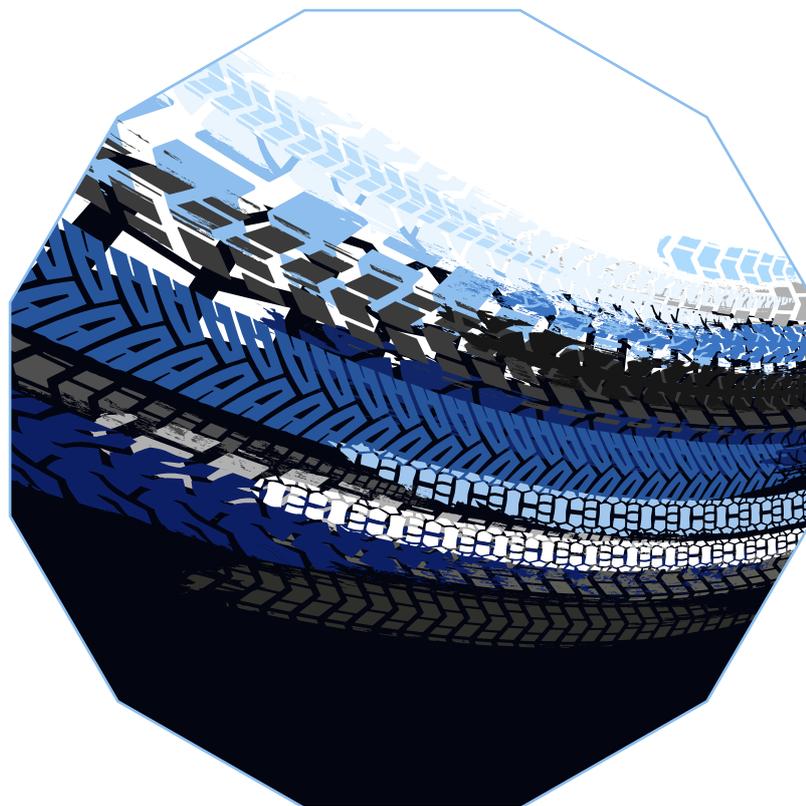


# I NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO DELL'RC AUTO

IL TRADIZIONALE EVENTO ORGANIZZATO DA INSURANCE CONNECT HA ANALIZZATO TUTTI I RISVOLTI DEL MERCATO MOTOR, GRAZIE ALLA PRESENZA DEGLI STAKEHOLDER DEL SETTORE: DALLE COMPAGNIE AL REGOLATORE, DALLE BANCHE ALLE PIATTAFORME TECNOLOGICHE, DAGLI ABILITATORI DI SERVIZI AGLI INTERMEDIARI





Sono tanti i percorsi intrapresi dall'auto. Il settore assicurativo è solo uno tra i comparti coinvolti nella grande riorganizzazione, qualcuno direbbe rivoluzione, della mobilità. Dagli aspetti normativi a quelli industriali, dai cambiamenti sociali alle innovazioni tecnologiche, tutto influenza il mercato che ruota attorno alla polizza obbligatoria che, ormai, è anche molto altro.

Come si è visto nel tradizionale convegno organizzato da **Insurance Connect**, dedicato al settore motor, intitolato *L'RC auto verso nuovi percorsi di sviluppo*, che ha visto al Palazzo delle Stelline di Milano la partecipazione di circa 200 persone. Interamente condotto da **Maria Rosa Alaggio**, l'evento ha analizzato tutti i risvolti del mercato auto, grazie alla presenza degli stakeholder del settore: dalle compagnie al regolatore, dalle banche alle piattaforme tecnologiche, dagli abilitatori di servizi agli intermediari.

Nel corso del convegno, fatto di interventi, confronti e tavole rotonde, è emersa la richiesta di discontinuità, di interventi strutturali da parte del legislatore. La revisione del sistema Card, le criticità del bonus/malus, ma anche le nuove opportunità per l'antifrode e la gestione sinistri: tutte innovazioni di cui, accanto a quelle tecnologiche e digitali, il Paese ha bisogno.

In tema di tecnologie, sono emerse anche due idee diverse di ecosistemi, in termini di innovazione del servizio al cliente e di modelli distributivi.

I pilastri della gestione sinistri, che sono da sempre l'efficienza, la vicinanza al cliente e la tecnologia, si accompagnano oggi all'evoluzione della relazione con gli assicurati, ma anche alla necessità di un radicale taglio dei costi. Da qui il dilemma, ancora insoluto, di come gestire questa fase inflattiva mantenendo e migliorando i servizi agli assicurati e abbassando i costi per il sistema.

Insurance Connect desidera ringraziare gli sponsor, alcuni dei quali hanno presentato le proprie case history durante la giornata. Un ringraziamento va a **Crif, Dekra, Double S Insurance Broker, Glassdrive, Msa Mizar, Ania Safe, HiT - Internet Technologies, Sogesa e Solera**.

Sul sito della webtv [www.insuranceconnect.tv](http://www.insuranceconnect.tv) è possibile rivivere interamente l'evento, grazie ai video di tutte le sessioni.

