

MILANO - 20 SETTEMBRE 2018

# RAMO DANNI - STRATEGIE E STRUMENTI PER LO SVILUPPO



## Applicazioni pratiche

*Mariangela Grieco, head of UW motor & no motor di Zurich Connect*

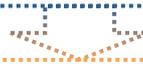
*Alessandro Zanetti, senior consultant di Milliman*

### Discounting Optimization

- Massimizzare la profittabilità in fase di sottoscrizione/rinnovo
- Possibilità di orientare il proprio network all'acquisizione di business profittevole
- Migliorare la penetrazione in nicchie e segmenti di mercato maggiormente redditizie
- Individuare frontiera efficiente rischio/opportunità per i segmenti assicurabili sulla base della profittabilità attesa



Profittabilità



- Aumentare la capacità di mantenere ed attrarre i profili di rischio maggiormente profittevoli
- Diminuire l'incidenza di segmenti di portafoglio diseconomici
- Migliorare il fenomeno anti-selettivo
- Monitoraggio livello profittabilità portafoglio



Rinnovi



New Business



- Tariffazione risk based
- Mutualità tra rischi
- Ottimizzare la flessibilità sulla base della profittabilità attesa
- Individuare segmenti assicurabili con livelli di redditività simile

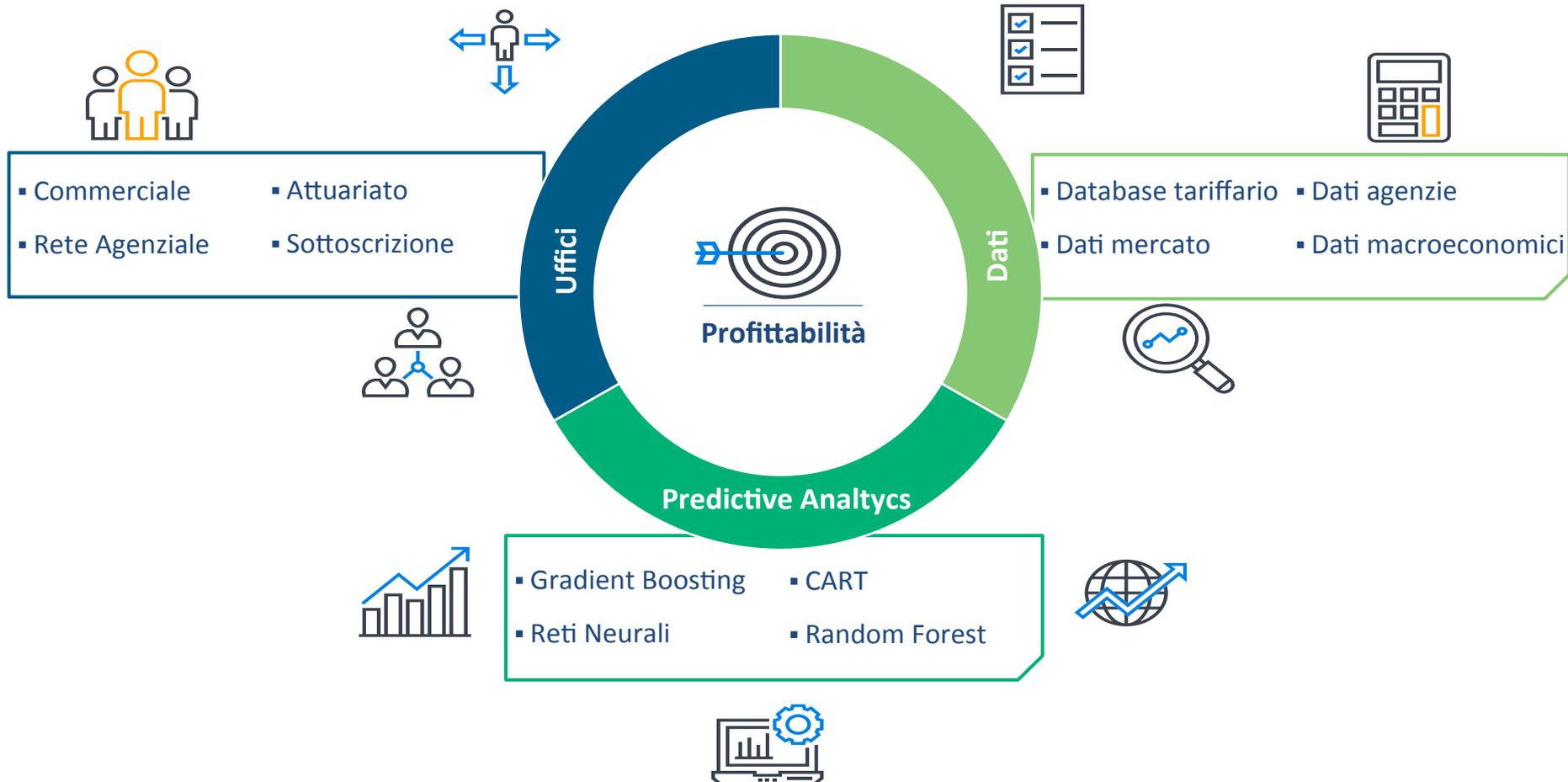


Tariffa

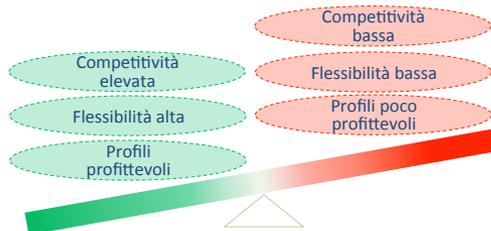
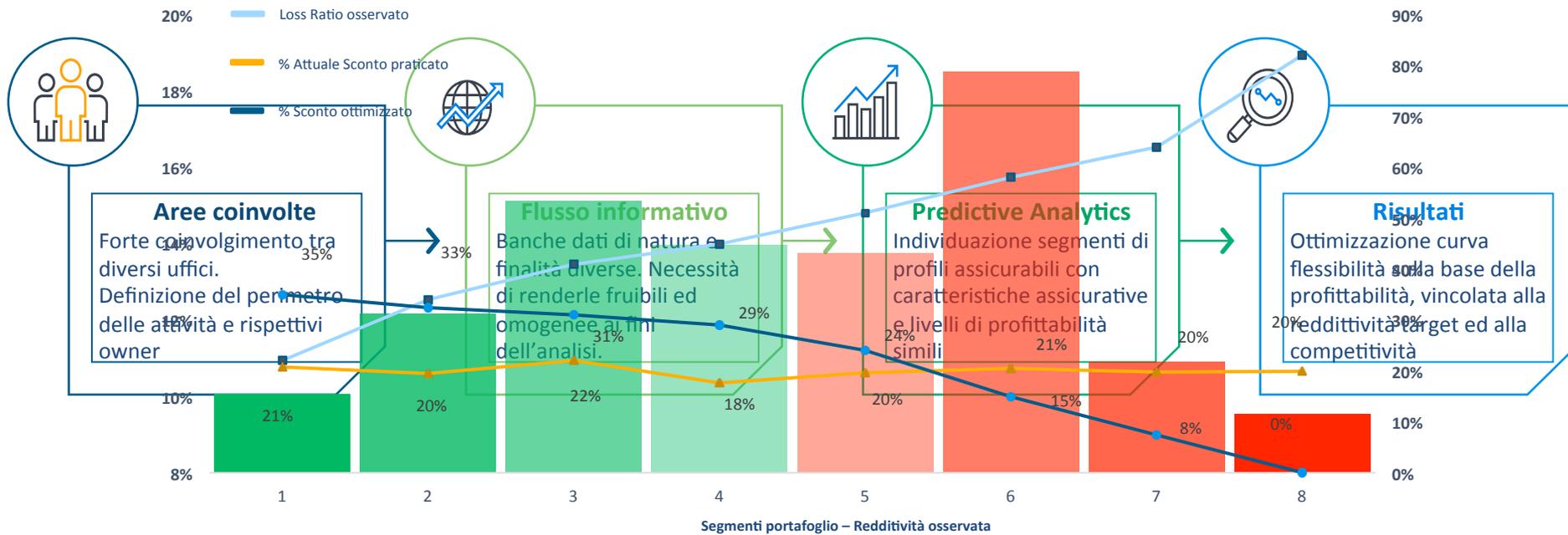


Flessibilità



**Discounting Optimization**


**Discounting Optimization**



MILANO - 20 SETTEMBRE 2018

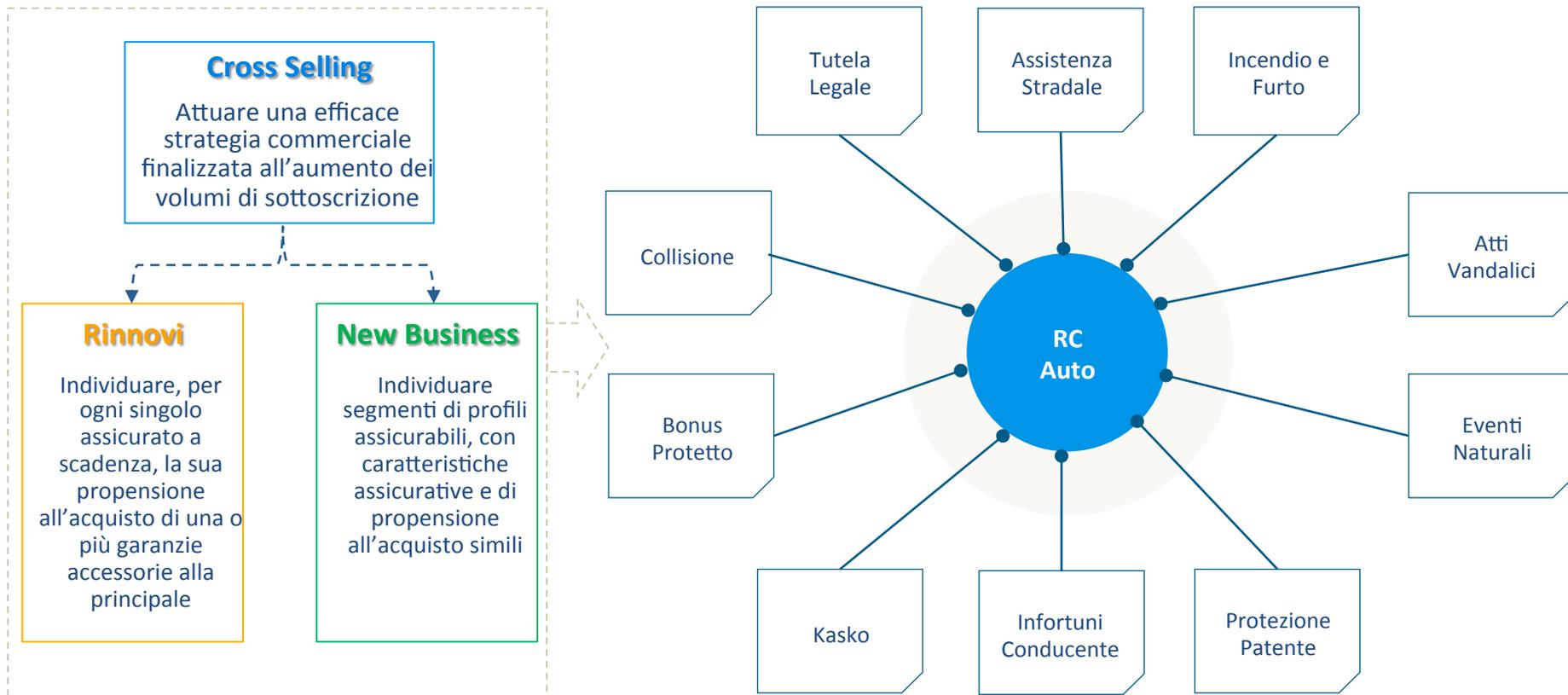
## Cross Selling

### Cross Selling

Aumentare la sottoscrizione calibrando offerte e pacchetti assicurativi ad hoc per ogni tipologia di assicurato o di segmenti assicurabili



**Cross Selling**



Cross Selling

