

## PRIMO PIANO

### ConTe.it punta sulle agenzie

ConTe.it investe per sviluppare la sua presenza presso le reti fisiche. Accanto al canale online, il gruppo Admiral ha infatti deciso di rilanciare in Italia il progetto ConTe.it Intermediari, costituendo un vero e proprio canale fisico attraverso una rete estremamente selezionata di professionisti del settore. Il rilancio, spiega una nota di ConTe.it, è il risultato di un "profondo processo di rinnovamento interno" durato quasi tre anni, "contraddistinto da importanti investimenti finanziari e tecnologici, volto a realizzare una value proposition unica sul mercato poiché in linea con i valori del gruppo Admiral e disegnata tenendo particolarmente conto delle esigenze degli intermediari".

L'iniziativa sarà guidata da una nuova struttura manageriale composta da dirigenti con una lunga esperienza nelle principali compagnie assicurative tradizionali italiane, "il cui know-how ha reso possibile la riuscita di un'articolata e capillare trasformazione interna", sottolinea la nota. La nuova offerta si basa su una piattaforma tecnologica ideata per semplificare e velocizzare l'operatività di agenzia e per rendere gli intermediari autonomi nella gestione dei clienti. Il piano triennale 2025-2027, spiega il direttore commerciale Riccardo Rizzetto, "non si concentra tanto sull'aumento numerico quanto sulla realizzazione di un canale fisico".

B.M.

## RISK MANAGEMENT

### Gestione del rischio, serve una visione a lungo termine

**Le imprese hanno la tendenza a valutare i contesti concentrandosi sul periodo contingente. È invece necessario adottare un approccio strategico e lungimirante, con la capacità di analizzare gli scenari emergenti e le interconnessioni possibili con i rischi. In un documento, Ferma suggerisce metodologie e strumenti utili e evidenzia i principali ambiti di criticità**

In ogni momento della loro attività, le imprese non possono permettersi di attendere di vedere cosa succede, hanno l'esigenza di progredire sulla propria strada, pur sapendo che dovranno superare degli ostacoli. Certo, conoscere le difficoltà sarebbe di grande aiuto per focalizzare gli sforzi ed essere più pronti e agili. La chiave sta proprio nell'aver la capacità di prevedere le conseguenze di determinati eventi sull'attività aziendale e di disegnare le strategie per mitigarne gli impatti, un approccio che produce effetti tanto migliori quanto più è possibile fare previsioni sul lungo periodo.

Una gestione efficace del rischio è prima di tutto una questione di mentalità. Ad esempio, essere proattivi nel gestire il rischio significa conoscere le minacce e mettere in atto azioni per prevenire, contenere e trattare possibili situazioni critiche, in pratica, attuare strategie chiaramente finalizzate. Al contrario, la mentalità può essere un ostacolo nel momento in cui si adotta un approccio non libero da pregiudizi, abitudinario e con uno sguardo limitato.

Questa situazione è un *vulnus* molto presente nelle imprese a tutti i livelli. Per questa ragione **Ferma**, la federazione delle associazioni europee dei risk manager, ha realizzato il suo primo rapporto *Next - New Exposure Trends*, destinato alle imprese e alle istituzioni come strumento di riflessione per i loro risk manager e per contribuire a una migliore focalizzazione verso il futuro.

#### LE "BARRIERE" CHE OSTACOLANO LA VISIONE DEI RISCHI

"Per loro natura, i rischi emergenti offrono alle aziende un tempo sufficiente per identificare, monitorare e mitigare le minacce a essi associate. Tuttavia, la visione a breve termine e i pregiudizi cognitivi radicati nei processi decisionali delle imprese e delle istituzioni ci lasciano impreparati a queste esposizioni ad alta probabilità e impatto – commenta **Charlotte Hedemark**, presidente di Ferma –. È fondamentale che aziende e istituzioni adottino un approccio al risk management più proattivo e a lungo termine, per rafforzare la resilienza e affrontare con successo un panorama globale sempre più volatile".

Lo studio ha rilevato la presenza di diversi tipi di "barriere sistemiche", sia nelle imprese sia nelle istituzioni, che inducono a non applicare sistemi previsionali del rischio a lungo termine e ad adottare comportamenti reattivi invece che proattivi. Le ragioni sono sia strategiche che comportamentali: da un lato le scelte delle organizzazioni sono guidate in via prioritaria dal vantaggio immediato a scapito della costruzione di una capacità di adattamento futura, con le imprese pressate dalle esigenze di mercato, dalle priorità operative e dalla compliance. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Dal punto di vista dell'approccio mentale, hanno il sopravvento alcune resistenze innate al cambiamento, come il bias dello status quo, il bias dell'ottimismo e l'adattamento al pensiero del gruppo, nonché, sostiene il report, "una sopravvalutazione della capacità delle aziende di gestire il rischio e una tendenza a dare priorità al consenso rispetto alla valutazione critica".

Questa tendenza a focalizzarsi sull'immediato o sul breve termine dà luogo a dei "punti ciechi", sostanzialmente a una scarsa capacità di concentrarsi sui rischi emergenti e sulla loro evoluzione, quasi ignorandone le possibili conseguenze.

## SEPARARE LA GESTIONE STRATEGICA DA QUELLA OPERATIVA

Per rafforzare le strategie di gestione del rischio, è importante avere un approccio previsionale costituito sia su elementi di comprensione delle tendenze e delle minacce, sia sulla mappatura delle vulnerabilità e delle interdipendenze.

È fondamentale che le organizzazioni modifichino la loro prospettiva interiorizzando l'esigenza di guardare al futuro a lungo termine: il primo passo deve essere fatto dal top management, che deve promuovere una mentalità lungimirante incoraggiando una gestione proattiva del rischio invece di sostenere una risposta reattiva solo al presentarsi della difficoltà. Un passo sostanziale può concretizzarsi nella separazione dei processi tra la gestione strategica del rischio a lungo termine e la gestione operativa del rischio a breve termine.

Uno degli obiettivi di una governance orientata a un approccio olistico di risk management dovrebbe essere poi l'integrazione di una attività di previsione strategica, costituita da analisi dei trend e pianificazione degli scenari. In questo senso, il primo passo è aumentare nel management la consapevolezza che i rischi possono essere interconnessi con gli scenari in cui si manifestano, anche quando non c'è un chiaro rapporto di causa ed effetto. In ottica di previsione è utile poi ridefinire le metriche di performance, affiancando agli indicatori finanziari parametri di resilienza e adattabilità a lungo termine. In tutto questo, la tecnologia ha un ruolo fondamentale, date le potenzialità dell'intelligenza artificiale e della modellazione predittiva.

Già ora i risk manager utilizzano strumenti che aiutano nella definizione di strategie di risk management a lungo termine. Tra questi la pianificazione secondo i possibili scenari (*scenario planning*), il monitoraggio dei precoci segnali di cambiamento relativi a mercato, tecnologia, normativa, società (*horizon scanning*), la *bowtie analysis*, l'identificazione dei Kpi quali-quantitativi utili a cogliere le prime avvisaglie di rischi emergenti, la *futures wheel* per la mappatura degli effetti a cascata di un dato evento.

## I RISCHI CHE MINACCIANO L'UNIONE EUROPEA

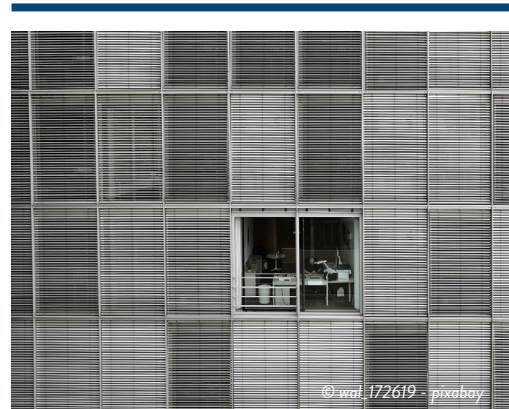
Secondo Ferma, i rischi dell'attuale contesto globale vanno visti in una logica di rischio sistemico, cioè con la prospettiva di una possibile crisi che porti al blocco dell'intero sistema produttivo. Le principali aree di rischio che interessano le imprese europee riguardano gli scenari geopolitici, l'accelerazione tecnologica, il capitale umano e il cambiamento climatico, "sfide complesse e interconnesse che modelleranno il panorama dei rischi per i prossimi anni", si afferma nel report.

Mettendo al centro l'Unione Europea, Ferma identifica i principali rischi geopolitici nelle sfide della governance globale determinate dal multilateralismo e dalla debolezza delle strutture sovranazionali, nel possibile peggioramento delle relazioni tra Ue e Stati Uniti, nelle difficoltà interne che vive l'Unione Europea a causa della stagnazione economica, del ritardo tecnologico, delle spinte nazionalistiche e, conseguentemente a tutto questo, nella perdita di peso sulla scena internazionale, tutte criticità che si sommano alle tensioni internazionali e alla deglobalizzazione.

In termini di rischio tecnologico, alla base c'è il ritardo dell'Unione Europea nello sviluppo tecnologico rispetto agli Stati Uniti e alla Cina, che si esprime anche nell'assenza di piattaforme tecnologiche autoctone e di un proprio sistema di intelligenza artificiale, fattori che determinano una perdita di competitività economica e di indipendenza. A questi aspetti si associano rischi come la cybersecurity, le criticità etiche legate all'AI e l'avvento di possibili nuovi modelli *disruptive*.

Il cambiamento climatico porta con sé rischi demografici ed economici universalmente noti, ma a questi Ferma antepone la necessità di non perdere il valore prioritario di governare il rischio climatico, che sembra perdere di urgenza nelle agende globali.

Infine, il rischio demografico è visto in particolare per le conseguenze dei suoi impatti sui sistemi economici e sul mondo del lavoro.



Maria Moro

## MERCATO

### La lunga strada verso la semplificazione dei contratti

**L'ivass ha organizzato un workshop per verificare le misure adottate dal mercato dopo la prima indagine lanciata dall'autorità nel 2022. Cliccando su [questo link](#) è possibile leggere l'articolo di approfondimento completo uscito sul numero online di maggio di Insurance Review**

Sulla semplificazione del linguaggio e sulla chiarezza visiva dei contratti assicurativi sono stati fatti dei progressi, ma a macchia di leopardo. Molto ancora resta da fare, come è emerso durante il workshop organizzato dall'Ivass per analizzare gli esiti del follow up sulle misure adottate dal mercato dopo la prima indagine lanciata dall'Istituto di vigilanza nel 2022.

I risultati del follow up inducono a due considerazioni: la prima è che la via della semplificazione, se ben utilizzata, dà i suoi frutti; la seconda è che questi miglioramenti ai testi devono tradursi in modo sistematico in una maggiore semplicità e chiarezza di tutti i profili del contratto, in modo che la sua intera struttura accompagni la presentazione progressiva dei contenuti.

Comprendere un contratto non è solo un tema di consenso informato ma è anche un'esigenza di business, perché può portare a una riduzione dei contenziosi e dei reclami. E colmare il gap cognitivo non è solo un tema di linguaggio, ma riguarda una riprogettazione totale di forma e struttura e contenuto del contratto.

Questa è una sintesi di un più dettagliato articolo di approfondimento pubblicato sul numero online di maggio di Insurance Review. Puoi scaricare e leggere l'intera rivista gratuitamente cliccando su [questo link](#).

**Beniamino Musto**

## COMPAGNIE

### Swiss Re, utile netto in crescita

**Il riassicuratore archivia il primo trimestre del 2025 con un risultato di 1,3 miliardi di dollari, in rialzo del 18,2% su base annua**

Neppure l'impatto delle catastrofi naturali frena la crescita di Swiss Re. Il riassicuratore ha comunicato di aver messo a bilancio nel primo trimestre del 2025 un utile netto di 1,3 miliardi di dollari, in crescita del 18,2% su base annua. Alla base della performance, come specifica una nota della società, c'è stata soprattutto la solida disciplina di sottoscrizione, capace di compensare le perdite da 570 milioni di dollari provocate dalle catastrofi naturali nei primi tre mesi dell'anno. La maggior parte degli indennizzi sono stati generati dagli incendi che lo scorso gennaio hanno investito l'area di Los Angeles, in California.

"Il primo trimestre del 2025 è stato segnato da perdite significative nel nostro business danni", ha commentato il group ceo **Andreas Berger**. "Nonostante ciò – ha proseguito – tutte le business unit hanno realizzato risultati solidi, evidenziando la resilienza del gruppo e sottolineando la nostra capacità di sostenere i clienti agendo come un ammortizzatore dei rischi".

Buone notizie anche dai rinnovi di aprile, chiusi con una raccolta di 2,2 miliardi di dollari e un rialzo del 2,8% su base annua grazie soprattutto all'aumento (+1,5%) registrato nell'andamento dei premi. Solida infine anche la posizione patrimoniale, con l'indice di solvibilità che si attesta al 254%, al di sopra dunque di un target fissato al 200-250%.

Seppur consapevole delle difficoltà di mercato, la società ha confermato tutti gli obiettivi che si era posta per il 2025. "Con un inizio d'anno così complicato, restiamo concentrati e focalizzati sul mantenimento delle nostre solide basi: grazie alle azioni decisive che abbiamo adottato nel 2024, tutte le nostre attività hanno un buon posizionamento di mercato e hanno generato performance solide nel primo trimestre dell'anno", ha affermato Berger. "Tutto ciò – ha concluso – unito alla nostra attenzione sulla disciplina dei costi e sull'efficienza, ci dà fiducia per i nostri target del 2025".

**Giacomo Corvi**

**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)

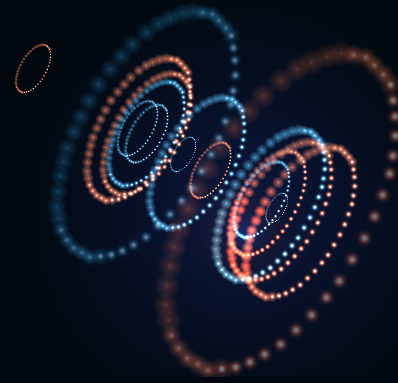
Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 19 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 09:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio, 19 – Milano



### OPENING SESSION

#### L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE: MODELLI DI BUSINESS, TECNOLOGIA, SOLUZIONI ASSICURATIVE INTEGRATE E OMNICHANNEL

Le spinte normative, a partire dall'assicurazione obbligatoria per le aziende in tema di catastrofi naturali, e le esigenze del mercato trainate dalle carenze del welfare nel nostro paese, sono le principali direttrici su cui si articola la proposition del settore assicurativo per i prossimi mesi. Ma sono solo alcuni dei driver che vedono impegnati i protagonisti dell'assicurazione nel potenziamento della catena industriale, dei modelli di business, di offerta e di servizio. Tra le leve centrali dello scenario competitivo spiccano le strategie basate sulla valorizzazione dei dati e sull'utilizzo di tecnologie evolute: un patrimonio da calibrare ai fini della mitigazione dei rischi e del rigore tecnico, a cui aggiungere il valore dell'efficienza, della componente di servizio nella relazione con il cliente, cittadini e aziende, ai quali rivolgere un'offerta capace di coniugare competenze e qualità.

*Moderata:* Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 - 09:30	● <b>REGISTRAZIONE</b>
09:30 - 10:10	● <b>TAVOLA ROTONDA – L'ASSICURAZIONE TRA OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO, RISCHI EMERGENTI E NUOVO WELFARE</b> - Alessandro Bugli, componente del centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Massimo Michaud, presidente di Cineas - Flavio Sestilli, presidente di Aiba
10:10 - 10:30	● <b>STRATEGIE E MODELLI PER L'EVOLUZIONE DEL SETTORE ASSICURATIVO</b> - Andrea Battista, ceo di Net Insurance - Davide Passero, ceo di Alleanza Assicurazioni
10:30 - 10:50	● <b>ECOSISTEMA SALUTE, TRA TECNOLOGIA E SERVIZI INTEGRATI</b> - Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore Vita & Welfare di Reale Mutua Assicurazioni
10:50 - 11:10	● <b>SOLUZIONI PER IL BUSINESS AI DRIVEN</b> - Intervento a cura di Assist Digital
11:10 - 11:30	● <b>COFFEE BREAK</b>
11:30 - 11:50	● <b>INTELLIGENZA ARTIFICIALE E GESTIONE SINISTRI: ESPERIENZE INTERNAZIONALI AL SERVIZIO DEL CLIENTE</b> - Intervista a Dekra
11:50 - 13:00	● <b>TAVOLA ROTONDA – L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE ASSICURATIVA</b> - Marco Amendolagine, head of product management, Europe & Apac di Cambridge Mobile Telematics - Enkeleida Bitri, responsabile studi, data office e mercati internazionali di Intesa Sanpaolo Assicurazioni - Emanuele Costa, partner & director di Boston Consulting Group - Francesco Maldari, head of technology & payment solutions and services di Unipol, ad di UnipolPay e ad di UnipolTech - Massimiliano Mascoli, head of insurtech, business execution & international business di Sara Assicurazioni - Nicolò Soresina, chief executive officer e chief operating officer di Vittoria hub - Generali * - Zurich
13:00 - 14:00	● <b>LUNCH</b>

Main sponsor opening session

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CAMBRIDGE**  
MOBILE TELEMATICS

**DEKRA**

Main sponsor sessione tematica

**ACRISURE**

**Benpower**  
Ricostruiamo il vostro mondo.

**D4X**  
d4next.com

**MBS**  
A Cerved Company

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Categoria Brokers

\* Invitato a partecipare

## SESSIONE TEMATICA

### DATI, DIGITAL E AI

14:00 - 15:30

- Tecnologie per la valorizzazione, l'integrazione e la valutazione dei dati da applicare trasversalmente alle diverse aree aziendali; sistemi evoluti per accelerare le potenzialità della digitalizzazione a favore dell'operatività, dell'efficienza e della formulazione/distribuzione di prodotti; applicazione dei sistemi di intelligenza artificiale e genAI; ottimizzazione delle performance e delle possibilità di creare economie di scala per le compagnie. Sono molte le sfide da affrontare per sviluppare innovazione in un settore in cui il rapporto tra tecnologia e business, in tutta la filiera industriale, è sempre più stretto.

14:00 - 14:20 – **NUOVI MODELLI TECNOLOGICI DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA**

- Vito Rocca, co-founder and chair di D4X

14:20 - 15:30 – **TAVOLA ROTONDA – IT: SFIDE E OPPORTUNITÀ PER DISTINGUERSI SUL MERCATO**

- Andrea Amadei, responsabile area operations e sistemi informativi di Intesa Sanpaolo Assicurazioni
- Mario Bocca, chief information officer di Unipol Assicurazioni
- Pasquale La Forgia, applicativi sinistri del gruppo Itas
- Francesco Mastrandrea, chief information officer di Groupama Assicurazioni
- Luigi Vassallo, direttore innovazione tecnologica e processi di Sara Assicurazioni

## SESSIONE TEMATICA

### INTERMEDIARI

15:30 - 17:00

- Imprenditori, competenti, digitalizzati e vicini alle esigenze del cliente. La fisionomia dell'intermediario continua a evolvere su presupposti qualitativi e operativi da mettere in campo per cogliere tutte le opportunità di vendita in ambiti strategici come il property e la salute. Tecnologia, offerta e formazione diventano i valori competitivi su cui compagnie e reti di vendita agiscono per rinnovare gli elementi di conoscenza (nei rami danni e vita), efficienza e qualità del servizio. E distinguersi così nella relazione con il cliente e verso la proposizione di soluzioni assicurative per cittadini, famiglie e aziende.

15:30 - 15:50 – **PROGETTUALITÀ E TECNOLOGIE PER L'ECCELLENZA NELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA**

- Stefano Sardara, head of Southern Europe di Acrisure

15:50 - 17:00 – **TAVOLA ROTONDA – LE ATTIVITÀ DI VENDITA DEL FUTURO, TRA RISULTATI RAGGIUNTI E PROSPETTIVE DI SVILUPPO**

- Ennio Busetto, presidente del gruppo agenti Allianz
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Alessandro Lazzaro, presidente dell'Unione Agenti Axa
- Enzo Sivori, presidente di Aua
- Enrico Ulivieri, presidente del gruppo agenti Zurich
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 9:00 - 17:00

Main sponsor opening session

ASSIST  
DIGITAL

BLUE  
ASSISTANCE

CAMBRIDGE  
MOBILE TELEMATICS

DEKRA

Main sponsor sessione tematica

ACRISURE

Benpower  
Ricostruiamo il vostro mondo.

D4X  
d4next.com

MBS  
A Cerved Company

Official sponsor

ACB  
Associazione Coraggio Broker

\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

## SESSIONE TEMATICA

### GESTIONE SINISTRI PROPERTY

14:00 - 15:30

- L'introduzione per le aziende della legge di assicurazione obbligatoria per le catastrofi naturali rappresenta un punto di svolta nelle strategie del settore assicurativo: la spinta normativa porta le compagnie e tutti gli attori della filiera liquidativa al centro di una profonda revisione dei modelli operativi e di servizio. Ripensare il modello di property claims journey significa saper intervenire sul valore dei dati, sull'efficienza, sulla customer centricity e sulla capacità di contenimento dei costi.

14:00 - 14:20 – **CAT- NAT, DATI E TECNOLOGIA: COME CAMBIA LA GESTIONE DEI SINISTRI PROPERTY**  
- Vito Pagliaccio, partner di Mbs Consulting (gruppo Cerved)

14:20 - 14:40 – **L'IMPORTANZA DELLE ATTIVITÀ DI RIPRISTINO**  
- Attilio Agostini, amministratore delegato di Benpower

14:40 - 15:30 – **TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE PER LA LIQUIDAZIONE DEI SINISTRI PROPERTY, TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ**  
**Moderata:** Giorgia Assouad, senior manager di Mbs Consulting (gruppo Cerved)  
- Omar El Idrissi, head of property claims di Unipol Assicurazioni  
- Laura Gargasole, direttore sinistri di Helvetia Assicurazioni  
- Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni  
- Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni  
- Marco Valle, vice presidente di Aipai  
- Generali \*

## SESSIONE TEMATICA

### DIGITAL CUSTOMER EXPERIENCE

15:30 - 17:00

- Uno dei pilastri della trasformazione dell'industria assicurativa è la capacità del settore di coinvolgere e interagire con il cliente, offrendo, in un'ottica di omnicanalità e anche di più ecosistemi di offerta, un'esperienza basata sull'efficienza, la rapidità di risposta e la vicinanza a esigenze diversificate. Strategie e tecnologie (intelligenza artificiale e genAI) per coniugare la necessaria valorizzazione dei dati con la personalizzazione e l'integrazione dei servizi.

15:30 - 15:50 – **CUSTOMER CENTRICITY, AGILITÀ DI CONTATTO NELL'ECOSISTEMA ASSICURATIVO**

15:50 - 17:00 – **TAVOLA ROTONDA – LA COSTRUZIONE DI UN MODELLO DI RELAZIONE COMPETITIVO E VINCENTE**  
**Moderata:** Gianluca Zanini, partner di Excellence Consulting  
- Marco Brachini, direttore marketing brand e customer relationship di Sara Assicurazioni  
- Fabio Cascio, chief marketing officer di Groupama  
- Paolo Crivello, responsabile customer experience e relationship manager di Reale Mutua  
- Alessandra Gregori, head of web and social di Axa Italia  
- Verushka Luciano, direttore clienti di Verti  
- Annalisa Verroia, responsabile digital experience e service level management di InSalute Servizi  
- Credem \*

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 9:00 - 17:00

Main sponsor opening session

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CAMBRIDGE**  
MOBILE TELEMATICS

**DEKRA**

Main sponsor sessione tematica

**ACRISURE**

**Benpower**  
Ricostruiamo il vostro mondo.

**D4X**  
d4next.com

**MBS**  
A Cerved Company

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Categoria Broker

\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA