

PRIMO PIANO

Massimali, interviene la Cassazione

Secondo la Corte di Cassazione, in materia di assicurazioni l'obbligazione che grava sull'assicuratore riguarda la pattuizione del massimo da risarcire per evitare l'esaurimento o meglio lo sfioramento del massimale. Nell'ordinanza depositata ieri (n. 26813/19), infatti, la Suprema Corte afferma che nell'assicurazione della responsabilità civile la fissazione di un massimale potrebbe anche mancare, senza che ciò incida sulla validità del contratto. Alla base della pronuncia c'è la vicenda di un soggetto, ricoverato in ospedale, al quale era stata diagnosticata una patologia di minore entità rispetto a quella che effettivamente aveva. Di qui la richiesta del malato insieme ai parenti a un risarcimento del danno. L'assicurazione ha liquidato il danno in maniera cospicua, talmente cospicua da aver esaurito massimale.

La Cassazione ha chiarito la differenza dell'assicurazione sulle cose e quella sulla responsabilità. Nello specifico, nelle assicurazioni di cose è vietata la soprassicurazione (articolo 1908 Cc), divieto che a sua volta è espressione del principio indennitario, mentre in quelle di responsabilità non è concepibile la sottoassicurazione.

Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

MERCATO

Ramo property: evoluzione e prospettive della gestione sinistri

Al 17esimo Convegno della società di bonifica Benpower, di cui Insurance Connect è stato media partner, tante professionalità a confronto con l'obiettivo comune di rendere profittevole il settore e aumentare la soddisfazione dei clienti

La collaborazione, lo scambio d'idee, il confronto tra le competenze, l'esaltazione della professionalità di tutti i giocatori in campo. La gestione sinistri nel ramo property è un meccanismo complesso, che porta a un risultato pienamente soddisfacente per il cliente finale solo se i tanti professionisti impegnati collaborano nel modo più efficiente e tempestivo, usando la tecnologia quando occorre senza far venir meno il rapporto umano.

Sono stati proprio la collaborazione e il dialogo tra le parti, concentrati su elementi concreti e tangibili del processo di gestione dei sinistri property, a ispirare l'iniziativa di **Benpower**, tra le principali imprese di risanamento a livello nazionale e internazionale, fondata da **Ben Isufaj** che ne è anche l'amministratore unico. Si tratta del 17esimo Convegno di Benpower che ha riunito tutti gli stakeholder del settore: dalle compagnie di assicurazioni agli agenti, dai broker ai periti, passando per i risk manager e gli addetti alla formazione specialistica. L'evento di approfondimento, intitolato *L'evoluzione del ramo property. La centralità della gestione sinistri*, è stato organizzato e diretto da **Carolina Balbusso** e si è tenuto dal 17 al 20 ottobre a Baveno, al Grand Hotel Dino, sul Lago Maggiore. **Insurance Connect** è stato media partner dell'evento e **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata, ha moderato la tavola rotonda della mattina di venerdì 18.



ALFABETO DIGITALE MA PARLATO DAGLI UMANI

In apertura della giornata **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, ha introdotto i lavori con un intervento in cui ha illustrato le potenzialità delle app nel *claims management*, richiamando contemporaneamente l'importanza del rispetto dei ruoli di tutti gli attori della filiera dei sinistri: dall'intermediario al risanatore, al perito, alla compagnia di assicurazioni, che ha l'onere di non tergiversare e liquidare il sinistro in modo efficiente.

Essenziale per la customer centricity è la comunicazione, come hanno sostenuto i partecipanti alla conferenza iniziale: **Emanuela Allegretti**, head of claims advocacy di **Marsh Italia**; **Riccardo Campagna**, amministratore unico di **Ires**; **Vittorio Scala**, country manager di **Lloyd's Italia**; **Antonio Scognamiglio**, direttore commerciale di **Amissima**; **Marco Valle**, vice presidente di **Aipai** e vice presidente di **Cineas Area Periti**. Comunicazione diversa per sinistri di diversa intensità: la tecnologia a supporto del servizio sia per gli assicuratori sia per i clienti che nei danni lievi vogliono essere coinvolti.

Molta meno concordia, invece, è emersa sull'automazione totale dei processi, in cui l'intervento umano è relegato a ruoli marginali: la digitalizzazione è il nuovo alfabeto ma a parlarlo saranno ancora le persone, con le loro qualità relazionali e la loro capacità di fare sinergia.

POLIZZE, CONTRATTI CHIARI E VICINANZA AL CLIENTE

La tavola rotonda sugli obiettivi del settore dei rischi nel ramo property è entrata nel vivo dei temi, a partire dalla necessità, espressa da **Simona Andreazza**, responsabile danni non auto di **Ania**, di una polizza obbligatoria per le catastrofi naturali. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Un endorsement importante dell'associazione delle imprese, alla proposta di legge, richiamata più volte durante la giornata, presentata dalla parlamentare di Liberi e Uguali, **Michela Rostan**.

Per colmare lo storico gap di protezione, occorre puntare sul servizio e sulla tecnologia: ma non si può farlo efficacemente senza creare economie di scala. Ne è convinto **Sergio Ginocchietti**, dirigente liquidazione property di **UnipolSai**, che ha ricordato come la mission della compagnia sia quella di sostituirsi al cliente nella gestione di tutto il sinistro, anche grazie alle partnership con le società di servizi, i periti e gli intermediari. Ed è proprio nell'ottica di fare rete e collaborare che è nato nel 2009 **Win, Willis Italian Network**, guidato da **Titti De Spirt**: un'iniziativa, ha spiegato la manager, dedicata alla protezione delle Pmi e che cerca, attraverso la semplicità (ma anche la completezza) dei contratti di polizza, di avvicinare il vasto mondo delle piccole e medie imprese. Sui testi di polizza è intervenuto anche **Orazio Rossi**, country president di **Chubb Italia**, rilevando quanto la certezza contrattuale sia essenziale anche nella gestione dei sinistri complessi.



Un momento della tavola rotonda moderata da Maria Rosa Alaggio

PER RIPARTIRE CI VUOLE FIDUCIA

Un aiuto in questo senso può arrivare dalla tecnologia e dall'analisi dei dati. **Francesco Cincotti**, country manager Italia di **Vrs Adjusters**, ha sostenuto che i periti debbano accettare le sfide dell'innovazione ma anche quelle del settore: la necessità di aggregazione della categoria, ha sostenuto, è ormai ineludibile e la creazione di piattaforme è l'espressione più pura del concetto di ecosistema a cui il mercato si sta allineando. Negli ecosistemi, ha commentato **Renato Vecchio**, direttore network assicurativo di **Benpower**, le società di bonifica hanno un ruolo fondamentale nell'ottica di fornire un servizio che consenta ai clienti di ripartire velocemente dopo il sinistro.

A chiusura della tavola rotonda, **Massimo Michaud**, presidente di **Cineas**, ha tirato le somme degli argomenti dibattuti, insistendo sul concetto di cooperazione: una collaborazione che deve diventare partnership, perché in un settore dove occorrono investimenti, serve stabilità e fiducia tra tutti i player.

IL SERVIZIO DI QUALITÀ È NELLA COLLABORAZIONE

Ma la ricerca di efficienza e cooperazione (con un occhio all'innovazione) è stato il leit motiv anche nel pomeriggio di venerdì, quando tanti relatori si sono alternati sul podio a parlare di case history e trend emergenti, esperienze e idee per l'evoluzione del ramo property.

Andrea Caldirola, responsabile divisione sinistri di **Assiteca**; **Alessandro De Felice**, presidente di **Anra**; **Andrea Gualtirolo**, head of property claims di **Axa Italia**; **Aldo Rebuffi**, fondatore dell'Osservatorio sinistri di **Cineas**; e **Lorenzo Spagna**, presidente del cda di **Rda Servizi** e delegato di **Assit**, hanno affrontato dai loro punti di vista il tema dell'efficienza.

Centrali, per i relatori, il concetto di professionalità e la necessità di creare sinergie: per compagnie, intermediari, risk manager e periti non si può prescindere dal servizio di qualità in favore della soddisfazione dei clienti ma anche nell'ottica di sviluppare sempre nuovi strumenti di fidelizzazione.

IL MERCATO HA OBIETTIVI COMUNI

In Italia, è emerso nell'ultima tavola rotonda della giornata, si stanno sperimentando tanti esempi di intervento post sinistro che stanno dando risultati promettenti e che permettono ai clienti di ripartire velocemente, indipendentemente dalla liquidazione finale dei danni.

In un vivace dibattito si sono confrontati **Pierluigi Cavallotti**, country director claims division per l'Italia di **Aon**; **Nicola Mancino**, ceo di **Allianz Global Corporate & Specialty**; **Andrea Mormino**, responsabile del polo sinistri property di **Cattolica Assicurazioni**; **Erik Somaschini**, presidente di **Anapa Lombardia**; **Alessandra Trentin**, presidente di **Women insurance network**; e **Aurelio Vaiano**, presidente di **Aipai**.

Oggi più che mai, hanno concordato i relatori, occorrono strutture capaci di collaborare, nel rispetto dei ruoli, in maniera efficiente sia per i sinistri di lieve entità (in modo innovativo) sia per quelli complessi (in modo più tradizionale). Ma il mercato non sembra disallineato, almeno a parole, gli obiettivi di tutti i player in campo sono comuni. A conclusione della giornata, **Brian Siemens**, ceo di **Claim central consolidated**, ha parlato delle iniziative più innovative nel campo della gestione dei sinistri, presentando alla platea esempi virtuosi di *insurtech* e start up innovative.

È chiaro che per fare tutto questo occorrono chiarezza negli obiettivi, capacità di innovazione e investimenti al servizio di professionalità diverse che hanno, però, la missione comune di collaborare nell'interesse dei clienti.

NORMATIVA

D&O e Posi: due polizze a confronto

Con il crescere numero di società che si quotano sul mercato dei capitali, è nata una nuova esigenza di copertura appositamente dedicata. Marco Dimola e Andrea Scafidi, legali dello studio Dla Piper, approfondiscono le caratteristiche di due coperture con grandi potenzialità di diffusione

SECONDA PARTE

Come abbiamo visto nella prima parte di questo intervento (vedi Insurance Daily di lunedì 21 ottobre), le garanzie prestate dalle polizze D&O e dalle polizze Posi si discostano tra loro principalmente sotto il profilo dell'oggetto delle rispettive coperture (cioè delle tipologie di responsabilità ricomprese nel perimetro di ciascuna garanzia), tanto che le seconde vengono comunemente percepite come garanzie assicurative complementari rispetto alle D&O.

Esistono tuttavia altre differenze di non secondaria importanza. Le vediamo nei paragrafi che seguono.

Soggetti assicurati

Come si è visto in precedenza, destinatari della garanzia prestata dalle polizze D&O sono principalmente i soggetti apicali della società contraente (Side A) e, in talune limitate ipotesi, la stessa contraente (Side B).

Le polizze Posi riproducono in linea di massima tale schema, ma l'obbligo dell'assicuratore di rimborsare alla società emittente quanto questa debba pagare a terzi (in base a specifici accordi di manleva) è tendenzialmente più ampio, poiché tra questi soggetti è ricompreso, ad esempio, il sottoscrittore o sponsor dell'offerta al pubblico.

Ciò che invece rende l'ambito soggettivo di applicazione della polizza Posi radicalmente più ampio di quello della D&O è la presenza costante dell'ulteriore copertura assicurativa nota come Side C, prestata per i profili di responsabilità riconducibili in via diretta alla società.

Attraverso le polizze Posi, l'assicuratore si obbliga anche a tenere indenne l'emittente dalla "responsabilità da prospetto", cioè dalle perdite derivanti da una richiesta di risarcimento relativa al prospetto che sia stata avanzata direttamente nei suoi confronti.

(continua a pag. 4)



© pab_map - Fotolia

24ORE BUSINESS SCHOOL

In collaborazione con
Il Sole 24 ORE

INSURANCE SUMMIT

IL FUTURO DELLE ASSICURAZIONI TRA NUOVI COSTI DEL RISCHIO E SCENARI DIGITALI

Milano, 18 e 19 novembre 2019
Sede Gruppo 24 Ore - Via Monte Rosa, 91

INTERVENGONO

Raffaele Agrusti
Amministratore Delegato e Direttore Generale ITAS Mutua

Giancarlo Calzetta
Cyber Security Evangelist

Giacomo Campora
Amministratore Delegato e Direttore Generale Allianz S.p.A.

Fabio Carniol
CEO Helvetia Vita e Chiara Assicurazioni Gruppo Helvetia

Alessandro Castellano
CEO Gruppo Zurich Italia

Patrick Cohen
CEO Gruppo AXA Italia

Cheo Condina
Giornalista Il Sole 24 ORE

Pierre Cordier
Amministratore Delegato e Direttore Generale Groupama Assicurazioni

Davide Corradi
Managing Director and Senior Partner Boston Consulting Group

Gianluca De Cobelli
CEO YOLO

Stefano De Polis
Segretario Generale IVASS

Giulio Dell'Amico
Partner KPMG

Ugo Di Iorio
Research and Development Vice President RGI Group

Maria Bianca Farina
Presidente ANIA

Laura Galvagni
Giornalista Il Sole 24 ORE

Michele Inglese
Insurance Director Capgemini Business Unit Italy

Matteo Laterza
Direttore Generale UnipolSai Assicurazioni

Stefano Micheli
Partner BonelliErede

Andreas Moser
CEO Munich Re Italia

Alessandro Plateroti
Editorialista per Il Sole 24 ORE

Vito Rocca
CEO RGI Group

Alessandro Scarfò
Amministratore Delegato e Direttore Generale Intesa Sanpaolo Assicurazioni

Pierangelo Soldavini
Giornalista Nòva24 Il Sole 24 ORE

Valter Trevisani
Direttore Generale Cattolica Assicurazioni

Alberto Vacca
Chief Business & Investment Officer Aviva

PARTNER MAIN SPONSOR

RGI BCG BonelliErede
WITH LOMBARDI

Capgemini KPMG

OFFICIAL SPONSOR

Munich RE

FORNITORE UFFICIALE

LAVAZZA
TORINO, ITALIA, 1895

CON IL PATROCINIO DI

Ania
Associazione Nazionale
Insi di Reper Assicuratori

MEDIA PARTNER

Insurance Connect

24orebs.com/eventi/insurance-summit



(continua da pag. 3)

Tale garanzia rappresenta l'architrave della copertura Posi, e nella maggioranza dei casi si estende anche ai danni di cui debbano rispondere l'azionista di controllo della società e/o l'azionista identificato come venditore nel prospetto informativo. Per tale garanzia sono spesso previste franchigie di entità non trascurabile.

Durata e prescrizione

Anche sotto il profilo della durata della garanzia, la polizza Posi si discosta in modo significativo dallo schema D&O, che solitamente prevede un periodo di assicurazione pari a un anno, di volta in volta rinnovabile.

La copertura Posi è caratterizzata da durata pluriennale, tendenzialmente coincidente o superiore rispetto al termine di prescrizione dell'azione volta a far valere la responsabilità da prospetto. Sul mercato italiano la sua durata è quindi di almeno cinque anni dalla pubblicazione del prospetto, pur potendo la società contraente acquistare la copertura anche per un periodo più ampio, tenuto conto che la prescrizione inizierà a decorrere soltanto dal momento in cui eventuali vizi informativi del prospetto vengano scoperti.

Premio e rappresentazione del rischio

Il differente oggetto di copertura delle polizze D&O e Posi e la loro diversa durata si riflettono inevitabilmente sull'entità del premio a carico della società contraente. Per quanto riguarda le coperture D&O, questo viene principalmente calcolato sulla base dei fattori di rischio connessi al tipo di business della contraente e al suo fatturato.

Nelle polizze Posi, invece, il premio è commisurato al massimale pattuito e alla portata del collocamento posto in essere dall'emittente. Questo elemento di stretta correlazione con l'operazione di collocamento nel suo complesso fa sì che il premio della polizza Posi venga solitamente percepito dalla contraente come una delle voci di costo dell'operazione stessa.

Anche le informazioni raccolte mediante i questionari pre-assuntivi ai fini della corretta rappresentazione del rischio assicurato sono diverse nei due casi, in quanto incentrate sul bilancio della contraente in caso di sottoscrizione di una D&O, e sulla struttura dell'operazione di collocamento di strumenti finanziari ai fini della Posi.



"Change of control"

Nelle polizze D&O un "cambiamento di controllo" che avvenga in capo alla società contraente durante il periodo di assicurazione (ad esempio l'assoggettamento a una procedura concorsuale, oppure la fusione con altra società o l'acquisizione da parte di un diverso gruppo societario) determina la limitazione della copertura alle sole richieste di risarcimento relative a fatti che precedono tale circostanza.

Nelle polizze Posi, invece, avvenimenti di questo tipo non determinano mai la liberazione dell'assicuratore dai propri obblighi contrattuali per il restante periodo di assicurazione. Le vicende societarie dell'emittente dopo l'operazione di collocamento non influenzano il rischio di eventuali responsabilità da prospetto, che resta esclusivamente legato all'operazione stessa.

Analoghe ragioni riconducibili alla sostanziale cristallizzazione nel tempo del rischio assicurato stanno alla base di un'ulteriore peculiarità della polizza Posi rispetto alla copertura D&O: l'esclusione della possibilità, per la compagnia assicurativa, di recedere dal contratto per motivi diversi dal mancato pagamento del premio.

Non soltanto differenze

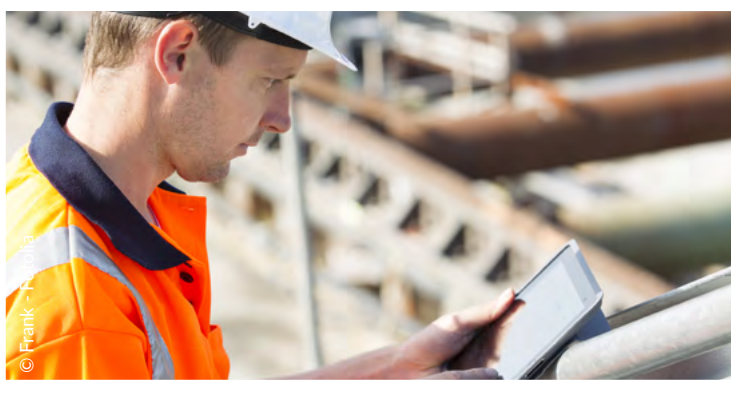
Se le differenze tra polizze D&O e polizze Posi sono notevoli, è pur vero che le stesse offrono garanzie in qualche modo complementari, e questo fa sì che le caratteristiche comuni ai due tipi di contratti assicurativi siano altrettanto numerose.

Il regime di operatività temporale su base *claims made* è identico, così come una serie di altri aspetti quali l'ampia copertura delle spese legali, il consueto impegno dell'assicuratore ad anticipare tali costi all'assicurato, l'esclusione della garanzia per i danni derivanti da fatti noti o da condotte dolose, la validità territoriale molto estesa (consuetamente per il mondo intero con l'esclusione degli Stati Uniti), e così via.

In definitiva, Posi e D&O sono entrambe coperture assicurative sofisticate, ad alto valore aggiunto, che si completano a vicenda e di cui ogni società dovrebbe dotarsi, per proteggersi da rischi che nell'odierno scenario economico sono sempre più frequenti e di impatto sempre maggiore.

**Marco Dimola
e Andrea Scafidi,**
studio Dla Piper

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di lunedì 21 ottobre)



CONVEGNI

Torna l'Osservatorio Europeo di Cgpa

Appuntamento fissato per giovedì 24 ottobre, a partire dalle ore 15:30, a Palazzo Parigi di Milano: al centro dell'incontro, l'evoluzione della giurisprudenza europea e l'impatto dell'insurtech

Torna anche quest'anno l'Osservatorio Europeo di **Cgpa Europe**. Intitolata *Consulenza e semplificazione: opportunità o limite?*, l'iniziativa giunge nel 2019 alla sua sesta edizione e offrirà come ogni anno un'analisi approfondita delle principali linee di cambiamento che stanno investendo il mercato assicurativo e, di conseguenza, il mestiere dell'intermediario: particolare attenzione, a tal proposito, sarà riservata all'evoluzione della giurisprudenza europea in materia di sinistri e risarcimenti, nonché all'impatto che le insurtech potranno avere su agenti e broker. L'obiettivo è quello di fornire uno strumento analitico e informativo agli intermediari per aiutarli a gestire e prevenire i rischi del mestiere. Nel corso dell'incontro, infine, ci sarà spazio anche per parlare del database di Cgpa Europe sui sinistri.

L'appuntamento è dunque fissato per giovedì 24 ottobre a Milano, a partire dalle ore 15:30, presso Palazzo Parigi (Corso di Porta Nuova 1). L'apertura dell'iniziativa sarà affidata a **Massimo Michaud**, amministratore delegato di **Kinetica**, il quale presenterà i risultati dell'osservatorio. A seguire **Patrizia Contaldo**, head of Observatory on insurance market del centro studi **Baffi-Carefin**, analizzerà il processo di semplificazione dei contratti assicurativi. Chiusura dei lavori con una tavola rotonda su opportunità e criticità del sempre più stretto legame fra semplificazione e consulenza. Moderato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata, il dibattito vedrà la partecipazione di **Luca Franz De Luca**, presidente di **Aiba**, **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, **Paolo Iurasek**, vice presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, **Elena Dragoni**, vice presidente di **Sna**, **Donato Lucchetta**, presidente del **Gruppo agenti Cattolica**, **Salvatore Palma**, vice-presidente vicario del **Gruppo Agenti Professionisti Cattolica**, **Laura Puppato**, responsabile rapporti istituzionali di **Agit**, **Claudio Tomiato**, presidente del **Gruppo Intermediari Assicurativi Italiana** e **Massimo Uncini**, presidente del **Gruppo agenti Italiana Assicurazioni**.

Per info e iscrizioni clicca qui.

G.C.

CARRIERE

Mauro Piccinini nuovo cfo di Prima Assicurazioni

Il giovane manager vanta già una significativa esperienza nel settore assicurativo

Mauro Piccinini è stato nominato chief financial officer di **Prima Assicurazioni**, a riporto diretto del general manager **George Ottathycal**.

Piccinini ha conseguito un PhD in Scienze attuariali e laurea magistrale in Scienze attuariali e finanziarie conseguita con lode presso l'Università Sapienza di Roma. A soli 33 anni vanta già un'importante esperienza lavorativa nel settore assicurativo in Italia, Regno Unito, Germania e Medio Oriente. Negli ultimi dieci anni ha lavorato su temi di gestione del capitale, asset management e risk management in primarie realtà di consulenza e assicurative quali il gruppo Aviva, Kpmg e Oliver Wyman. Nel 2014 è entrato in **The Boston Consulting Group** dove in qualità di project leader ha

guidato progetti di capital management, pianificazione strategica, trasformazioni aziendali ed M&A per grandi gruppi assicurativi italiani ed esteri.

Piccinini è anche membro del comitato scientifico dell'Ordine nazionale degli attuari e adjunct professor presso la Luiss Business School di Roma dove insegna Quantitative methods for management. "Sono entusiasta di questa nuova avventura professionale – ha commentato il nuovo cfo – e fermamente convinto delle grandi potenzialità di Prima Assicurazioni. L'azienda ha già raggiunto risultati importanti, diventando uno dei player più rilevanti nel mercato italiano. Con i nostri investitori nazionali e internazionali si apre ora una nuova fase densa di sfide ambiziose, in cui non vedo l'ora di dare il massimo contributo".



Mauro Piccinini, cfo di Prima Assicurazioni

B.M.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 22 ottobre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCE TRADE.IT

7 NOVEMBRE 2019

MILANO

09.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RC AUTO, CRESCERE CON QUALITÀ

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.00 - 09.30 - **Registrazione**
- 09.30 - 09.50 - **Rc auto, catena del valore e nuove leve per la redditività**
Michele Bertozzi, senior consultant di Scs Consulting
Federico Pastorelli, project leader di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Le condizioni per una crescita di qualità**
Enrico San Pietro, condirettore generale assicurativo di UnipolSai
Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
- 10.10 - 10.30 - **Il ruolo dell'IoT nella creazione del valore in ambito assicurativo: tre casi d'uso**
Stefania Borrelli, IoT sales manager Insurance di Vodafone Business
- 10.30 - 11.00 - **Strategie e azioni per il contenimento dei costi**
Oscar Foti, direttore underwriting auto di Amissima
Mauro Paccione, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua Zurich ()*
- 11.00 - 11.30 - **Coffee break**
- 11.30 - 12.10 - **Il ruolo dell'Rc auto per compagnie e cittadini**
Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
- 12.10 - 12.30 - **Centralità del consumatore e innovazione, binomio possibile?**
Michele Latronico, sales area manager marchio Glassdrive - Saint-Gobain Autover Italia
- 12.30 - 13.00 - **Q&A**
- 13.00 - 14.00 - **Pranzo**
- 14.00 - 14.20 - **L'assicurazione nella percezione degli italiani, dalla tariffa ai servizi di assistenza**
Paolo Martinello, presidente di Fondazione Altroconsumo
- 14.20 - 14.40 - **Fare la differenza con servizi di qualità**
Massimo Braga, vice direttore generale di LoJack Italia
- 14.40 - 15.10 - **TAVOLA ROTONDA: Smart city: opportunità e problematiche delle connected autonomous car**
Andrea Bonaschi, responsabile sviluppo canali e go-to-market - Connected Insurance di Generali Italia
Pedro Bernardo Santos, direttore della Cyber Academy, Università di Modena e Reggio Emilia
Andrea Galimberti, client partner, head of mobility di Kantar
- 15.10 - 15.30 - **L'Rc auto del futuro: come misurare e contrastare i livelli di distrazione dei guidatori**
Alessandra Girardo, amministratore delegato di Kubris, azienda di Kirey Group
- 15.30 - 15.50 - **Canale agenziale: come vendere l'Rc auto oggi?**
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione agenti Allianz
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti Amissima
Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo agenti Sara
- 15.50 - 16.10 - **Mobilità 4.0: nuovi rischi e nuove soluzioni**
Guglielmo Elefante, responsible for underwriting di Das
- 16.10 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Obiettivi e risultati dell'utilizzo della tecnologia nella gestione dei sinistri**
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura
Federica Luci, responsabile Card di Ania
Andrea Radini, business architect - insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni
Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution
Gianluca Soffietti, responsabile della rete liquidativa sinistri di Groupama Assicurazioni
Giovanni Storici, responsabile liquidazione sinistri di Genertel
Roberto Tremontozzi, responsabile liquidazione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni
- 17.00 - **Chiusura lavori**

(*) invitato a partecipare

Main sponsor:



Official sponsor:



ITALCLAIM



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo