



REINVENTING ORGANIZATION

Chiara Frigerio

*Professore Associato di Organizzazione
Aziendale e Segretario Generale
Cetif*



III MEETING FORMATIVO

Napoli | 2 e 3 ottobre 2023

PERCHE' LE ORGANIZZAZIONI SI REINVENTANO....



GRAZIE AL DIGITALE IL MONDO NON E' PIU' COME PRIMA...

SEMPLICITA' E
IMMEDIATEZZA

UBIQUITA' E INTEGRAZIONE

amazon.com

Apple®



NETFLIX

UBER

PERSONALIZZAZIONE

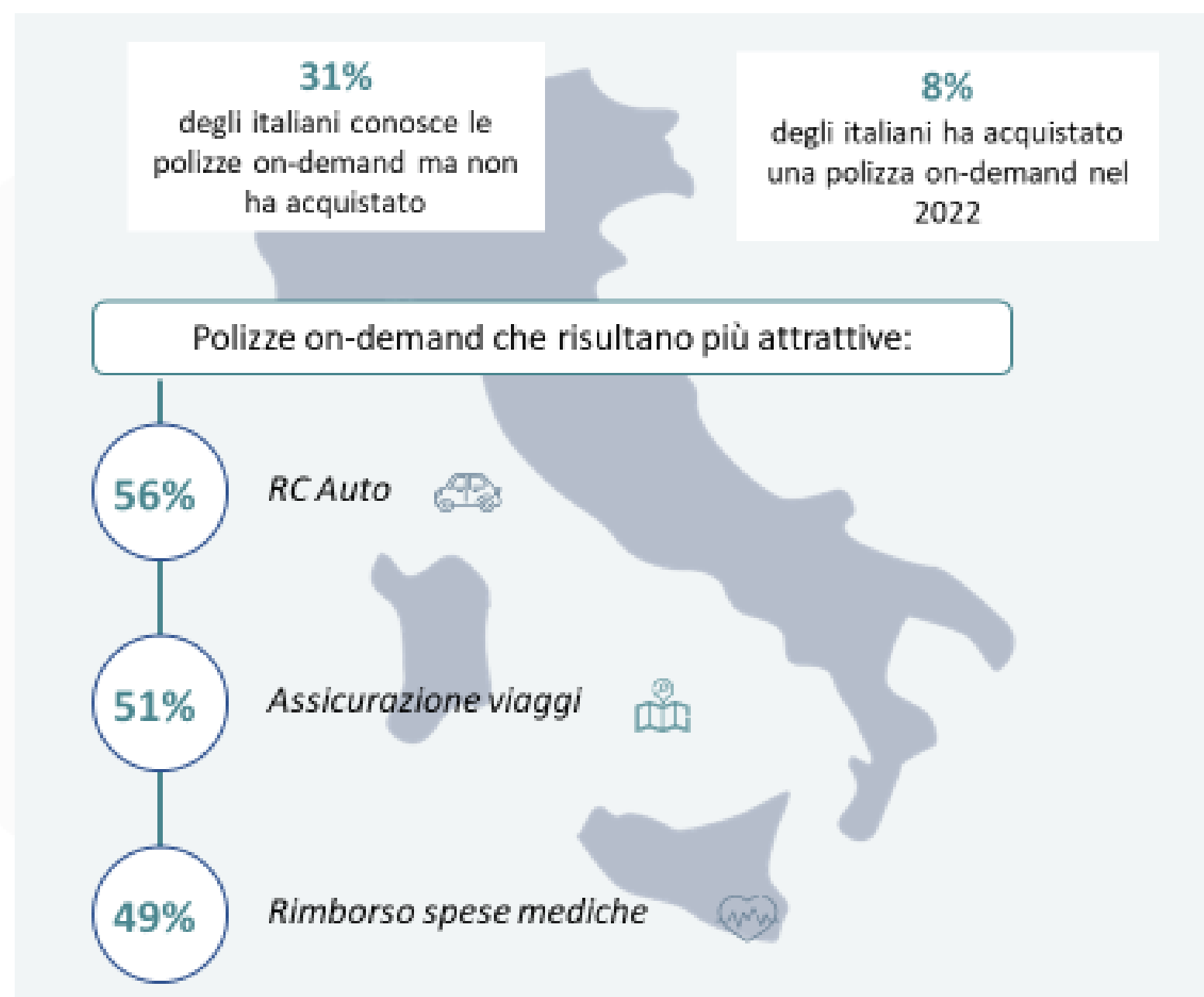
TRASPARENZA ED
ECONOMICITA'



E ANCHE IL MONDO ASSICURATIVO E' COINVOLTO DA QUESTA RIVOLUZIONE...SI PENSA AL VALORE DEL MERCATO DELLE POLIZZE ON-DEMAND E IL RISPETTIVO TASSO DI CRESCITA CHE SONO IN CONTINUO AUMENTO. IN ITALIA, L'INTERESSE VERSO QUESTA TIPOLOGIA DI POLIZZE E' IN EVOLUZIONE



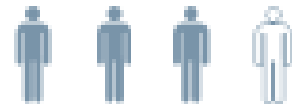
dimensione globale del mercato delle assicurazioni on-demand è stata valutata **955,3 milioni di dollari** nel **2022** e si prevede che si espanda a un **tasso di crescita annuale (CAGR) del 21,2%** dal 2023 al 2030.



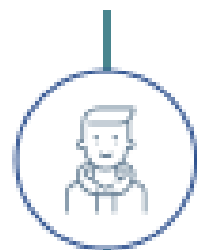


CRESCE L'INTERESSE E LA PENETRAZIONE ANCHE DELLE POLIZZE DIGITALI NEL MERCATO ITALIANO E TRA I CLIENTI ITALIANI

Interesse nelle polizze digitali



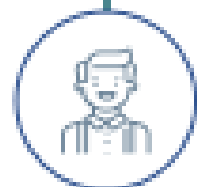
Più di **3** italiani su **4** sono **interessati** all'acquisto di polizze digitali in futuro, nello specifico:



Il **78%** degli italiani tra i **18 e 34 anni**



Il **77%** degli italiani tra i **35 e 60 anni**



Il **71%** degli italiani **over 60**

Italian Insurtech Association

Penetrazione delle polizze digitali

Si stima che nel 2030:

80%

del settore sarà rappresentato dalle polizze digitali

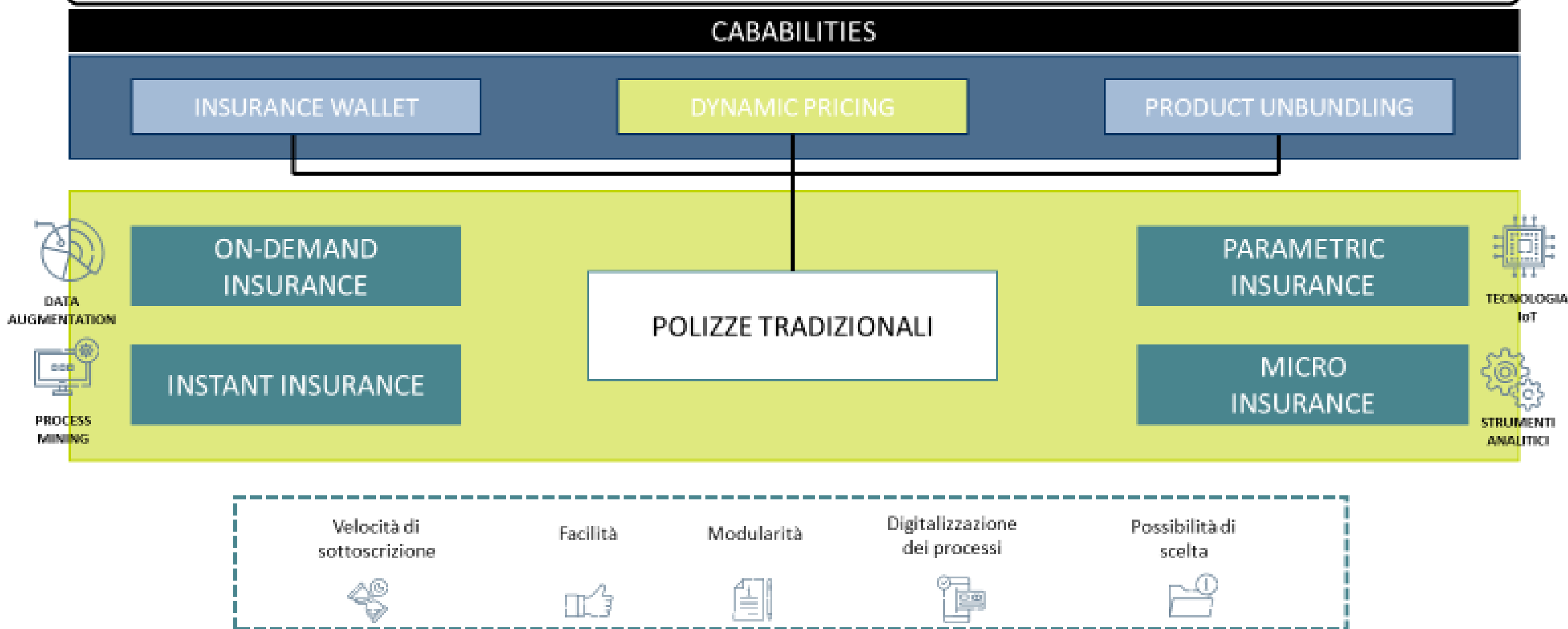
22%

crescita media percentuale annua delle polizze digitali

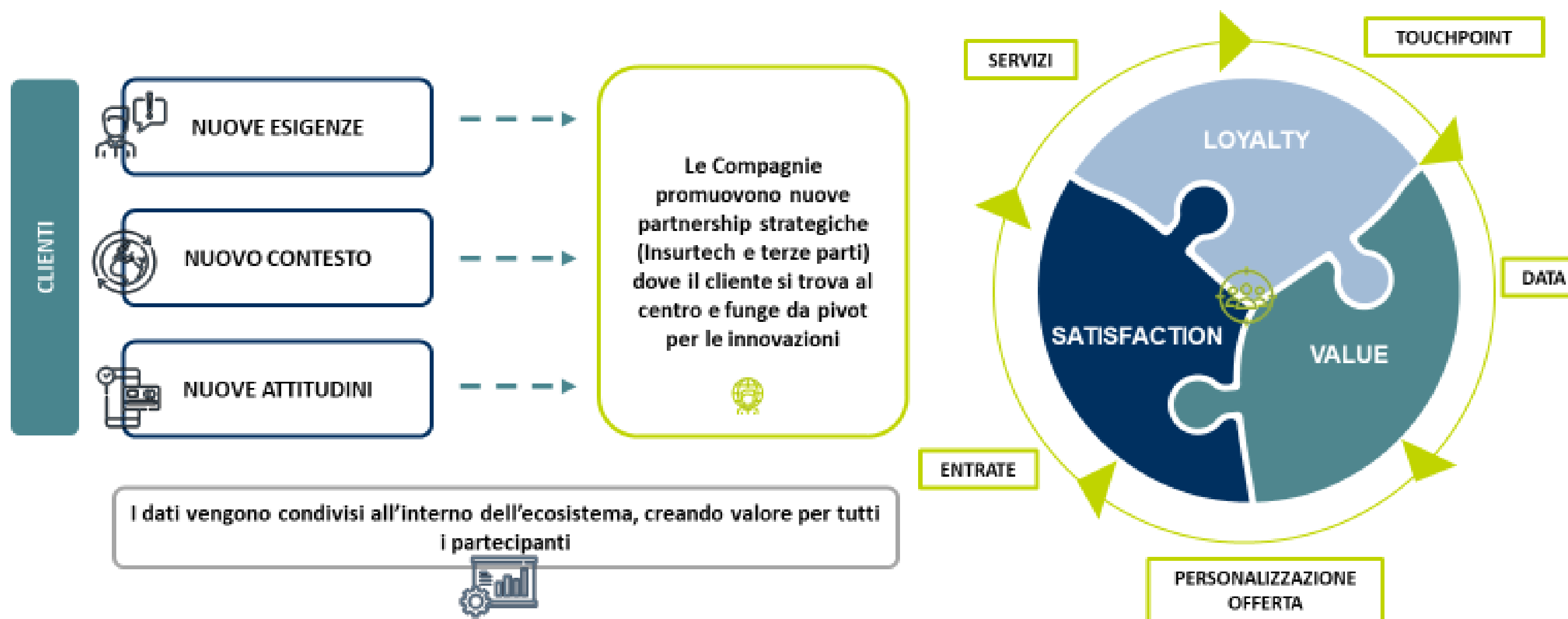


L'UTILIZZO DEI DATI HA FAVORITO LO SVILUPPO DI NUOVE POLIZZE CHE SI AFFIANCANO A QUELLE TRADIZIONALI

Per rispondere alle nuove esigenze dei clienti le Compagnie devono affrontare **nuove sfide**: una maggiore **profilazione del cliente** permette alle Compagnie di offrire al cliente polizze assicurative adatte alle sue esigenze. Dunque, non si parla più di una cover assicurativa in base all'oggetto, bensì in base alle **necessità del cliente**. Una maggiore personalizzazione dell'offerta è permessa grazie ad un processo di innovazione importante.



NELLA NUOVA CONCEZIONE DI MODELLO DI SERVIZIO, IL CLIENTE E' PARTE ATTIVA NELLA DEFINIZIONE DELL'OFFERTA

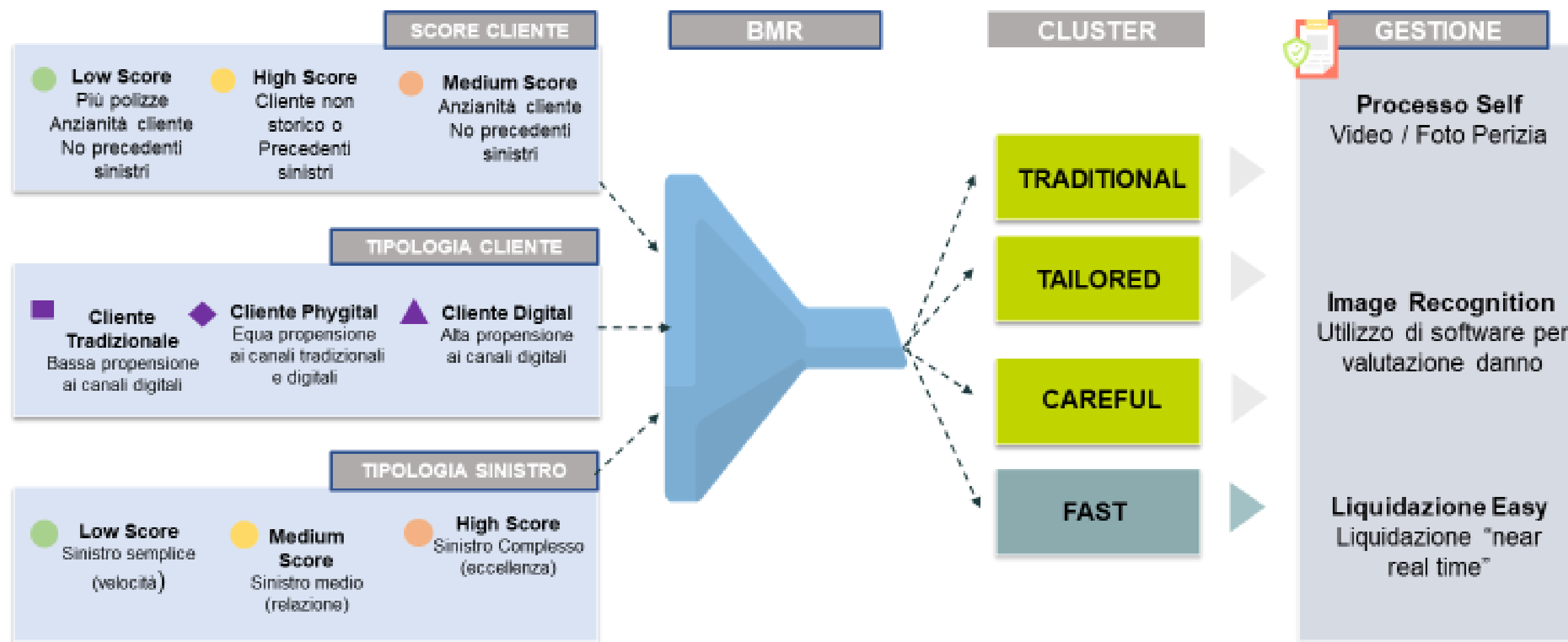


ANCHE LA GESTIONE DEL SINISTRO DIVENTA FORTEMENTE AUTOMATIZZATA





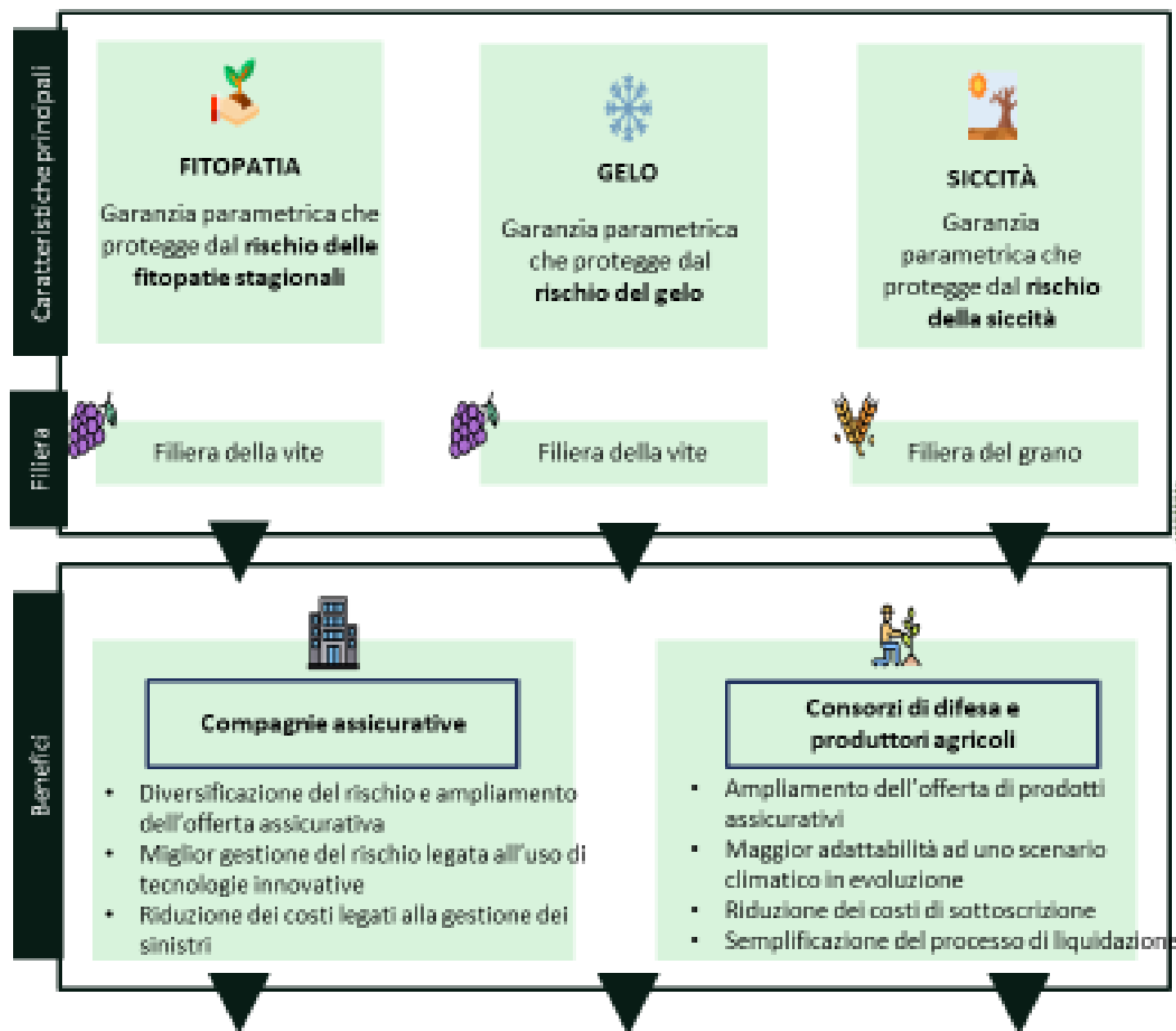
LA DISPONIBILITÀ DEI DATI DIVENTA FONDAMENTALE PER GARANTIRE LA MASSIMA PERSONALIZZAZIONE, CLUSTERIZZANDO LA CLIENTELA ANCHE NELLA GESTIONE DEI SINISTRI



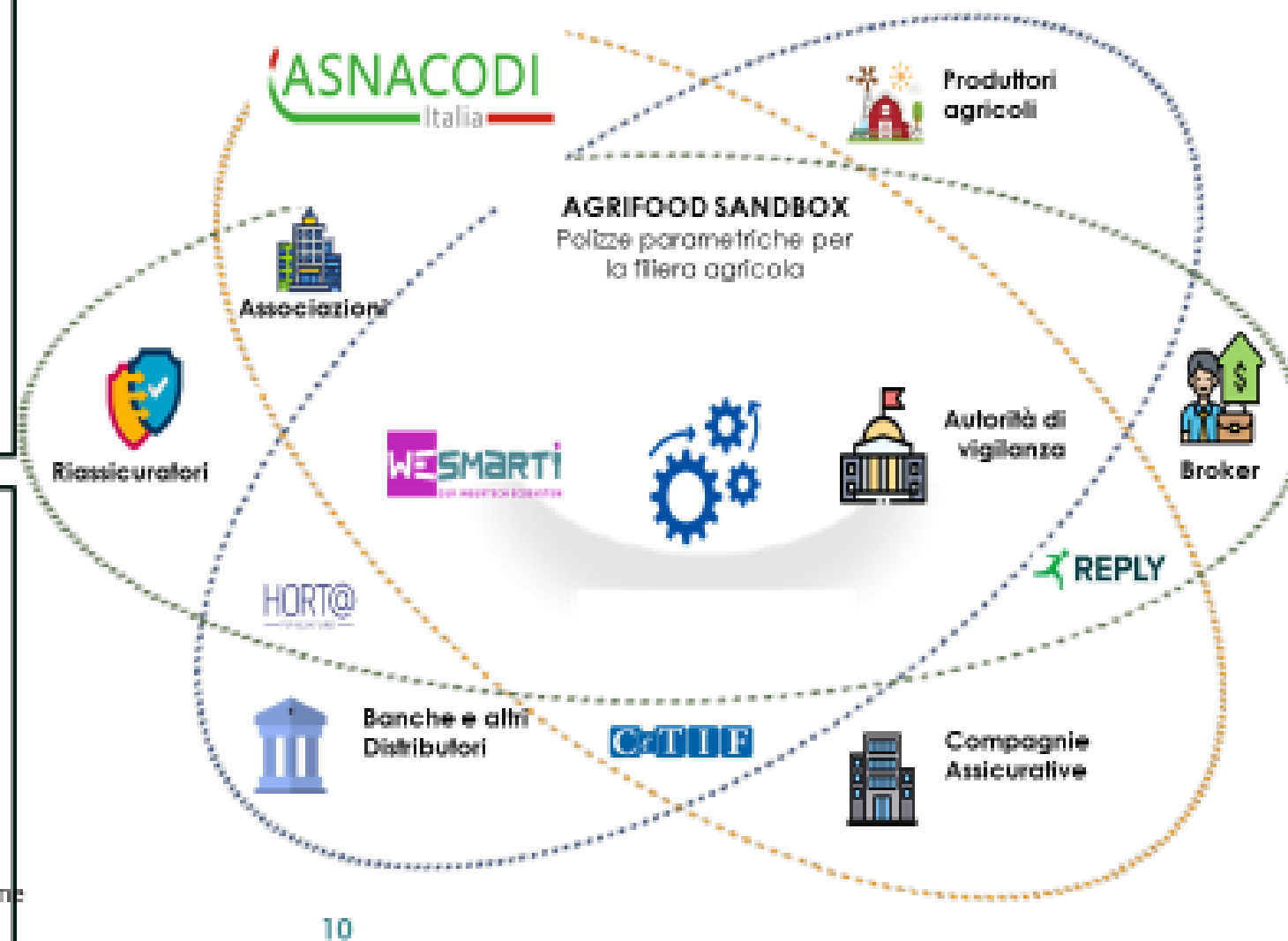
GETIF
Research



USE CASE –POLIZZE PARAMETRICHE AGRI - SANDBOX

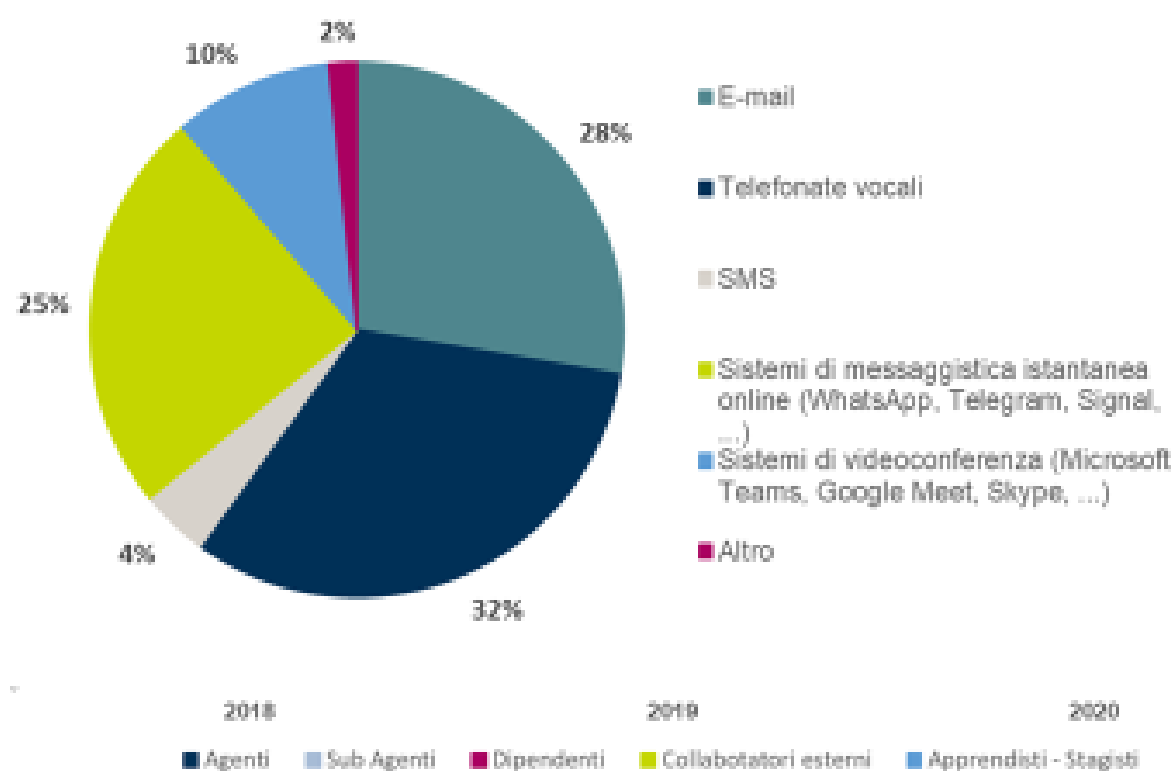


CEIIF
Research

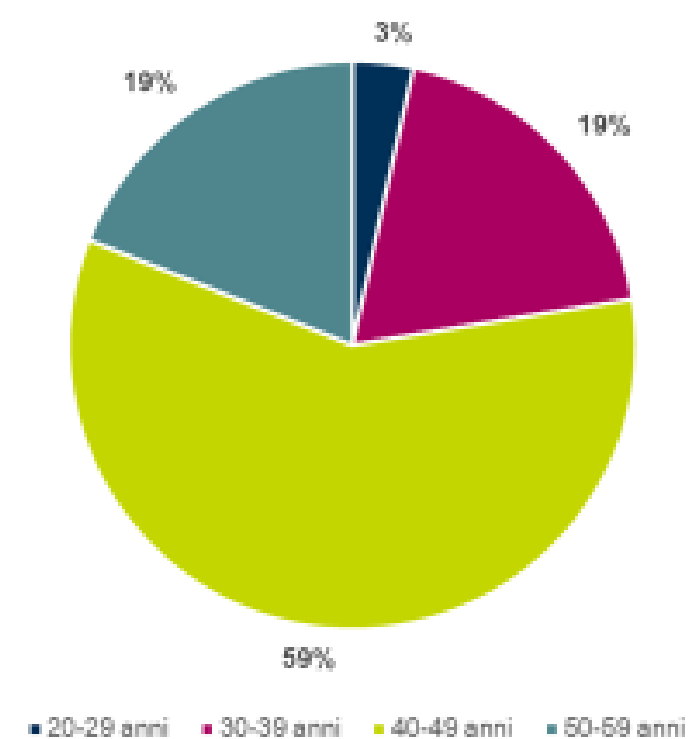


E COME CAMBIANO GLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI?...

Canali di contatto

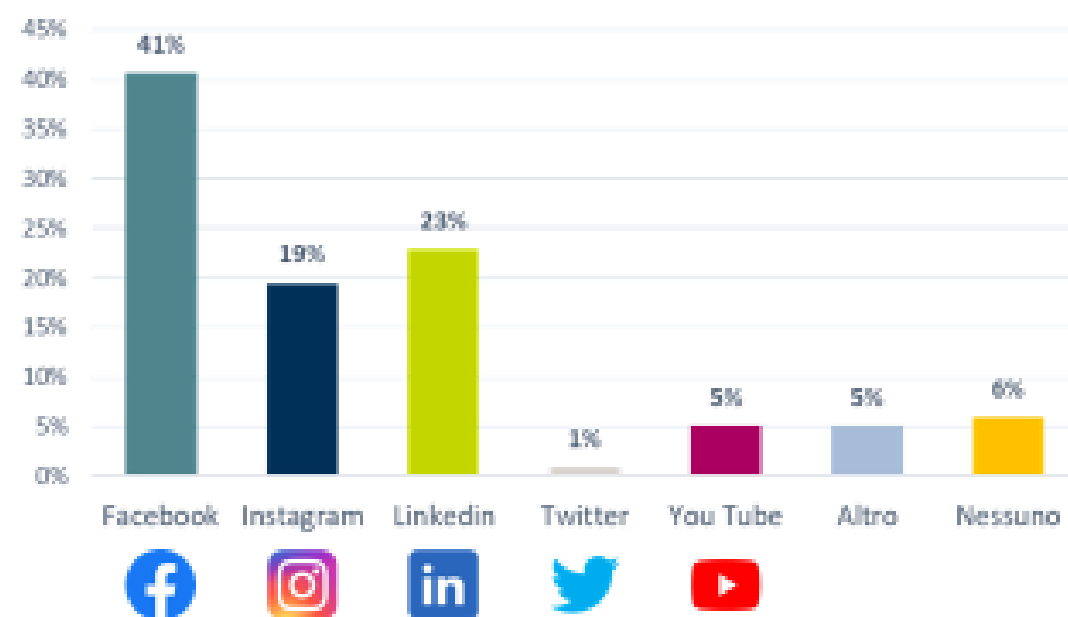


Età media dei dipendenti

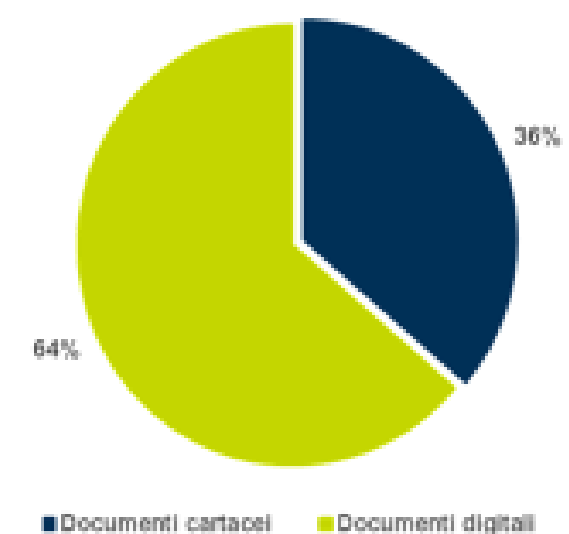


SEMPRE PIU' SOCIAL E DIGITALI...

Social Network



Percentuale di utilizzo dei documenti cartacei e digitali



COME SI STANNO RIDISEGNANDO LE ORGANIZZAZIONI E I RUOLI? LE BEST PRACTICE



CETIF
Research





GET CONNECTED

+39 02 72342590
cetif@unicatt.it
www.cetif.it

@CeTIF1
@cetifunicatt
@cetif

MILANO
Via Olona, 2
20123

Grazie per la vostra attenzione!

III MEETING FORMATIVO
Napoli | 2 e 3 ottobre 2023

