

PRIMO PIANO

Axa, ricavi in crescita

Si apre bene il 2023 del gruppo Axa. La società ha comunicato ieri di aver chiuso il primo trimestre dell'anno con ricavi complessivi per 31,8 miliardi di euro, in crescita dell'1% su base annua. A guidare il risultato è principalmente il ramo danni, che mette a segno un balzo del 6% e totalizza una performance da 18,6 miliardi di euro: bene soprattutto il segmento delle commercial lines, che cresce del 7% grazie ai favorevoli effetti di prezzo e ai maggiori volumi registrati dalla controllata Axa XL e in Europa. In flessione invece il ramo vita (-4%), appesantito dal -9% registrato nel segmento del risparmio soprattutto in Francia e Italia per le difficili condizioni di mercato, così come il business salute (-5%) e asset management (-4%). L'indice di solvibilità si attesta al 217%, in miglioramento di due punti percentuali rispetto alla fine del 2022.

"Il gruppo entra nell'ultimo anno del suo piano Driving Progress 2023 in una posizione di forza", ha commentato il cfo Alban de Mailly Nesle. "Abbiamo un interessante mix di attività incentrato su linee tecniche e generatrici di cassa destinate a fornire una crescita organica nel tempo. Il nostro bilancio è molto solido, con un elevato livello di solvibilità e un'asset allocation prudente e diversificata. Tutto ciò - ha concluso - ci colloca bene nell'attuale contesto economico incerto e volatile".

Giacomo Corvi

RICERCHE

La grande marcia del settore fintech

Dopo il rallentamento registrato nel 2022, il mercato ha ripreso a correre: secondo uno studio di Bcg, varrà 22mila miliardi di dollari a livello globale entro il 2030

Quella dei servizi finanziari è un'industria da 12 trilioni di dollari di fatturato all'anno a livello globale. Attualmente è la più redditizia al mondo, e, come si dice in questi casi, con un'ampia prateria da conquistare davanti e sé. Secondo i dati del Progetto di inclusione finanziaria della Banca Mondiale, ci sono nel mondo 1,5 miliardi di persone adulte ancora unbanked, cioè che non hanno un conto corrente. Un numero ancor maggiore di individui, 2,8 miliardi di persone, sono invece underbanked, cioè hanno un conto corrente ma usano anche servizi finanziari alternativi, di cui 54 milioni in Europa (circa il 50% degli adulti). Il totale rappresenta più della metà della popolazione mondiale: potenziali nuovi clienti che intraprenderanno il viaggio digitale nei servizi finanziari.

NEL 2021 IL PICCO, NEL 2022 IL CROLLO. ORA LA RISALITA

È in questo contesto che il settore fintech vede ampi margini di crescita. Secondo l'ultimo studio di Bcg, dal titolo *Global Fintech 2023: reimagining the future of finance*, sviluppato in collaborazione con la società di venture capital Qed Investors, sul futuro dei servizi finanziari, seppur con una storia relativamente recente (ha appena 25 anni di vita), il settore fintech impatta la vita di miliardi di persone. Il picco finora è stato toccato nel 2021, per poi intraprendere una fase discendente nel corso del 2022, con i nuovi finanziamenti diminuiti del 43%. Secondo Ugo Cotroneo, managing director e senior partner di Bcg, "nonostante il forte rallentamento dell'ultimo anno su investimenti e valutazioni, dopo un biennio 2020-2022 di fortissima crescita, i fondamentali del settore fintech nel lungo periodo rimangono solidi". Secondo le stime di Bcg, i ricavi delle aziende fintech continueranno a crescere a livello globale con un forte contributo di Asia Pacific. Anche in Europa cresceranno ancora, registrando un Cagr del 21% fino al 2030. "Mentre il decennio precedente è stato dominato dal settore dei pagamenti fintech - continua Cotroneo - la crescita futura sarà sostenuta dal trend positivo dell'embedded-finance, del B2B e del B2B2X", trainati anche dalla maggiore maturità dell'open banking e delle tecnologie di generative AI e distributed ledger technologies (Dlt). "Nello sviluppo di questo mercato i player tradizionali dovranno quindi accelerare i loro piani di digitalizzazione e sarà importante considerare il ruolo che giocano i nuovi trend regolatori, un esempio è l'open banking nel Regno Unito tramite Obie e nell'Ue tramite Psd2, che continueranno a favorire la creazione di nuovi prodotti e servizi, contribuendo ulteriormente alla crescita del settore".

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

UN MERCATO DA 22MILA MILIARDI DI DOLLARI

Le previsioni, nel lungo periodo, sono infatti più che rosee: il fatturato globale dei servizi finanziari raggiungerà circa 22mila miliardi di dollari entro il 2030, con una ripartizione relativamente equa tra banche e assicurazioni. I ricavi annuali del settore fintech cresceranno di sei volte fino a raggiungere 1.500 miliardi di dollari entro la fine dell'anno.

Poi ci sono Regno Unito e Unione Europea, che insieme rappresentano il terzo mercato finanziario più grande al mondo e si prevede che fino al 2030 assisteranno a un'importante crescita fintech, stimata in oltre cinque volte rispetto al 2021 e guidata dal settore dei pagamenti. Crescita facilitata dalle iniziative intraprese dalle autorità nell'eurozona. Il passaporto nell'Ue consente alle imprese di operare su base regionale senza grandi ostacoli normativi (ad esempio, le licenze). "In Italia – osserva Cotroneo – il settore soffre ancora della piccola quantità di operatori di grandi dimensioni, ma mostra una forte vitalità, con la nascita di molte iniziative innovative che potranno beneficiare della complessiva crescita del settore nel lungo termine e del sempre maggiore interesse da parte di incumbent player a partnership e attività di M&A".

Con un tasso di crescita del 27%, l'area dell'Asia-Pacifico diventerà nel 2030 il principale punto di riferimento per il panorama fintech, superando anche gli Stati Uniti. I paesi Apac (Cina, India e Indonesia) scavalcheranno gli Usa per una serie di fattori: maggior numero di player, ampia popolazione unbanked, elevato numero di Pmi e la diffusione di una classe media e giovanile tecnologicamente preparata.

LE TECNOLOGIE SPINGONO I SERVIZI

Secondo l'analisi di Bcg, le tecnologie emergenti miglioreranno ulteriormente l'esperienza dei servizi fintech, accrescendone la capacità di personalizzazione: tra queste l'AI generativa, la connettività aperta basata su Api (application programming interface), la già citata Dlt, il quantum e l'edge computing, l'Internet of Things (IoT) e la biometria.

Sono stati i pagamenti a trainare la crescita del fintech nell'ultimo periodo, seguiti da prestiti e assicurazioni. Nel prossimo futuro, invece, Bcg vede un trend guidato dal B2B e dal B2B2X. "Le fintech – scrive Bcg – collaborano con gli operatori storici senza competere con loro, ma unendosi a questi per accrescere le competenze. Ciò viene interpretato come un rischio minore per gli investitori e quindi in una maggiore disponibilità a investire". In questo senso, il B2B2X rappresenta già un segmento in rapida crescita con ampio spazio di manovra. Il B2B, ovvero la parte delle fintech che si rivolge alle Pmi, rappresenta una fetta importante. Bcg parla di quasi il 70% dei posti di lavoro e del Pil a livello globale: sono circa 400 milioni a livello globale, di cui 63 milioni in India, 40 milioni in Nigeria e 32 milioni negli Stati Uniti. In Africa, le Pmi forniscono oltre l'80% dei posti di lavoro in tutto il continente.

COSA PUÒ OSTACOLARE QUESTA CAVALCATA

Ovviamente su questa strada apparentemente spianata non mancano rischi e incertezze. A partire dalla regolamentazione, passando per il tema della privacy dei dati, fino ad arrivare ai nodi legati alla concorrenza delle big tech e alla volatilità dei tassi di interesse. "La mancanza di una regolamentazione può portare a un'incertezza sulla fiducia dei potenziali clienti che decidono di non adottare soluzioni fintech. Al contrario, una regolamentazione troppo rigida potrebbe tradursi in costi più elevati, approvazioni più lente e investimenti ridotti", si legge nel report. Poi ci sono i rischi di reputazione: le fintech che raccolgono grandi quantità di dati sensibili in modo non regolamentato sono ad alto rischio di violazione dei dati, macchiando la loro immagine e causando di nuovo una perdita di fiducia e di fedeltà dei clienti, nonché conseguenze legali. Inoltre, l'ingresso di grandi aziende tecnologiche nel settore fintech può far scendere i prezzi ed eliminare la concorrenza, spesso a danno delle start up fintech più piccole, dell'innovazione e dei consumatori. La combinazione di questi fattori, con un contesto di tassi d'interesse più elevati che mettono a rischio i finanziamenti, crea una tempesta perfetta.

Secondo **Nigel Morris**, cofondatore e socio amministratore di Qed, tra gli autori dello studio, "nell'universo delle fintech ci sono essenzialmente quattro gruppi di parti interessate: le autorità di regolamentazione, le fintech stesse, gli operatori storici e gli investitori. La crescita e il successo del settore fintech dipenderanno in larga misura dal modo in cui queste quattro parti interessate saranno in grado di lavorare insieme", conclude.

Le fintech pertanto "dovrebbero acquisire nuovi talenti e allargare le quote di mercato entrando in nuove aree geografiche", suggerisce lo studio. Non solo. "È fondamentale che gli operatori storici e le fintech si orientino verso partnership basate sul valore, che consentano alla fintech di rimanere indipendente, ma con un chiaro accordo commerciale che vada a vantaggio di entrambi i partner".



RICERCHE

Wealth management, sempre più difficile investire

Secondo i dati dell'EY Global wealth research report, la gestione del patrimonio è diventata sempre più complessa, soprattutto negli ultimi due anni: ecco perché, spiegano gli analisti, cresce la domanda di consulenza

In Italia, la propensione a fare investimenti più rischiosi, nonostante la volatilità dei mercati, è maggiore tra gli investitori della generazione X (56%), cioè gli individui nati tra il 1965 e il 1980, piuttosto che tra i baby boomer (22%), nati tra il 1946 e il 1964, e i millennial (39%), nati tra il 1981 e 1996.

Secondo l'EY Global wealth research report 2023, il 57% degli italiani (contro il 48% a livello europeo) ritiene che la gestione delle proprie esigenze di investimento sia diventata più complessa negli ultimi due anni. A pensarlo di più è proprio quella generazione che è disposta a correre più rischi: il 72% degli investitori della gen X, rispetto al 49% dei baby boomer e al 39% dei millennial.

Il report di EY riporta i risultati delle interviste a oltre 2.600 clienti di servizi di wealth management in tutto il mondo, inclusa l'Italia, e rileva che nel nostro Paese l'87% degli investitori ha cambiato il proprio approccio all'investimento in risposta alla diminuzione del valore del proprio portafoglio, contro il 79% a livello europeo.

"In un contesto di prolungata incertezza economica – si legge nello studio – la domanda di consulenza professionale che aiuti a interpretare gli shock economici, di mercato e politici, è aumentata per molti investitori". L'indagine ha rilevato che il 67% dei millennial italiani e l'82% dei boomer richiedono la revisione del proprio piano finanziario in risposta all'instabilità o all'incertezza politica. Oltre il 42% degli intervistati italiani "cerca regolarmente una consulenza finanziaria indipendente aggiuntiva in risposta alla volatilità del portafoglio".

Millennial pronti a spostare i propri asset

La propensione a cambiare o spostare denaro da un fornitore a un altro è più elevata nelle fasce di età più giovani. Il 60% degli investitori italiani, contro il 49% a livello europeo, prevede di rivolgersi a un nuovo intermediario, trasferire denaro a un altro intermediario o cambiarlo del tutto nei prossimi tre anni. Sempre nel confronto tra generazioni, secondo la ricerca, "i millennial hanno più del triplo delle probabilità di spostare asset (85%) rispetto ai baby boomer (22%)".

Contemporaneamente, dal report emerge quanto cresca l'interesse degli investitori italiani verso nuovi player e nuovi asset digitali: fintech, robo-advisor, neobank e cryptoasset or-

mai non sono parole del tutto sconosciute. "Se oggi le asset class tradizionali – dicono gli analisti – sono ancora quelle largamente scelte dagli investitori, si prevede, nell'arco dei prossimi tre anni, un aumento della domanda in aree come fintech (25% rispetto all'attuale 8%) e annuity provider (25% rispetto all'8%)".

In questo contesto, tuttavia, gli obiettivi d'investimento rimangono in gran parte difensivi: il 38% degli intervistati vuole proteggere il patrimonio e il 35% vuole garantirsi un rendimento adeguato. Il 52% degli investitori italiani, contro il 62% a livello europeo, si sente "preparato a raggiungere i propri obiettivi finanziari", una percentuale frutto della media il 64% dei baby boomer, il 56% della gen X e il 31% dei millennial.

In Italia vincono i consulenti

Accanto all'apertura ad asset più ibridi e innovativi, aumenta tra gli investitori italiani anche la disponibilità a intrattenere relazioni virtuali con il proprio consulente, grazie a video chat o email, soprattutto riguardo alla gestione del portafoglio (40%) e degli investimenti (37%). "Tuttavia – scrive EY –, in Italia, diversamente da quanto avviene a livello europeo, la relazione di persona resta quella preferita per tutte le attività". Il 44% dei potenziali clienti preferisce essere contattato direttamente, principalmente tramite telefono o e-mail, mentre la consultazione autonoma tramite le piattaforme di advisory matching risulta importante soprattutto per i millennial (46%).

"Sebbene gli investitori abbiano in gran parte superato lo shock legato alla pandemia di Covid-19 – ha spiegato in una nota **Giovanni Andrea Incarnato**, EY Italy wealth & asset management sector leader – le incertezze dovute all'attuale polycrisi e alla volatilità dei mercati fanno sentire i risparmiatori più incerti e meno preparati rispetto alle decisioni d'investimento più complesse e, quindi, più ricettivi a consigli e indicazioni. I gestori patrimoniali hanno dunque una grande opportunità per creare valore per i propri clienti, aiutandoli a navigare nella complessità in modo efficiente".

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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

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

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	▶	AUTOMAZIONE, INTEGRAZIONE, DISTRIBUZIONE: QUALI 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 - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni - Mediolanum (*)
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



(*) invitato a partecipare

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 - 13.00 – TAVOLA ROTONDA

Moderata: Luigi Onorato, Deloitte insurance sector leader e Deloitte strategy and AI leader

- *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*
- *Alessandro Malagigi, ceo di ComparaSemplice Broker*
- *Alessandra Quartucci, european digital manager di ConTe.it*

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 - 17:00

6 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV



(*) invitato a partecipare

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

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

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 - 17.00 – 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 Olivieri, presidente del Gruppo Agenti Zurich*

ISCRIVITI CLICCANDO QUI
SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessione tematica



Official sponsor



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

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

Palazzo delle Stelline | Corso Magenta 61, Milano



 **Insurance
Connect**

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



(*) invitato a partecipare

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, docente di finanza al Politecnico di Milano e direttore scientifico dell'osservatorio Fintech & Insurtech*

- *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



(*) invitato a partecipare

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

