

SPECIALIZZAZIONE, LEVA VINCENTE NELLA RELAZIONE CON GLI ASSICURATI

Davide Anselmo, **AVP Field Operations – Italy**

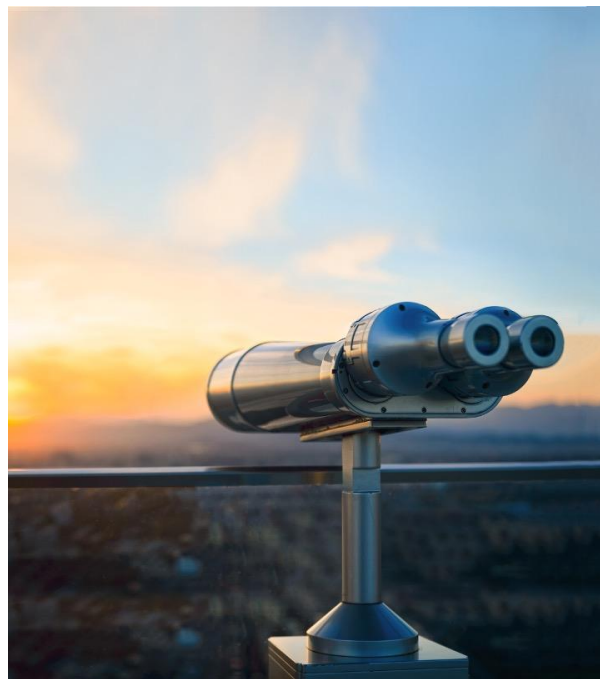
5 ottobre 2023



Le domande a cui provo a dare risposta oggi

Per supportare i nostri clienti nel raggiungimento delle loro ambizioni di crescita

- 1) *In che modo le sfide del contesto macroeconomico possono rappresentare sia una minaccia che un'opportunità per il mercato assicurativo, sia lato intermediari che lato assicuratori?*
- 2) *Perché avere una «specializzazione» nel settore industriale dove i nostri clienti operano, può fare una differenza così importante da garantire che le esigenze di gestione del rischio siano costantemente soddisfatte?*



CNA Hardy

Il percorso per diventare un assicuratore specializzato

- Video [About Us – CNA Hardy](#)
- Cosa intendiamo per «specializzazione»? Come la «specializzazione» debba essere messa al servizio dei nostri clienti?



Ambiente Macroeconomico

- Una pandemia che ha accelerato la necessità di tecnologia, ma ha cambiato il modo in cui lavoriamo e interagiamo
- Minacce geo-politiche
 - guerra in Ucraina
 - Brexit
 - instabilità politica
- Inflazione e aumento dei tassi di interesse
- Inflazione sociale ed il conseguente impatto sui sinistri



Formare la prossima generazione di specialisti



- Qualsiasi azienda ambiziosa ed attenta al futuro avrà bisogno del giusto mix di leader e tecnici
- I leader di domani dovranno essere:
 - Emotivamente Intelligenti
 - Agili
 - Aperti e capaci di affrontare e guidare il cambiamento
- Le nuove generazioni sono più attente che mai ai valori e alla cultura delle aziende per cui lavorano
- L'importanza di una gestione strategica delle risorse umane

La Tecnologia

- L'innovazione tecnologica deve avere un approccio equilibrato e consapevole
 - La trasformazione digitale deve entrare nel nostro mondo con efficienza e deve poter servire gli interessi di tutte le parti coinvolte nel business
- La tecnologia può aumentare, ma non sempre sostituire
 - Ancora una volta l'importanza delle relazioni ed il dialogo tra le persone



Il Servizio Clienti

- Il servizio è ciò che rende speciale il nostro settore
- Le attività basilari vengono svolte molto bene
 - Contatto umano e la capacità di relazione
 - Pricing coerente
 - Documentazione adeguata
 - La capacità di trovare soluzioni alla gestione dei rischi



Thank You

Davide Anselmo

AVP Field Operations – Italy

Mobile: +39 337 105 2783

Davide.Anselmo@cna Hardy.com



Legal Disclaimer

The information contained in this document does not represent a complete analysis of the topics presented and is provided for information purposes only. It is not intended as legal advice and no responsibility can be accepted by CNA Hardy for any reliance placed upon it. Legal advice should always be obtained before applying any information to the particular circumstances. Please remember that only the relevant insurance policy can provide the actual terms, coverages, amounts, conditions and exclusions for an insured. All products may not be available in all countries.

CNA Hardy is a trading name of CNA Insurance Company Limited ("CICL", company registration number 950) and/or Hardy (Underwriting Agencies) Limited ("HUAL", company registration number 1264271) and/or CNA Services (UK) Limited ("CNASL", company registration number 8836589) and/or CNA Hardy International Services Limited ("CHISL", company registration number 9849484) and/or CNA Insurance Company (Europe) S.A., UK Branch ("CICE UK", company registration number FC035780). CICL, HUAL and CICE UK are authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority (firm reference numbers 202777, 204843 and 822283 respectively). The above entities are all registered in England with their registered office at 20 Fenchurch Street, London, EC3M 3BY. VAT number 667557779.