

PRIMO PIANO

Generali, bene l'utile operativo

Generali ha realizzato nei primi tre mesi del 2023 premi lordi in crescita dell'1,3% a 22,16 miliardi di euro, grazie soprattutto al robusto incremento del segmento danni, come si precisa in una nota del gruppo. Nel dettaglio, la raccolta netta vita è in calo di 190 milioni, con un segno positivo solo per le polizze unit linked, puro rischio e malattia: il dato riflette, in particolare, le dinamiche osservate nel canale bancario in Italia e in Francia. Nei rami danni, i premi raggiungono gli 8,92 miliardi, +10,1%, rispetto al 2022.

Il risultato operativo cresce del 22,1% a 1,82 miliardi, sempre trainato dal ramo danni, il cui contributo vale 847 milioni (+74,6%). Il combined ratio migliora a 90,7% (-5,6 punti percentuali), supportato da un minore loss ratio. Male il dato dell'asset & wealth management, pari a 233 milioni, -10%, in confronto con un primo trimestre 2022 "particolarmente forte".

Il risultato netto normalizzato è in forte crescita a 1,23 miliardi, contro gli 821 milioni del primo quarto del 2022, grazie principalmente al miglioramento del risultato operativo.

Infine, il gruppo mantiene una posizione di capitale estremamente solida, con l'indice di solvibilità al 227%, in crescita dal 221% di fine 2022.

Fabrizio Aurilia

EVENTI

Trent'anni di Blue Assistance con lo sguardo al futuro

La società di Reale Group ha celebrato questo anniversario con un convegno, svoltosi ieri a Torino, in cui si è ragionato sull'enorme disegualianza nell'accesso alle cure sanitarie presente in Italia (a fronte di una spesa out of pocket di quasi 40 miliardi di euro), evidenziando attraverso quali possibili strade il pubblico e il privato possono collaborare per colmare questo gap

Quest'anno **Blue Assistance** ha tagliato il significativo traguardo di 30 anni di attività. Era il 9 febbraio 1993 quando **Reale Mutua** diede vita alla società captive **Reale Assistance**, che l'anno successivo fu ribattezzata **Blue Assistance** per ampliarsi e consolidarsi in una forma più strutturata negli anni a seguire. Per celebrare questo prestigioso anniversario, **Reale Group** ha organizzato a Torino un convegno dal titolo *La salute delle famiglie italiane, un bene da tutelare*. L'evento è stato aperto dai saluti del presidente di Reale Mutua, **Luigi Lana**, che ha ripercorso gli anni della nascita di Blue Assistance: "nel corso del tempo ha maturato un'esperienza distintiva, e da promessa è diventata una realtà strutturata con circa 400 persone coinvolte nelle linee di business". Lana ha anche ricordato come "l'eccellenza e il lavoro profuso in questi anni siano stati riconosciuti dal mercato, come dimostra la nascita di **InSalute Servizi**", il nuovo Tpa nato dalla collaborazione tra la società e **Intesa Sanpaolo Vita**.

Molti i videomessaggi di saluto arrivati dal mondo istituzionale, come quello del presidente della Regione Piemonte, **Alberto Cirio**, e quello della vice presidente del Senato, **Anna Rossomando**, collegata in diretta con l'evento, la quale ha sottolineato come aspetto rilevante dell'esperienza di Blue Assistance "la sua capacità di proiettarsi sul futuro attraverso due punti strategici: l'impiego della tecnologia per mettere in collegamento bisogni e servizi, e l'accesso alle cure, che è un punto di criticità che riguarda i nostri territori".

QUASI 40 MILIARDI DI SPESA SANITARIA DIRETTA

Cuore dell'evento è stata la presentazione di una ricerca di **Innovation Team (Mbs Consulting, gruppo Cerved)**, presentata da **Enea Dallaglio**, partner di Mbs Consulting. Lo studio, basato su un campione di indagini di 5.000 famiglie, è partito illustrando il dato record di spesa sanitaria diretta in Italia: 39,3 miliardi nel 2022. Un dato che evidenzia un crescente divario tra la domanda e l'offerta. "Siamo abituati a pensare - ha detto Dallaglio - che la spesa privata sia residuale rispetto al sistema pubblico. Ma ci sono dei fattori intrinseci e socio-culturali che spingono la domanda. La salute è un valore che guida un grande cambiamento generale degli stili di vita, soprattutto delle nuove generazioni. La domanda di salute oggi non è solo richiesta di prestazioni nel momento della malattia, ma è rivolta anche a mantenere la propria qualità della vita. Questo genera un enorme divario tra questa domanda e la capacità di offerta del sistema sanitario".

(continua a pag. 2)



Luigi Lana, presidente di Reale Mutua

(continua da pag. 1)

In questo contesto, emerge poi un forte divario sociale nell'accesso alle prestazioni pubbliche e private, tra i redditi bassi e quelli alti. Si aggrava, inoltre, la rinuncia alle prestazioni. Il 48% delle famiglie dichiara di aver voluto o dovuto, nel 2022, rinunciare a prestazioni sanitarie, e il 14,9% anche delle prestazioni rilevanti. I fattori determinanti sono quelli legati al reddito (soprattutto al Sud e nei piccoli centri). Sono diversi i profili e i motivi alla base della rinuncia alle prestazioni. Il primo motivo è il costo (51,5% nel 2022), poi figurano le liste di attesa (26,6%) e i servizi o la qualità non rispondenti alle attese (19,7%).

Tra i bisogni che guidano la domanda delle famiglie c'è il fattore disponibilità (37,6%), cioè avere un medico facile da raggiungere; la personalizzazione (23,1%), cioè un medico che conosca e segua la famiglia; prevenzione (14,3%), cioè un programma di controlli per la famiglia. Accanto alle esigenze determinate dal deperimento delle capacità di prestazione del sistema sanitario, soprattutto nella medicina di base, emergono nuove attese: presa in carico e personalizzazione del servizio; prevenzione pianificata e continua; orientamento degli stili di vita.

Lo studio, infine, rileva un'elevata propensione alla telemedicina. "Integrata con i presidi medici tradizionali – ha concluso Dallaglio – la telemedicina può facilitare l'accesso alle prestazioni e abilitare nuovi servizi di prevenzione e cura ad alta personalizzazione".

PUBBLICO E PRIVATO, UNA COLLABORAZIONE FONDAMENTALE

I risultati emersi dalla ricerca sono stati poi commentati nel corso di due tavole rotonde, la prima delle quali ha visto la partecipazione del dg di Reale Mutua, **Luca Filippone**, secondo il quale "una cosa che fa male è osservare una rinuncia alle cure così alta"; in questo senso "il binomio fisico-digitale è una delle chiavi che può sostenere l'integrazione tra pubblico e privato a fare l'ultimo miglio per colmare questo divario".

(continua a pag. 3)



Un momento della prima tavola rotonda

Ciao Roberto, buon viaggio

Ieri pomeriggio è mancato **Roberto Conforti**, presidente di **Uea** e rappresentante eccellente della categoria degli agenti. Un grande professionista e un amico.

Ho collezionato e conservato i suoi biglietti con gli auguri di Natale, tassativamente scritti a mano per mandarmi un messaggio personale su ciò che più conta nella vita. Indimenticabili perle di saggezza.

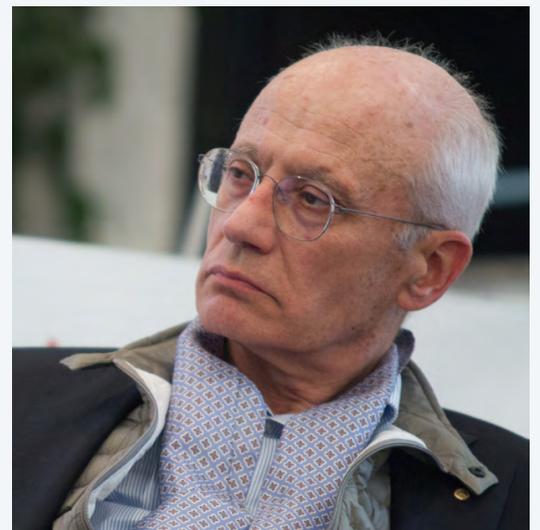
Anche questo era il suo modo per fare la differenza e distinguersi per profondità di pensiero e analisi delle cose.

Le sue descrizioni del "mestiere di assicuratore" contenevano la passione di una vita, competenze sterminate, entusiasmo e un insieme di linee guida sulle quali negli anni ha aiutato gli agenti a comprendere il cambiamento, sbrogliare matasse create dalla normativa e dalla necessità di introdurre in agenzia nuovi modelli commerciali e organizzativi. Impareggiabili le sue analisi della Idd, ultima occasione in cui ci siamo ritrovati nell'ambito di un convegno a ragionare sulle evoluzioni e le storture del mercato assicurativo.

Infaticabile e disponibile, sempre. Anche quando la malattia incalzava e lui proseguiva ignorandola con la forza di un leone, continuando a essere la grande persona di sempre.

Ci mancherai molto Roberto, buon viaggio.

(I funerali si terranno sabato 27 maggio alle ore 11.00 presso la cappella della Croce Verde in via della Croce Verde a Reggio Emilia)



Maria Rosa Alaggio

(continua da pag. 2)

Un aspetto che ha visto concorde anche **Massimiliano Dalla Via**, ad e dg di **Intesa Sanpaolo Rbm Salute**, secondo il quale “i grandi player in primis devono diffondere la cultura della prevenzione”, per aiutare le famiglie a “uscire da una logica di autoassicurazione”. A portare il punto di vista del pubblico sono stati **Carlo Picco**, dg dell’**Asl Città di Torino** e Commissario Azienda Zero della Regione Piemonte, e **Franca Fagioli**, direttore del dipartimento di patologia e cura del bambino presso l’ospedale infantile **Regina Margherita**. Picco ha citato il periodo della pandemia come caso virtuoso in cui la partnership tra pubblico e privato ha funzionato bene, ammettendo che “la collaborazione è fondamentale, ma questo modello richiede uno sforzo, soprattutto in termini di governance”.

VERSO UN NUOVO MODELLO DI WELFARE

Tra i messaggi arrivati per celebrare Blue Assistance, anche quello della presidente dell’**Ania**, **Maria Bianca Farina**, che ha auspicato un ruolo molto più incisivo per l’assicurazione privata. “Con il supporto dell’innovazione tecnologica il ruolo dell’assicurazione sta fortemente evolvendo da liquidatore di sinistri a soggetto che accompagna il cliente nel suo percorso salute. I benefici di questi sviluppi possono essere maggiori con un nuovo modello di welfare poggiato su una più stretta partnership tra pubblico e privato, con un più efficiente utilizzo delle strutture pubbliche, migliori erogazioni di servizi, e investimenti in tecnologie innovative come la telemedicina”, ha chiosato Farina.

Messaggi di augurio sono arrivati anche da **Andrea Bertalot**, vice dg di Reale Mutua, e da **Roberto Laganà**, dg di **Italiana Assicurazioni**.

La discussione è proseguita con una seconda tavola rotonda che ha approfondito le prossime sfide della salute digitale in Italia, e a cui hanno partecipato **Sergio Bortolami**, dg di Blue Assistance, **Gianluca Lorenzi** dg di **Blue Health Center**, **Elena Bottinelli**, head of digital transition and transformation



Marco Mazzucco, ad di Blue Assistance

del **gruppo San Donato**, **Daniele Presutti**, senior managing director, Europe insurance lead di **Accenture**, **Roberto Testi**, direttore del dipartimento prevenzione dell’**Asl di Torino**. Durante la discussione si è parlato della nuova arrivata in casa Blue Assistance, **Blue Health Center (Bhc)**, nata per “gestire la prestazione in maniera integrata basandosi sulla persona, sulla patologia, e non sul singolo sinistro”, ha spiegato Bortolami. Bhc, ha aggiunto Lorenzi, “è frutto dell’esperienza di **Virtual Hospital** che si è consolidata nel tempo”.

L’evento è stato quindi concluso dai saluti dell’ad di Blue Assistance, **Marco Mazzucco**, il quale ha messo l’accento sull’importanza di tenere insieme i tanti attori del sistema salute in un contesto in cui i modelli che mettono in relazione il mondo pubblico e quello privato devono scendere in campo velocemente. Mazzucco, infine, ha presentato la nuova presidente di Blue Assistance, **Graciana Diez**, proveniente dal mondo della ricerca e con un passato nella **Fondazione Telethon**.

Beniamino Musto

ARAG

Tutela legale.
Vivi pienamente.

ARAG Tutela

Legale Circolazione #Next!

La polizza per muoversi
senza pensieri.

www.arag.it



RICERCHE

Le imprese frenano gli investimenti per mancanza di liquidità

Un rapporto di Atradius rivela che il 46% delle aziende in Europa occidentale ha rinviato gli investimenti per proteggere il flusso di cassa. Tra le motivazioni i ritardi nei pagamenti dei clienti e i timori per peggioramenti futuri della congiuntura economica

Le aziende investono sempre meno a causa della scarsa fiducia nel futuro e dell'incertezza dei pagamenti dei clienti. Questo è quanto emerge dall'edizione 2023 della ricerca condotta da **Atradius** in 14 mercati (Paesi Bassi, Germania, Francia, Italia, Spagna, Regno Unito, Belgio, Austria, Svizzera, Danimarca, Svezia, Grecia, Irlanda e Finlandia), denominata *Barometro sui comportamenti di pagamento in Europa Occidentale*. Per tutelare il flusso di cassa e garantirsi la liquidità necessaria per affrontare le proprie spese, sempre più aziende (46%) rinunciano o posticipano i propri piani di investimento. La causa principale è il peggioramento dei comportamenti di pagamento dei clienti, che genera insicurezza nel futuro.

Ritardi nei pagamenti, l'Italia soffre di più

I mancati investimenti rappresentano un rallentamento per la crescita non solo dell'azienda, ma di interi settori economici. Nel rapporto di Atradius si nota come ci siano forti difficoltà nei pagamenti dei clienti B2B in tutta l'Europa occidentale: negli ultimi 12 mesi, si è registrato un aumento del 20% dei ritardi di pagamento, che coinvolgono in media la metà delle vendite a credito (49%). In Italia, questi ritardi sono superiori alla media europea e colpiscono il 55% di tutte le vendite a credito tra le aziende. Questo è principalmente dovuto alla carenza di liquidità dei clienti aziendali. In termini temporali ora le aziende devono attendere una settimana in più rispetto all'anno precedente per ricevere il saldo delle fatture.

Rischio commerciale: incertezza e nuove opportunità

Come conseguenza di questo scenario, le aziende sacrificano gli investimenti necessari per espandersi o proteggere le proprie attività, evidenti segnali di debolezza finanziaria. In particolare, a essere posticipati sono gli investimenti a lungo termine, come la transizione energetica o l'implementazione di protocolli di sicurezza informatica, insieme alla formazione di personale altamente qualificato. Per alleviare la pressione sulla liquidità le aziende preferiscono ottenere credito dai for-



nitori anziché ricorrere a prestiti bancari più costosi. Tuttavia, l'indagine ha rivelato una minore disponibilità dei fornitori ad accettare richieste di credito commerciale, aumentando ulteriormente la pressione sulla liquidità aziendale. Il sondaggio ha anche rilevato le preoccupazioni delle imprese per i prossimi mesi, tra cui l'inflazione persistente, i costi di indebitamento elevati, le tensioni geopolitiche e le regolamentazioni ambientali. Le previsioni delle imprese italiane intervistate sono pessimistiche riguardo alle prospettive di profitto nel futuro prossimo, temendo di non essere in grado di generare abbastanza vendite e ricavi per compensare le pressioni sui costi. Tuttavia, i timori sulla carenza di liquidità e sul comportamento di pagamento dei clienti possono essere il trampolino di lancio verso "un nuovo approccio alla gestione del rischio commerciale – come spiegato da **Massimo Mancini**, country director di Atradius per l'Italia – al fine di liberare risorse necessarie ad effettuare investimenti importanti per il futuro del business, in scenari di rischio, dai cambiamenti climatici alla sicurezza informatica, in continua evoluzione".

Niccolò Pescali

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 25 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 - 17:20

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 OMNISCANALE
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

Modera: 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 affluenti 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

Modera: 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





















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



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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2023

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

7 GIUGNO 2023

WWW.INSURANCECONNECT.TV

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*



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

Modera: 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

