

Contestualizzazione, evoluzione e strategie del mercato assicurativo

Periodo del corso	Dal 19 gennaio al 5 febbraio 2026
Durata	14 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	IV Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	02/01/2026

Data ultimo aggiornamento: 17/06/2025

Il corso si colloca all'interno del percorso formativo del **CAS Insurance Manager** e rappresenta il modulo chiave per la comprensione delle dinamiche che plasmano il settore assicurativo oggi e nel futuro a venire. Le compagnie assicurative sono chiamate oggi più che mai a garantire un efficace presidio dei rischi reputazionali e emergenti, assicurando il costante allineamento tra le aspettative degli stakeholder e le risposte dell'azienda assicurativa. Solo una **lettura integrata del contesto esterno de mercato assicurativo e dei cambiamenti sistemici** che lo caratterizzano, garantisce la messa a punto di una strategia aziendale che soddisfi le attese prospettiche degli *stakeholder*. **La creazione di valore** di una società assicurativa, abbraccia in una logica unitaria, tutte le diverse funzioni aziendali e non avviene unicamente all'interno dell'organizzazione in forma isolata, ma coinvolge in un rapporto dinamico gli stakeholder e l'ambiente esterno. Pertanto l'elemento cardine nel comprendere come il settore assicurativo si stia evolvendo, richiede una visione integrata dei fenomeni, sia sul fronte esterno nella lettura del contesto di riferimento, sia sul fronte interno nell'azione di risposta dell'azienda stessa. Da un lato, solo una visione olistica, che includa i trend di cambiamento a 360° consente di cogliere le interconnessioni tra i diversi trend con i relativi legami concatenati di causa-effetto e i relativi effetti di spinta o mitigazione. Dall'altro, solo una vista integrata, che abbracci le diverse aree aziendali e le diverse fasi **della catena del valore assicurativo**, permette di dare una risposta coordinata alle sfide dell'ambiente esterno e alle istanze degli *stakeholder*. La necessità di innovare per rispondere alle spinte di cambiamento del contesto esterno e per rafforzare il rapporto di fiducia dell'azienda assicurativa con i suoi *stakeholder* di riferimento richiede sempre più un'anticipazione dei possibili scenari futuri. Obiettivo dell'anticipazione è quello di valutare preventivamente gli impatti per prepararsi oggi alle opportunità e ai rischi di domani, definendo le **strategie** di risposta in modo consapevole e responsabile.

Obiettivi del corso

Al termine del corso il partecipante:

- acquisisce una visione completa delle sfide e criticità del mercato assicurativo, dei cambiamenti sistemici che trasformano lo stesso;
- comprende come i mega-trends influenzano le strategie di una compagnia assicurativa;
- è consapevole di come una visione integrata delle varie aree assicurative e le diverse fasi della catena di valore assicurativo, permetta di dare una risposta coordinata alle sfide dell'ambiente esterno e alle istanze degli

stakeholder.

Il corso si rivolge a

Agente/Consulente assicurativo

Broker assicurativo/Intermediario

Collaboratore Underwriting e sottoscrizione/Collaboratore servizio interno

Direzione Generale

Imprenditori

Ispettore sinistri/Specialista e Collaboratore sinistri

Management assicurativo

Tematiche trattate

Assicurazioni

Costi

~~CHF 1680~~ CHF 1428 (Early Booking valido fino al 02/12/2025)

Periodo

19/01/2026 dalle 08.30 alle 12.00

26/01/2026 dalle 08.30 alle 12.00

05/02/2026 dalle 08:30 alle 12.00 e dalle 13.30 alle 15.30

Programma

Blocco 1. Il mercato assicurativo (4 ore)

- Perché gli individui si assicurano?
- Valore di un'assicurazione
- Assicuratori e concorrenza

Blocco 2. I cambiamenti sistemici che trasformano il mondo assicurativo (4 ore)

- La matrice di materialità
- Megatrend di massima rilevanza
- Megatrend di notevole rilevanza
- La catena del valore nel mercato assicurativo
- Il coinvolgimento degli stakeholder e sua evoluzione
- Le opportunità ed i rischi connessi

Blocco 3. Come i megatrend influenzano le strategie (4 ore)

- Nella gestione della compliance: la gestione dei dati
- Nella gestione assicurativa: trasformazione della catena del valore
- Il futuro della forza lavoro: flessibilità, incentivazione, fidelizzazione
- La sostenibilità nella gestione assicurativa
- Nuovo contesto e nuovi player
- La trasformazione digitale e change management

Testimonianza (2 ore)

Mercato assicurativo: cambiamenti sistemici, megatrend, nuovi player e partnership

Per maggiori dettagli sui contenuti del Modulo 1, si invita a scaricare l'intero Programma del [CAS Insurance Manager](#).

Interventi

DOCENTI:

Samuele Donnini: Responsabile della regione mercato sud di Zurigo assicurazioni, Presidente ASA Ticino

Fabrizio Mazzonna: Associate Professor in Economics USI, Director of Center for Economic and Political on Aging (CEPRA)

Pasquale Renna: Head of Sales & Customer Care, Zurich Insurance Company Ltd

TESTIMONI:

Gianpaolo Meloncelli: Zurich's Group Head of New Ventures & Business Development

Contatto

Ivana Benedetti

ibenedetti@csvn.ch

091 961 65 54

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati