innovazione: "il tema dell'orario di lavoro – si lega – si pone quindi in termini specifici in relazione alle diverse modalità di organizzare il lavoro, tramite smart working o altre combinazioni organizzative".

Per approfondire la proposta della piattaforma sindacale per il contratto con Ania, clicca qui.

F.A.

## DALLE AZIENDE

### Il contributo del settore assicurativo allo sviluppo sostenibile

**Profitto e gestione del rischio delle imprese, così come delle compagnie, vanno visti nella prospettiva di una complessiva sostenibilità del sistema economico. Un passaggio impegnativo che può essere facilitato dalla collaborazione tra tutti i portatori di interesse**

L'assicurazione ha la possibilità e la responsabilità di contribuire al percorso del sistema verso lo sviluppo sostenibile.

È un dato di fatto che l'assicurazione sia un cardine dello sviluppo economico: molte iniziative che richiedono investimenti economici, con aspetti di innovazione e di rischio, non verrebbero mai avviate se gli investitori non avessero la certezza che tali progetti fossero protetti contro eventuali eventi avversi imprevedibili.

Quando si parla di crescita d'impresa, questa crescita è inevitabilmente legata al profitto. Crescita e profitto generano un circolo virtuoso del quale beneficiano tutti gli stakeholder. E oggi stiamo andando in una direzione per cui, per pensare allo sviluppo economico, bisogna pensare anche a quello sociale e quello dell'ecosistema, in modo che la nostra crescita non penalizzi le generazioni successive alla nostra.

La sostenibilità, soprattutto nel settore assicurativo, è un tema portante per tutti gli stakeholder: in primis, per i clienti, che hanno interesse a portare avanti un business che sia realmente sostenibile e che sia anche percepito come tale, per la società civile, per le istituzioni, per il sistema governativo e per i media. A questo si aggiunge poi una regolamentazione crescente, per cui aumentano anche i rischi di un mancato rispetto dei principi legati alla sostenibilità.

(continua a pag. 2)



Nicola Mancino



INSURANCE REVIEW È SU TWITTER

Seguici cliccando qui





(continua da pag. 1)

## LA RIPRESA, OCCASIONE PER SCELTE SOSTENIBILI

Ecco che l'assicurazione, oltre a condividere un percorso molto chiaro in questo senso, può diventare per le imprese un acceleratore di questo processo, fatto di tre componenti che si riassumono fondamentalmente nei pilastri Esg: *environmental*, *social* e *governance*.

Sul tema *environmental* le imprese stanno cercando di investire e impiegare le loro risorse in un business rispettoso dell'ambiente con scadenze di medio e lungo periodo, anche al di là degli obiettivi della conferenza di Parigi sul clima (COP21) che si è tenuta nel 2015, dove l'impegno è fissato sul 2050. Sempre più operatori cercano, infatti, di lavorare su delle timeline intermedie, ponendosi obiettivi oggettivi e misurabili.

Crede che questo sia ormai un percorso condiviso per le grandi istituzioni finanziarie e gli operatori di mercato. Il *commitment* di **Allianz**, per esempio, è quello di uscire da tutte le attività che utilizzano carbone fossile entro il 2040. È importante sottolineare che questo impegno è diventato parte della nostra stessa attività operativa, ovvero affrontare il tema della decarbonizzazione e avviare un percorso virtuoso che accompagni anche i nostri clienti verso questo obiettivo.

Il tema dell'Esg è fortemente presente nei dibattiti politici e di sviluppo economico, e la ripresa economica, dopo la recessione dovuta alla pandemia, porterà un forte contributo in questo senso. Le grandi istituzioni finanziarie hanno sicuramente un ruolo di guida in questo percorso, ma l'ambizione per Allianz è quella di passare *from leading to shaping*.

Questo cambio di paradigma si basa su tre aspetti fondamentali:

- la presenza di una strategia Esg chiara, con timeline fatte di passaggi nel breve e nel medio, oltre che nel lungo periodo e Kpi ben definiti per controllarne l'andamento;
- una comunicazione periodica e costante per informare e aggiornare il mondo esterno sullo sviluppo di questo percorso;
- un dialogo costante, onesto e reciproco con clienti e stakeholder.

## LA CONDIVISIONE DI VALORI PER UNA TRANSIZIONE PIÙ RAPIDA

L'assicuratore deve prima di tutto valutare il rischio, quindi raccomandare, in collaborazione con il cliente, gli interventi più efficaci di mitigazione di alcuni rischi e, nell'indennizzo, in caso di sinistri, può stimolare l'erogazione di risorse fresche in una direzione Esg compliant.

Inoltre, bisogna considerare che anche solo per il gran numero di persone coinvolte dai gruppi assicurativi, tra catene di fornitori, clienti e dipendenti stessi, il ruolo di guida nell'utilizzo responsabile delle risorse può avere una portata molto ampia, sia verso l'esterno che verso l'interno.

Questo non è un percorso facile, c'è bisogno di programmazione e di esecuzione. Tanto prima si entra in un sistema di rispetto per i valori Esg, tanto più veloce può essere l'avviamento iniziale del percorso, che presenta delle difficoltà e delle resistenze fisiologiche, date dal pregresso. Ci deve essere condivisione di valori, stesura dei processi, esecuzione e verifica dei risultati.

Il valore di iniziative come il *Master Risk engineering & management* di **Cineas**, oltre a quello di formare sulla cultura del rischio, è anche quello di mirare all'apertura mentale e alla capacità di confronto e collaborazione dei professionisti del settore, perché il sistema che vogliamo creare, per funzionare, deve essere improntato sulla partnership e non sul conflitto e la contrapposizione.

Tanto più velocemente l'industria assicurativa si muoverà in questo senso, tanto prima riuscirà a contribuire al risultato finale.

**Nicola Mancino**

Legale Rappresentante AGCS Italy Branch e docente del master Cineas "Risk engineering & management", in partenza il 12 novembre in modalità online interattiva e immersiva, con appuntamenti in aula, storie d'azienda raccontate dai protagonisti, business game e role play per applicare i concetti tecnici allenando le abilità relazionali.

Maggiori informazioni sul sito di Cineas:

<https://www.cineas.it/formazione/master/risk-management/risk-engineering-e-management/>





## PARTNERSHIP

# Hdi Assicurazioni, con Zelros per la digitalizzazione

L'impresa mira a semplificare il lavoro di agenti e collaboratori sfruttando la piattaforma di intelligenza artificiale sviluppata dall'insurtech



Hdi Assicurazioni si allea con **Zelros Italia** per accelerare la digitalizzazione dei processi interni e migliorare così il lavoro di agenti e collaboratori. Nel dettaglio, come spiega una nota stampa dell'insurtech arrivata in Italia nel 2019, la compagnia conetterà la propria base informativa alla piattaforma di intelligenza artificiale di Zelros per "offrire

un'esperienza fluida e personalizzata durante tutta la customer journey, dall'individuazione del target attraverso l'analisi dei bisogni e la consulenza, fino alla sottoscrizione della polizza". La partnership mira dunque all'automatizzazione dei processi interni per sostenere il lavoro degli intermediari e offrire così una migliore esperienza al cliente.

La sperimentazione, prosegue la nota, "verterà sulla customer journey del cliente al momento del sinistro, efficientando la gestione dello stesso, grazie alla funzionalità *elaborazione automatica*, che sfrutta la visione computerizzata per estrarre e individuare i campi chiave del Cai manoscritto". L'applicativo "semplifica l'elaborazione delle richieste, riduce le tempistiche di lavorazione e può supportare anche la compagnia nell'individuazione di eventuali frodi".

"Sulla base della nostra esperienza, stimiamo di raggiungere dopo qualche mese di utilizzo dell'applicativo, il 60% di documentazione Cai caricata in modalità automatizzata", ha commentato **Christophe Bourguignat**, ceo di Zelros. "Questo - ha aggiunto impatterà positivamente soprattutto sul ruolo degli agenti, sgravandoli dai compiti amministrativi e ripetitivi, permettendo loro di concentrarsi ancora di più sulla relazione con il cliente, innalzando il livello di servizio offerto".

Per **Davide Dondini**, direttore sinistri di Hdi Assicurazioni e **Amissima Assicurazioni**, "questa tecnologia può essere la chiave di volta per accelerare il processo di caricamento dei Cai e rendere l'esperienza per il cliente un motivo in più per rivolgersi ad Hdi per ogni sua esigenza assicurativa".

Giacomo Corvi

## CARRIERE

# Sapigni nuovo European underwriting & claims director di Cgpa Europe

Manterrà la carica di rappresentante generale e country manager per l'Italia dell'impresa assicurativa



Lorenzo Sapigni, European underwriting & claims director di Cgpa Europe

**Lorenzo Sapigni** è stato nominato European underwriting & claims director di **Cgpa Europe**. Sapigni, che manterrà la carica di rappresentante generale e country manager per l'Italia dell'impresa assicurativa, nel nuovo ruolo si occuperà della supervisione delle attività di sottoscrizione e gestione sinistri nei mercati in cui attualmente lavora la compagnia (oltre all'Italia, anche Germania, Irlanda, Spagna, Lussemburgo e Regno Unito) e riporterà direttamente a **Eric Evian**, presidente di Cgpa Europe.

Ferrarese, 55 anni, laureato in economia aziendale all'Università Ca' Foscari di Venezia, Sapigni è entrato in Cgpa Europe nel 2012 dopo un'esperienza nel gruppo **Generali**. Nel 2014 ha assunto l'incarico di direttore tecnico, mentre nel 2015 è arrivata la nomina a rappresentante generale e country manager per l'Italia.

La nomina alla carica europea di Sapigni, come spiega una nota stampa, "oltre a un riconoscimento delle competenze e dell'esperienza", riflette "il successo conseguito da Cgpa Europe in Italia, dove la compagnia si è affermata come punto di riferimento di agenti e broker per la prevenzione e la gestione dei rischi di responsabilità civile professionale".

G.C.



## MERCATO

### Gfia, i tre principi per un'edilizia resiliente

**La Global federation of insurance associations ha pubblicato la sua proposta per uno sviluppo più sostenibile in vista della Cop26**

In vista della prossima conferenza sul clima di Glasgow, la Cop26, la **Global federation of insurance associations (Gfia)** ha pubblicato la proposta con i suoi principi chiave per uno sviluppo più resiliente e sostenibile.

Le considerazioni di Gfia partono dalla consapevolezza che i rischi naturali sono in aumento sia in termini di frequenza sia di gravità, ecco perché quando si parla di adattamento climatico dovrebbero essere al centro della discussione le norme e i processi edilizi.

La federazione ha quindi individuato tre principi chiave per un'edilizia più resiliente e sostenibile.

Il primo principio può essere riassunto nel motto *Costruisci in modo più resiliente*. Per evitare disastri ricorrenti, scrive Gfia, occorre ricostruire in modo diverso e non ricalcare la struttura precedente alla calamità naturale: non dovrebbe essere quest'ultima l'impostazione predefinita. "Ricostruire meglio – dicono dalla federazione –, in un modo più resiliente, è un elemento costitutivo della gestione integrata del rischio catastrofale".

Il secondo principio è semplice e si sintetizza in *Costruire con materiali ecologici e circolarità*. I prodotti sostenibili e frutto del riciclo, ricorda Gfia, dovrebbero essere utilizzati nell'edilizia per aumentare l'efficienza delle risorse e sviluppare infrastrutture verdi.

L'ultima indicazione della federazione chiama in causa lo Stato e si esemplifica nel motto *Cofinanziare una migliore resilienza*. Se la ricostruzione richiede miglioramenti della resilienza che contengano nuovi elementi e superino la capacità dell'assicuratore, le autorità pubbliche dovrebbero fornire finanziamenti complementari, ad esempio sotto forma di prestiti bancari senza interessi. Inoltre, dal punto di vista degli investitori, dovrebbe essere possibile effettuare investimenti sostenibili a lungo termine nelle infrastrutture, rispettando gli obblighi contrattuali nei confronti degli assicurati.

Gli assicuratori, in questo senso, possono supportare sia la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio, sia la disponibilità di protezione assicurativa.

Fabrizio Aurilia

## CARRIERE

### Michael Zanetti entra in Mga Insurance Brokers

**Avrà il ruolo di business project manager e si occuperà dell'ampliamento e della diversificazione della piattaforma prodotti**

**Michael Zanetti** (nella foto) approda in **Mga Insurance Brokers**, con il ruolo di business project manager.

Zanetti si occuperà dell'ampliamento e della diversificazione della piattaforma prodotti, studiati e sviluppati principalmente in mercati internazionali, inclusi i **Lloyd's** di Londra. Il mercato nazionale sarà una delle leve strategiche, e Zanetti avrà tra i suoi obiettivi lo sviluppo commerciale, allargando la clientela e coinvolgendo broker e agenti.

Mga Insurance Brokers, realtà del brokeraggio assicurativo milanese attiva nell'ambito wholesale dal 2007, potrà contare quindi sull'esperienza trentennale di Michael Zanetti, maturata sia nel brokeraggio sia presso primari gruppi assicurativi internazionali. "Sono estremamente onorato dell'incarico che mi è stato proposto dalla proprietà di Mga Insurance Brokers – ha detto Zanetti – ed elettrizzato all'idea di utilizzare le esperienze che ho maturato negli anni in vari ambiti del mercato assicurativo per ampliare e sviluppare le potenzialità dell'azienda. Condivido pienamente gli obiettivi e i valori della società, nonché la certezza che, anche in un momento storico e di mercato così delicato, l'intermediazione grossista possa, in Italia così come in Europa, garantire, agli intermediari e alla clientela da loro rappresentata, accesso a nuovi prodotti e soluzioni studiate in base alle esigenze specifiche del singolo cliente per il trasferimento dei rischi al mercato assicurativo", ha concluso.



B.M.

#### 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 26 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



## 10 Insurance Connect



## INSURANCE CONNECT AWARDS

**MILANO, 30 NOVEMBRE 2021**

**INSURANCE CONNECT** compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: <https://bit.ly/candidatura-IC>

Per info: [awards@insuranceconnect.it](mailto:awards@insuranceconnect.it)

**SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO**



## RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Se la pandemia ha solo accelerato il percorso di revisione della gestione tecnica e del rinnovamento dell'Rc auto, il settore assicurativo dovrà dimostrare, in prospettiva, una sempre maggiore vicinanza al cliente e capacità di generare profitto in questo ambito. L'andamento del comparto auto risulta pertanto condizionato da alcuni pilastri su cui strutturare strategie e politiche commerciali: capacità di gestire i rischi, di operare in un'ottica di mutualità e crescente tutela del consumatore, di personalizzare l'offerta assicurativa. Il contributo della tecnologia resta fondamentale per il settore, che punta alla qualità delle informazioni, all'evoluzione del servizio, all'agilità dell'interazione con il cliente, a partire dalla fase di sottoscrizione fino alla liquidazione del sinistro. L'obiettivo è costruire nuovi scenari per l'Rc auto, una nuova era della centralità del cliente che per le compagnie, impegnate a ricercare fonti di modernità e risposte alla mobilità in evoluzione, dovrà comunque continuare a fare i conti con le criticità normative, la richiesta di convenienza tariffaria da parte del cliente e, soprattutto, la necessità di distinguersi dal resto del mercato.

### Il convegno si propone di analizzare:

- I trend innovativi dell'Rc auto
- Le leve per competere: informazioni, efficienza tecnica, customer experience
- Il concetto di tutela e mutualità, tra prezzo, innovazione, integrazione dei servizi
- L'Rc auto nella percezione del cliente
- Il ruolo della tecnologia nelle fasi di controllo dei rischi, contrasto alle frodi, gestione dei sinistri, centralità del servizio
- Gli sviluppi della telematica e dell'intelligenza artificiale per la gestione del Ramo auto
- Il valore aggiunto dell'Insurtech
- Nuova mobilità e connected car: cosa cambia per compagnie e clienti?
- Personalizzazione e pricing nell'Rc auto
- Iniziative per coniugare rigore tecnico e modernità

## ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor





## CONVEGNO

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

## RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

## PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ <b>REGISTRAZIONE</b>
09.30 – 10.00	■ <b>VERSO UNA NUOVA ERA PER IL RAMO AUTO?</b> - Giuseppe Franco, partner di Boston Consulting Group - Roberto Serena, responsabile attuariale e sviluppo prodotto auto di Generali Italia - Andrea Tracogna, dean Mib Trieste School of Management
10.00 – 10.20	■ <b>STIMA DANNI AI: ALLA RICERCA DI UN PERCORSO TOUCHLESS</b> - Fernando Pernigo, regional vice president for Western Europe, the Middle East, North Africa and Turkey di Solera
10.20 – 10.40	■ <b>SCENARI E PROPOSTE PER LA NUOVA MOBILITÀ</b> - Gian Franco Baldinotti, direttore marketing e sviluppo danni di Vittoria Assicurazioni - Davide Cervellin, chief insurance & data officer di Telepass e ceo di Infoblu
10.40 – 11.00	■ <b>QUANDO IL PREVENTIVO È BASATO SULLO STILE DI VITA</b> - Federico Anastasia, responsabile marketing di Linear - Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics
11.00 – 11.30	◆ Coffee break
11.30 – 12.45	■ <b>Tavola Rotonda – CONCILIARE EFFICIENZA TECNICA, INNOVAZIONE, MUTUALITÀ: QUALI CAMBIAMENTI VENGONO PERCEPITI DALLA CLIENTELA?</b> - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Maurizio Hazan, avvocato di THMR - Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
12.45 – 13.00	◆ Q&A
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo
14.00 – 14.20	■ <b>INSURTECH, L'INNOVAZIONE PER L'RC AUTO</b> - Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio fintech & insurtech del Politecnico di Milano
14.20 – 14.40	■ <b>PRICING EVOLUTO PER UN MONDO CHE CAMBIA: L'INDICATORE CLIMATE RISK DI CRIF</b> - Filippo Sirotti, senior director - offering development - Insurance Market Crif-Italy
14.40 – 15.00	■ <b>PROBLEMATICHE E SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEL PRICING NELL'RC AUTO</b> - Mariangela Grieco, head of actuary di Axa Assicurazioni - Roberto Landi, direttore tecnico auto di Sara Assicurazioni
15.00 – 15.20	■ <b>INFODRIVE, PRODOTTI AUTOMOTIVE AD ALTA REDDITIVITÀ</b> - Claudio Calì, direttore di produzione di Infodrive
15.20 – 15.30	■ <b>Keynote speech – CENTRALITÀ DEL CLIENTE: PROPRIETÀ VS POSSESSO IN AMBITO SINISTRI</b> - Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group
15.30 – 16.15	■ <b>Tavola Rotonda – LA COMPETITIVITÀ NELLA GESTIONE DEI SINISTRI: DALLE INFORMAZIONI ALLA QUALITÀ PER COMPAGNIE E CLIENTI</b> - Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia - Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura - Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group - Edoardo Cirelli, head of mass & claims transformation di ConTe.it - Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai
16.15 – 16:30	◆ Q&A

