



PRIMO PIANO

Speciale contratto base Rca

Oggi abbiamo il piacere di ospitare su Insurance Daily un ampio approfondimento normativo a firma degli avvocati Maurizio Hazan e Irene Avaldi sul contratto base Rc auto, in occasione del termine della pubblica consultazione del regolamento 3/2021. I contenuti del contratto base Rca sono stati definiti dal ministero dello Sviluppo economico nel decreto 54 dell'11 marzo 2020, ma lo schema di regolamento 3/2021 interviene sugli assetti sostanziali del contratto, con specifica attenzione alla disciplina delle 10 "condizioni aggiuntive" indicate dal decreto ministeriale. Con il suo intervento, Ivass vorrebbe che il contratto base riflettesse il paradigma dell'offerta che una compagnia è normalmente disposta a praticare a tutti i propri clienti, evitando così il rischio di eventuali condotte opportunistiche ed elusive da parte delle imprese, che svuoterebbero il contratto base di qualsiasi utilità. Tuttavia, gli avvocati credono che un documento puramente tecnico come quello di Ivass non serva allo scopo che il Regolatore si prefigge, ma sarebbe invece più opportuno lavorare sul piano della trasparenza delle condotte generali delle imprese.

Lasciamo ai lettori l'interessante analisi degli avvocati Hazan e Avaldi, che ringraziamo per aver scelto la tribuna di Insurance Daily per approfondire l'argomento. Buona lettura.

SPECIALE

Il contratto base Rca e le condizioni aggiuntive: idee per una buona offerta

Nello schema di regolamento Ivass 3/2021, la cui pubblica consultazione scade oggi, l'Autorità interviene sugli assetti del dispositivo che mira a offrire ai consumatori un prodotto facilmente comparabile. Tuttavia, secondo gli avvocati Maurizio Hazan e Irene Avaldi, il documento tecnico non è lo strumento migliore per centrare gli obiettivi del Regolatore

Il contratto base è ancora sugli scudi. Per quanto i relativi contenuti fossero già stati predefiniti dal ministero dello sviluppo economico nel proprio decreto 54 dell'11 marzo 2020, lo schema di regolamento 3/2021, giunto oggi al termine della pubblica consultazione, pare voler ulteriormente intervenire sugli assetti sostanziali del contratto base, con specifica attenzione alla disciplina delle 10 "condizioni aggiuntive" indicate dal citato dm nel proprio allegato A sezione III.

Ci riferiamo, in particolare, a quella serie di clausole che tanto la norma primaria istitutiva del contratto base (l'articolo 22 comma 4 e seguenti del dl 179/2012) quanto (soprattutto) il decreto del Mise (art. 2) hanno considerato quali "casi di riduzione del premio e di ampliamento della copertura 'liberamente offerte' dall'impresa a integrazione del contratto base".

C'È UNA FORMULA STANDARD

Tali clausole possono, laddove previste, modulare l'assetto o il perimetro di garanzia del contratto base, ampliandolo o restringendolo rispetto alla formula standard. Formula che il Mise ha tassativamente definito nella sezione II dell'allegato A (sezione non casualmente intitolata Condizioni del contratto base Rc, proprio per distinguerla dalla sezione III, dedicata alle condizioni aggiuntive).

Si tratta di condizioni contrattuali che, selezionate tra le opzioni più diffuse sul mercato, dovrebbero soddisfare specifiche esigenze di determinati target di clientela e produrre effetti virtuosi; da un lato alimentando il gioco concorrenziale del contratto base e dall'altro soddisfacendo esigenze di educazione alla miglior gestione del rischio di responsabilità. Ritroviamo tra tali clausole la cosiddetta guida esclusiva, la guida esperta, la black box, l'ispezione preventiva del veicolo, la rinuncia o la limitazione delle rivalse. (continua a pag. 2)



**INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK**

Segui la nostra pagina

Insurance Connect



(continua da pag. 1)

LIBERA VALUTAZIONE DELL'IMPRESA

In sostanza il Mise, nel dar attuazione alla norma primaria, ha dapprima fissato i contenuti standard dell'offerta di base per poi individuare altre clausole aggiuntive al contratto base la cui offerta è rimessa alla libera valutazione e iniziativa dell'impresa. Si tratta dunque di una franca scelta ministeriale, peraltro assunta dopo aver obbligatoriamente acquisito il parere dell'Ivass; e nel compiere tale scelta il ministero avrebbe ben potuto includere nella formula di base alcune tra le clausole poi classificate come aggiuntive, inserendo, ad esempio, l'opzione guida esperta tra le condizioni obbligatorie (e non invece tra quelle rimesse alla libera offerta delle imprese).

Insomma, il quadro sembrava, all'indomani del dm 54/2020, abbastanza chiaro.

Ma per comprendere meglio il tema può essere opportuno fare un passo indietro e chiarire, una volta per tutte, funzioni e natura del contratto base, di cui tanto si va discutendo.

PERCHÉ IL CONTRATTO BASE

Il comma 4 dell'art. 22 del dl 179/2012 è cristallino nel precisare che il contratto base deve contenere "le clausole minime necessarie ai fini dell'adempimento dell'obbligo di legge". Il che esprime l'esigenza di stabilire il paradigma minimo della copertura obbligatoria, chiarendo in termini definitivi quale sia il modello assicurativo di base idoneo ad assolvere le superiori funzioni di garanzia proprie di una assicurazione ad alta vocazione sociale come quella della Rc auto. È facile ritenere che un'esclusione della copertura con quota di franchigia sovradimensionata finirebbe per frustrare le finalità superiori di copertura del rischio di responsabilità del proprietario e del conducente (non invece del terzo, attesa la regola della inopponibilità delle eccezioni). Ecco perché era importante comprendere entro quali limiti la libertà contrattuale delle parti potesse spingersi, senza violare lo spirito di fondo che presidiava, e presidia, l'obbligo assicurativo.

L'OBBLIGO A CONTRARRE "RELATIVO"

Almeno sulla carta, dunque, il contratto base dovrebbe consentire di comprendere quali condizioni di garanzia debbano essere obbligatoriamente rilasciate alla clientela che ne faccia richiesta e quali invece possano essere opzionali. Non solo: la definizione del contratto base, espressamente riferita all'adempimento dell'obbligo di legge (peraltro nei confronti dei soli consumatori...), parrebbe implicare una franca affermazione di un concetto di obbligo a contrarre non più assoluto, ma relativo, in quanto strutturato in modo tale da consentire alle imprese di differenziare le proprie proposte e anche di ritagliarsi segmenti di clientela entro i quali liberamente formulare soluzioni assicurative diverse da quella obbligatoriamente offerta a tutti i consociati.

IL RISCHIO DI UNA COMPARAZIONE STERILE

Accanto a tale funzione, strettamente correlata alla particolarità della nostra disciplina nazionale obbligatoria, il contratto base persegue un ulteriore scopo programmatico enunciato dal legislatore nel già citato comma 4, in cui si dichiara che lo stesso è volto a "favorire una scelta contrattuale maggiormente consapevole da parte del consumatore", quasi a ribadire quell'esigenza prioritaria di comparazione tra le diverse soluzioni proposte dal mercato già ossequiata da altre precedenti norme di legge. Il pensiero corre, naturalmente, all'istituzione del preventivatore pubblico di cui all'art. 136 comma 3 bis del Codice delle assicurazioni.

In realtà, la commistione tra la funzione comparativa e l'obiettivo di declinazione del *de minimis* della copertura obbligatoria rischia di creare più di qualche imbarazzo, dal momento che un confronto tra prodotti basici, che corrispondono a meri modelli ideali, distanti dalle articolazioni di prodotto in concreto prescelte dall'utenza, rischia di divenire sterile. Di converso, l'enfatizzazione della funzione comparativa del nuovo istituto postulerebbe un allargamento del confronto a soluzioni arricchite, coerenti con le prassi di mercato e non necessariamente coincidenti con il perimetro del contratto base.

(continua a pag. 3)



 **INSURANCE CONNECT**
INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

ISCRIVITI SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

DA PAGINA 6
IL PROGRAMMA COMPLETO



(continua da pag. 2)

LO SPAZIO DELLA CONCORRENZA

A fronte di tale discrasia di fondo il Mise ha compiuto una scelta chiara. Da un lato costruendo un modello di base audace, poiché comprensivo di clausole e regole operative non sempre contenute nei modelli in uso nella prassi (si pensi al regime delle esclusioni e delle rivalse, a quello delle dichiarazioni inesatte e dell'aggravamento o della denuncia di sinistro). Dall'altro scegliendo di non inserire alcune clausole caratteristiche (le dieci condizioni aggiuntive) nella formula di base, lasciando alle imprese la libertà di integrarle o meno nel contratto base.

In questo modo, dobbiamo ritenere che il Mise abbia confidato sul naturale gioco concorrenziale che, proprio sul contratto base, potrebbe alimentarsi in relazione alle singole strategie adottate dalle imprese, le quali potranno optare per un contratto base ricco o, al contrario, ridotto ai minimi termini.

È evidente, peraltro, che una volta individuato il proprio modello di base, anche se integrato da una o più condizioni aggiuntive, lo stesso dovrà essere obbligatoriamente offerto al pubblico e venduto a chiunque ne faccia richiesta (in pieno adempimento dell'obbligo a contrarre). Rimane ferma la possibilità, per le imprese, di muoversi liberamente al di fuori di tale obbligo a contrarre, e dunque di offrire separatamente qualunque tipologia di garanzia aggiuntiva o diverso servizio assicurativo.

LA POSIZIONE DELL'IVASS

Entriamo ora nel vivo dei temi più attuali, occupandoci dello schema regolamentare licenziato da Ivass lo scorso 26 marzo e avente a oggetto l'attuazione degli artt. 132 bis, comma 3, e 136, comma 3 bis, del Cap.

Tale regolamento dovrebbe avere un contenuto essenzialmente tecnico, andando ad allestire il servizio di comparazione pubblica previsto dal legislatore (art. 136) e, quanto al contratto base, a definire le regole di "accesso e risposta per via telematica, sia ai consumatori che agli intermediari, esclusivamente per i premi applicati dalle imprese di assicurazione per il contratto base...", consentendone l'acquisto.



Senonché, lungi dal limitarsi a tale, pur prezioso, allestimento del servizio di comparazione, l'Autorità rivela, nella pubblica consultazione, di esser ben consapevole, e decisamente preoccupata, della possibilità che la finalità comparativa sia, in concreto, annichilita da condotte distorsive delle imprese operanti sul mercato.

UN CONTRATTO BASE, MA VESTITO

Vi è il dubbio che, a fronte di una disciplina attuativa che vede la luce con inaccettabile ritardo (quasi dieci anni...), le compagnie di assicurazione vedano il contratto base come un tardivo intralcio alla loro normale operatività. E che, dunque, finiscano in concreto per sterilizzarne la portata, limitandone il contenuto alla sola parte obbligatoria prevista dal dm 54 e senza in alcun modo prevedere condizioni aggiuntive. Se così fosse, all'evidenza, il contratto base rimarrebbe una sorta di *modello muto*, anzi sordo alle effettive esigenze di una clientela ormai adusa a soluzioni di garanzia arricchite.

Queste le ragioni per le quali Ivass vorrebbe, in modo inequivocabile, che il contratto base non fosse quello *nudo* di cui all'allegato A, sezione II, ma riflettesse il paradigma dell'offerta che una compagnia è normalmente disposta a praticare, senza eccezioni, a tutti i propri clienti.

L'INTEGRAZIONE CON LE PROPOSTE COMMERCIALI

Questa intenzione è ben espressa nelle AIR poste a pagina 9 e 10 del documento in consultazione, in cui l'Istituto si pone il problema di scegliere se considerare le condizioni aggiuntive al contratto base come oggetto di offerta obbligatoria o facoltativa. Più precisamente, l'Autorità, privilegiando l'esigenza di un più ampio e fedele servizio comparativo, evidenzia i vantaggi che si conseguirebbero imponendo alle imprese di integrare obbligatoriamente il loro contratto base con le condizioni aggiuntive previste dalla sezione III dell'allegato 2. Non tutte però: solo quelle "già adottate nelle proprie offerte commerciali".

(continua a pag. 4)





(continua da pag. 3)

All'esito di questo ragionamento lo schema di regolamento è stato integrato con l'art. 7, comma 2, il quale prevede che "su richiesta del consumatore, oltre al preventivo per le garanzie di cui al comma 1 [le condizioni di base], l'impresa rilascia preventivo anche per le ... clausole aggiuntive al contratto base, laddove adottate nelle proprie offerte commerciali".

UN RIMEDIO PEGGIORE DEL MALE

Il generico e lasco riferimento alle "proprie offerte commerciali" rischia di ingenerare più di un equivoco, come se l'adozione di una qualsiasi delle condizioni aggiuntive in una (qualsiasi) delle offerte commerciali presentate alla clientela (anche se selezionata...) finisse per costringere l'impresa a riproporla nella soluzione di base. Il che, evidentemente, non può essere. Opinare diversamente equivarrebbe a vulnerare le regole della libera concorrenza e, al contempo, non considerare la necessità che i prodotti siano costruiti, in ottica di Pog, per soddisfare target market di clientela tra loro (almeno potenzialmente) differenziati. Il rimedio, dunque, sembra peggiore del male.

A nostro avviso la preoccupazione di fondo che anima l'Istituto è, come detto, condivisibile: la tentazione di relegare il contratto base al rango della più crassa inutilità, senza corredarlo di alcuna clausola che possa vivacizzarne il contenuto, potrebbe certamente indurre il mercato a condotte elusive e distorsive.

COME ARGINARE CONDOTTE ELUSIVE

Ma seppure tale insidia sia apprezzabile, non crediamo che il regolamento in questione, eminentemente tecnico, possa, anche laddove sia più opportunamente riformulato lessicalmente, intervenire su scelte di merito diverse da quelle già compiute dal Mise (ossia dall'istituzione che, previa consultazione con Ivass, aveva il compito di definire i contenuti sostanziali del contratto base).



Vi è però forse un'altra via per affrontare utilmente il problema e arginare eventuali condotte opportunistiche ed elusive.

Si potrebbe, invero, richiamare i principi generali (e cardinali) della buona fede e correttezza, verso il mercato e verso gli assicurati, presidiati, tra l'altro, dagli artt. 183 e 191 del Cap. E per tale via intervenire al fine di correggere o reprimere comportamenti impropri da parte di imprese che offrono normalmente alla generalità dei propri clienti alcune delle condizioni aggiuntive previste nella sezione III e che, ciò non di meno, le escludono dal contratto base.

Si tratta, però, di altra e ben diversa via, che lavora sul piano della trasparenza delle condotte generali delle imprese e non invece su quello del contenuto del contratto base. Che è, e rimane, quello definito dal Mise. Almeno a nostro parere.

**Maurizio Hazan
e Irene Avaldi**



INSURANCE REVIEW
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



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 25 maggio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



INSURANCE CONNECT TV

Anra, come accompagnare il Paese verso la gestione del rischio



In continuità con le attività di rappresentanza svolte finora da Anra, il neo-presidente **Carlo Cosimi** illustra i progetti dell'associazione e la sua visione su come far crescere la cultura del risk management anche nell'ambito della Pubblica Amministrazione e nelle piccole e medie imprese.

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**





INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

IN DIRETTA SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

OPENING SESSION: 9 GIUGNO 2021

L'INNOVAZIONE CHE COSTRUISCE IL FUTURO

L'emergenza provocata dalla pandemia ha accelerato un processo di innovazione iniziato da tempo nel settore assicurativo. Ma la situazione sanitaria, economica e sociale richiede all'assicurazione di individuare contenuti, modalità, tecnologie, competenze e capacità di comunicazione su cui rafforzare la propria funzione nel nostro paese. Per questo servono investimenti, partnership, un'offerta di servizi integrati ed evoluti, qualità nella selezione del rischio e nella gestione dei sinistri. La sfida della trasformazione dell'industria assicurativa si gioca dunque sempre più sulla capacità di delineare e favorire la creazione di uno scenario "post pandemia" in cui i cittadini, le famiglie e le aziende possano finalmente iniziare a ritrovare sicurezza, solidità e serenità.

Moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review

- | | | |
|---------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.30 – 09.50 | ▶ | SFIDE E OPPORTUNITÀ DELLO SCENARIO ECONOMICO
<i>Lucio Poma, responsabile scientifico dell'area industria e innovazione di Nomisma</i> |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | OLTRE L'EMERGENZA: COME INDIRIZZARE E VALORIZZARE L'INNOVAZIONE NEL SETTORE ASSICURATIVO
<i>- Enea Dallaglio, partner di Innovation Team, Gruppo Cerved</i>
<i>- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania</i> |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | L'EVOLUZIONE DEL SERVIZIO ASSICURATIVO
<i>Intervista a Marco Mazzucco, direttore vita e welfare di Reale Group e amministratore delegato di Blue Assistance</i> |
| 10.30 – 10.50 | ▶ | QUALE FISIONOMIA PER LA NUOVA ASSICURAZIONE?
<i>- Isabella Fumagalli, ceo di Bnp Paribas Cardif</i>
<i>- Davide Passero, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni</i> |
| 10.50 – 11.10 | ▶ | LA TECNOLOGIA CHE AIUTA IL CAMBIAMENTO
<i>Intervista a Marco Burattino, direttore commerciale Italia di Guidewire</i> |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

MATTINO 11:30 - 13:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

9 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

GLI INTERMEDIARI E LA TRASFORMAZIONE DEL MODELLO DISTRIBUTIVO

Analisi di Innovation Team sulle opportunità tecnologiche, operative, commerciali e di marketing a disposizione di agenti e broker per affrontare la fase post pandemica all'insegna della centralità del cliente e della sostenibilità del business.

Modera Fabio Orsi, partner di Innovation Team, Gruppo Cerved

11:30 - 11:50 – **Prima Assicurazioni verso la 1ª Convention degli intermediari: tutte le novità per la rete**

Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

11:50 - 12:10 – Presentazione dell'indagine di Innovation Team

12:10 - 12:50 – **Tavola rotonda**

- *Carlo Coscelli, presidente del gruppo agenti Reale Mutua*

- *Piergus Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia*

- *Giancarlo Guidolin, presidente e amministratore delegato di Consulenze Assicurative e membro del Collegio dei Provvisori di Acb*

- *Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni*

12:50 - 13:00 – Q&A

SESSIONE TEMATICA RAMO SALUTE

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

LA CENTRALITÀ DELLA SALUTE PER IL SISTEMA ITALIA

Il 2020 ha evidenziato il ruolo sociale dell'assicurazione per il welfare del nostro Paese. Le compagnie hanno risposto all'emergenza attraverso iniziative mirate, lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi, anche basati sulla tecnologia, facendo leva sui canali distributivi e sulla capacità di sensibilizzare i cittadini. Una risposta che apre prospettive nella relazione con il cliente e per la crescita del ramo salute.

Modera Nicola Ronchetti, ceo di Finer

14:00 - 15:20 – **Tavola rotonda**

Introduzione di Nicola Ronchetti

- *Giovanna Gliotti, amministratore delegato di Unisalute*

- *Cesare Lai, amministratore delegato di Generali Welion*

- *Chiara Soldano, direttore salute di Axa Italia*

- *Marco Vecchiotti, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Rbm Salute*

15:20 - 15:30 – Q&A



SESSIONE TEMATICA FINANCIAL LINES

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

9 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

FINANCIAL LINES, POTENZIALITÀ DI SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI

I rischi per professionisti e Pmi, amplificati dalle emergenze in atto su vari fronti, richiedono risposte efficaci in termini di qualità delle coperture, personalizzazione dell'offerta, velocità di sottoscrizione del rischio e di gestione del sinistro. Quali strategie, prodotti, tecnologie e politiche commerciali possono favorire l'attività di vendita degli intermediari?

Moderata Cinzia Altomare

15:30 - 16:50 – Tavola rotonda

- Tommaso Cecon, responsabile danni imprese di Generali Italia
- Donato Lucchetta, presidente gruppo agenti Cattolica
- Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

16:50 - 17:00 – Q&A

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



GFT

Main sponsor sessioni tematiche





INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

IN DIRETTA SU
WWW.INSURANCECONNECT.TV

OPENING SESSION: 10 GIUGNO 2021

VERSO L'ASSICURAZIONE DATA DRIVEN

Disporre di grandi quantità di informazioni non è sufficiente. Se la pandemia ha dimostrato quanto siano fondamentali la tecnologia e l'utilizzo delle informazioni nell'era digitale, per le compagnie la sfida è ora integrare, analizzare, connettere i dati costruendo nuovi strumenti per conoscere, decidere, prevedere. E trovare così nuove strade per competere nella nuova normalità.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review

- | | | |
|---------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.30 – 09.50 | ▶ | Intervento a cura di Crif |
| 09.50 – 10.10 | ▶ | GLI STRUMENTI PER CONOSCERE, DECIDERE, PREVEDERE
- Giuseppe D'Elia, digital and direct channels management di Zurich Italia
- Francesco Mastrandrea, cio di Groupama Assicurazioni
- Fabio Rizzotto, associate VP, head of research and consulting, IDC Italia |
| 10.10 – 10.30 | ▶ | DIGITAL HEALTH: TRASFORMAZIONE DELLE COMPAGNIE DALLE ASSICURAZIONI AI SERVIZI
Maximiliano Barberi, insurance market leader di Gft |
| 10.30 – 11.10 | ▶ | Tavola Rotonda – RC AUTO, DAI DATI AI NUOVI MODELLI DI BUSINESS
- Marco Baldoli, chief auto officer di Europ Assistance
- Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai
- Anna Maria Ricco, chief transformation officer di Axa Italia |
| 11.10 – 11.30 | ▶ | COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



SESSIONE TEMATICA INSURTECH

MATTINO 11:30 - 13:00

L'INSURTECH E LA RIVOLUZIONE DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA

L'innovazione digitale ha introdotto una pluralità di fronti su cui il settore assicurativo dovrà ripensare la propria value chain ricercando proposte innovative attraverso politiche tese all'open insurance, alla collaborazione con start up e a interventi in ambiti strategici (relazione con il cliente, distribuzione, salute, mobilità, property e altro...) per l'evoluzione dell'assicurazione nel nostro Paese.

11:30 - 11:50 – **Innovazione, insurtech e soluzioni digitali di Rga in Italia**

Adriano De Matteis, managing director di Rga

11:50 - 12:50 – **UN PLAYGROUND PER L'OPEN INSURANCE**

11:50 - 12:05 – **L'Italy Working Group di Opin e il Playground**

Francesco Zaini, partner di G2 Startups

12:05 - 12:50 – **Tavola rotonda**

- *Leonardo Aloï, ceo di CupSolidale*

- *Giorgio Campagnano, ceo di MioAssicuratore*

- *Fabio Cerino, ceo di Befreest*

- *Paolo Tanfoglio, ceo di Lokky*

12:50 - 13:00 – Q&A

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

10 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

SESSIONE TEMATICA RIPRISTINO DANNI

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

COSÌ CAMBIANO I SERVIZI PERITALI E DI RIPRISTINO DEL DANNO

Tecnologia, specializzazione, servizio al cliente. Sono questi i pilastri su cui rinnovare la capacità di prevenzione, la gestione del rischio e delle emergenze. L'obiettivo per periti, intermediari e compagnie è far evolvere la qualità del rapporto con la clientela nel momento del sinistro.

14:00 - 14:20 – **Verso un risanamento sostenibile e sicuro**

Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

14:20 - 15:20 – **Tavola rotonda**

Modera Massimiliano Maggioni, professional affiliate presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa e docente Cineas

- *Daniele Barini, presidente di Anpre*

- *Luca Nava, head of claims di Allianz Global Corporate and Specialty*

- *Marco Valle, vice presidente di Aipai*

15:20 - 15:30 – Q&A



SESSIONE TEMATICA SINISTRI AUTO

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

10 GIUGNO 2021

WWW.INSURANCECONNECT.TV

GESTIONE SINISTRI AUTO, L'INNOVAZIONE NELLA CUSTOMER EXPERIENCE

La centralità del cliente si esprime in particolare attraverso la valorizzazione dei dati, l'agilità dei processi di gestione e liquidazione dei sinistri, nell'assistenza prestata al momento del bisogno, in tecnologie e strumenti capaci di supportare l'esperienza del cliente rafforzando la qualità del servizio.

15:30 - 15:50 – **Text mining & machine learning: strumenti di una data-driven company per valorizzare dati e informazioni dei sinistri**

Nicola Biscaglia, principal di Milliman – Practice leader P&C in Italia&CEE

15:50 - 16:50 – **Tavola rotonda**

Moderata Fabrizio Andreose, client partner finance and insurance di Kantar

- *Luigi Baccaro, head of claims di Sara Assicurazioni*

- *Francesco Montesano, responsabile claims excellence, direzione sinistri di Cattolica Assicurazioni*

- *Maurizio Rainò, claims & customer operations director di Axa Italia*

- *Roberto Tremontozzi, responsabile gestione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni*

16:50 - 17:00 – Q&A

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



GFT

Main sponsor sessioni tematiche

