

PRIMO PIANO

Tutto il cda per Sironi presidente

La prima riunione del nuovo cda di Generali, riunitosi ieri, ha eletto all'unanimità Andrea Sironi alla presidenza, e a maggioranza Philippe Donnet alla carica di group ceo, confermandogli le "deleghe di poteri e il ruolo di amministratore incaricato del sistema di controllo interno e gestione dei rischi", si legge in un comunicato. Il voto contrario è arrivato da due dei tre consiglieri della lista di minoranza, Francesco Gaetano Caltagirone e Flavio Cattaneo, mentre Marina Brogi ha optato per l'astensione.

L'ex presidente, Gabriele Galateri di Genola, è stato nominato presidente della fondazione di Generali, The Human Safety Net Onlus, il cui cda è composto anche da Simone Bemporad, Cristiano Borean, Philippe Donnet, Aldo Minucci, Monica Alessandra Possa e Lucia Silva.

Il Leone di Trieste, inoltre, ieri ha annunciato anche due importanti nomine. Fabio Cleva è diventato head of investor and rating agency relations del gruppo, a riporto diretto del group cfo Cristiano Borean. La casella occupata da Cleva era occupata in precedenza da Giulia Raffo, che assume il ruolo di cfo di Generali Country Italia & global business lines, a riporto diretto di Marco Sesana. Raffo subentra a Cristina Morgan, che lascia dopo oltre 30 anni di lavoro nella compagnia.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Sna celebra i 50 anni dell'Rca obbligatoria

Una giornata di approfondimento e dibattito, in cui sono stati coinvolti addetti ai lavori, rappresentanti delle imprese e dei consumatori, esponenti della politica e delle istituzioni. Si è tenuto, a porte chiuse, anche l'86esimo comitato centrale del sindacato

Una riflessione, un bilancio, ma anche tanti progetti e un interessante approfondimento sull'Rc auto in Italia, in occasione dei cinquant'anni dall'obbligo di legge. Questo, in estrema sintesi, l'evento che si è svolto lo scorso 28 aprile presso il Museo dell'auto di Torino, organizzato da Sna con il patrocinio della Regione Piemonte e del Comune di Torino. Un convegno promosso in occasione dell'86esimo comitato centrale di Sna, sempre a Torino.

Tanti i temi all'ordine del giorno, trattati all'interno dell'evento intitolato 50 anni di assicurazione obbligatoria Rc auto, che non è stata solo una celebrazione e una rievocazione storica di un evento che ha cambiato la vita degli italiani, ma soprattutto un'occasione per discutere di quello che non va nell'attuale sistema dell'Rca e di come si può provare a cambiare le cose.

CINQUANT'ANNI DI STORIA ITALIANA

Durante le due tavole rotonde che hanno occupato la maggior parte del convegno, sono intervenuti agenti, addetti ai lavori, rappresentanti delle imprese e dei consumatori, ma anche avvocati, docenti universitari ed esponenti politici e delle istituzioni, che hanno fatto il punto sulle ultime iniziative legislative messe in campo anche grazie al lavoro di lobbying del Sindacato nazionale agenti.

Indennizzo diretto, bonus/malus, mutualità contro personalizzazione della tariffa, elusione assicurativa, nuova mobilità e burocrazia sono stati gli argomenti chiave dell'evento. Dall'obbligatorietà dell'Rca, ha ricordato **Mara Colla**, presidente di **Confconsumatori**, associazione con cui Sna ha una forte partnership, è iniziato un "percorso di vicinanza tra consumatori e agenti, portando avanti una battaglia sulla trasparenza del mercato". I cittadini, ha affermato Colla in un videomessaggio, chiedono chiarezza e trasparenza nei contratti, contrasto alle truffe sul web e una seria riflessione sull'indennizzo diretto.

(continua a pag. 2)



Un momento del convegno



INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

I BERSAGLI: INDENNIZZO DIRETTO, CONTRATTI, VENDITA ONLINE

Proprio quest'ultimo è stato tra i temi principali della prima tavola rotonda della giornata, durante la quale le associazioni **Movimento Consumatori** e **Adusbef**, hanno chiesto l'abolizione dell'istituto o, almeno, una sua profonda rivisitazione. Secondo l'avvocata **Sonia Monteleone** (Movimento Consumatori), "il risarcimento diretto, nato per semplificare e diminuire il contenzioso, ha fallito". Più sfumata la posizione dell'avvocato **Gianluigi Malandrino**, secondo cui del risarcimento diretto "non si può fare a meno"; ma l'esperto ha anche sostenuto come serve "maggiore trasparenza nei prodotti perché anche gli agenti fanno fatica a spiegarli ai clienti". In una fase di discesa dei premi, cui contribuisce la pandemia, "la chiave è la revisione del meccanismo del bonus/malus". Tutti d'accordo, invece, sull'obsolescenza del preventivatore **Ivass**, uno strumento nato vecchio e che non aiuterà i clienti a fare delle scelte più ponderate. La vera nemica per i clienti, ha sostenuto nettamente **Elena Dragoni**, vice presidente di Sna, è la vendita delle polizze online, che andrebbe vietata "perché il consumatore non sa quello che compra". E inoltre, ha continuato, "non è quello che l'intermediario vuole per i propri clienti, giacché le vere tutele vanno offerte attraverso i contratti scritti bene", un argomento tornato più volte nel corso del convegno.

IDEE PER MIGLIORARE BONUS/MALUS

Tante le differenze tra imprese e intermediari, ma anche la disponibilità a incontrarsi su un terreno comune: entrambe le parti stanno cercando un nuovo modo, contemporaneo, adatto ai tempi, per rifondare la propria partnership, riconosciuta essenziale da tutti per il futuro del mercato assicurativo, com'è stato evidente nella seconda tavola rotonda, che ha visto un vivace confronto tra **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di **Ania** e il presidente di Sna, **Claudio Demozzi**. Sempre sul tema indennizzo diretto, Guidoni ha ricordato che lo strumento "ha velocizzato del 50% la liquidazione, ha ridotto il contenzioso e ha anche permesso al cliente di valutare l'efficienza della propria compagnia, piuttosto occorrerebbe migliorare il sistema Card". Ma il vero problema, secondo le imprese, riguarda il sistema di bonus/malus, nato anche come meccanismo educativo per gli assicurati e ora, dopo molteplici interventi a-tecnici, come la legge Bersani e il bonus familiare, ha perso il proprio valore. Secondo **Ania**, occorrerebbe correggerlo ampliando il numero delle classi di merito, differenziando le penalizzazioni in base al tipo di sinistro, come già avviene in altri Paesi. "Poi – ha aggiunto Guidoni – si dovrebbero poter considerare più dati per l'attestato di rischio, come i punti patente o le multe: tutte cose che aumentano la conoscenza dell'assicurato, restituendo il senso educativo del bonus/malus. Il sistema delle classi di merito garantisce una continuità nel tempo e un'omogeneità tra le compagnie".



Claudio Demozzi e Umberto Guidoni

PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ

La personalizzazione troppo spinta delle tariffe, però, ha ribattuto Demozzi, "rischia di far sparire la mutualità". La proposta del sindacato, anche per limitare ancora di più la differenza tariffaria a livello geografico e all'interno dei cluster di assicurati, è "introdurre un indice massimo" tra il premio del guidatore più virtuoso e quello del meno virtuoso.

Un metodo, tuttavia, contestato da **Ania**, che invece sostiene proprio che grazie alla personalizzazione del premio si esalti la mutualità: "immaginare di mettere un vincolo alla libertà tariffaria – ha detto Guidoni – è assurdo, anche perché poi quando lo si toglie le tariffe esplodono".

UNA NUOVA PARTNERSHIP TRA IMPRESE E AGENTI

Altro tema caldo, è quello della vendita online, su cui si gioca molto del "rapporto di partenariato tra compagnie e intermediari", ha sottolineato Demozzi. In un mercato dove ancora la domanda non c'è, ha argomentato Demozzi, "io, agente, devo essere in grado di intercettare anche quel minimo di domanda potenziale con strumenti digitali proprietari e non forniti dalla compagnia: se lo strumento è mio – ha detto – rimarrò centrale, ma se è delle compagnie sarò tagliato fuori. Il problema è soprattutto di partnership tra agente e impresa".

Su questo punto, il terreno d'incontro, come già detto, c'è: "le compagnie – ha ribattuto Guidoni – non sono così ottuse da non dare valore all'intermediazione professionale dell'agente. La polizza auto si fa in agenzia, l'agenzia è la casa dell'assicurazione. Gli agenti sono il front office delle compagnie anche per quanto riguarda la diffusione della cultura assicurativa".

Detto ciò, però, nell'ambito del rapporto con il cliente, la compagnia mette a disposizione tutti i propri strumenti. "La multicanalità – ha concluso Guidoni – non è disintermediazione, ma può essere una porta per far comprendere il valore professionale della consulenza assicurativa. L'impresa diretta non è il male, fa solo una diversa scelta di collocazione del prodotto".

NORMATIVA

Abuso del processo tra doveri di buona fede, principi di solidarietà e giusto processo

Secondo la Cassazione, confrontando determinati contenuti del Codice civile con gli articoli della Costituzione, emergono alcuni fattori che permettono di circostanziare i casi in cui i procedimenti portano un dannoso aggravio al sistema giudiziario

Alcune recenti sentenze della Corte di Cassazione (Cass. 17/03/2021 n. 7409; Cass. 24/05/2021 n. 14143; Cass. 11/02/2022 n. 4430) in materia di abuso del processo dovrebbero contribuire a riaprire tra gli studiosi di diritto civile (e non solo) una riflessione sull'esercizio dei propri diritti in ambito giurisdizionale che va sempre bilanciato con il bene comune (il sistema giustizia), che non deve essere lesa da condotte contrarie a buona fede, correttezza e ai principi di solidarietà e del giusto processo affermati dagli articoli 2 e 111 della Costituzione.

È questo il messaggio molto chiaro che proviene dalle sentenze sopra richiamate, ma anche implicitamente dal legislatore con l'art. 96, terzo comma del Codice di procedura civile, e già in precedenza dalla stessa giurisprudenza di legittimità con altre pronunce (Cass. 02/10/2013 n. 22502; Cass. 19/10/2017 n.24698; Cass. ordinanza n. 30539 del 26/11/2018).

Qual è il ragionamento seguito dalla Cassazione per affermare l'esistenza di un abuso processuale? E quali sono le fattispecie che hanno portato la Corte di legittimità ad accertare un abuso processuale in due recenti sentenze?

L'esistenza di elementi soggettivi e oggettivi

Gli ermellini hanno anzitutto precisato che l'abuso del processo è caratterizzato da un elemento soggettivo e uno oggettivo.

Il profilo soggettivo riguarda i doveri di correttezza (art. 1175 c.c.) e di buona fede (art. 1375 c.c.) che devono essere osservati nei rapporti tra consociati.



Tali doveri impongono al creditore, ad esempio, di accettare l'adempimento anche inesatto del debitore se lo scostamento rispetto a quanto dovuto sia minimo, non arrecando pertanto un apprezzabile pregiudizio all'interesse del creditore.

Sul piano oggettivo, invece, si ha abuso del processo quando lo strumento processuale viene utilizzato per fini diversi e ulteriori rispetto a quelli suoi propri e si traduce, in ultima analisi, nel pregiudicare il sistema giustizia perché sottrae la disponibilità dei giudici alla risoluzione di altre controversie allungando così i tempi di queste ultime.

Trasferendo i due profili sul piano normativo, l'abuso del processo si configura, dunque, quando sono violati sia i doveri di buona fede e correttezza previsti dal codice civile sia il principio di solidarietà e del giusto processo affermato dagli articoli 2 e 111 della Costituzione.

È, in buona sostanza, il matrimonio tra una clausola generale e i principi costituzionali che porta ad affermare l'abuso processuale.

Due fattispecie recenti

Nella sentenza 15077/2021 un avvocato era in possesso di cinque titoli esecutivi nei confronti di una compagnia e aveva iniziato altrettante azioni esecutive contro la debitrice nella forma del pignoramento presso terzi.

L'unico effetto di queste azioni, secondo la Cassazione "era stato quello di far lievitare i costi delle procedure esecutive per ottenere ad arte un ingiusto vantaggio, distorcendo i fini naturali del processo".

Moltiplicare in sede esecutiva le iniziative giudiziarie al solo scopo di far lievitare il suo credito è, dunque, un abuso processuale. (continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

In un'altra sentenza (n. 38528 del 06/12/2021) la Cassazione ha affermato che costituisce abuso processuale, sanzionabile dall'art. 96, terzo comma, c.p.c., la condotta di un soggetto che propone ricorso per cassazione basato unicamente su motivi manifestamente incoerenti con il contenuto della sentenza impugnata o una richiesta di rivalutazione del merito della controversia.

La Cassazione ha affermato che in tale ipotesi "il soggetto ha il solo scopo di aumentare il volume del contenzioso e, conseguentemente, di ostacolare la ragionevole durata del processo e il corretto impiego delle risorse per il buon andamento della giurisdizione".

La Cassazione ci dice, in altre parole, che il processo non è un bene di "proprietà" di un soggetto che può farvi ricorso sempre, ma è una risorsa a disposizione della collettività e, come tale, espressione di un bene di interesse generale che va tutelato da iniziative meramente dilatorie o, peggio ancora, che hanno l'unico scopo di conseguire un ingiusto vantaggio, sottraendo così questa risorsa ad altri soggetti che ne hanno veramente bisogno e chiedono giustizia.

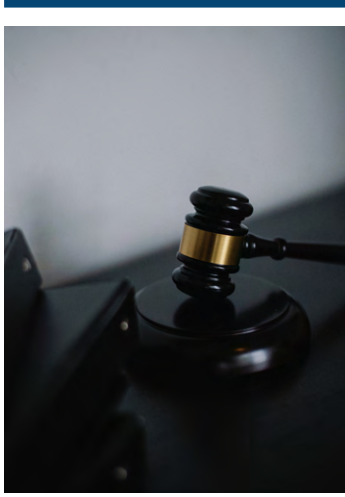
Uno sguardo al codice deontologico

Un discorso conclusivo serio sull'abuso del processo deve riguardare anche la deontologia professionale dell'avvocato e l'etica.

C'è un articolo del codice deontologico (l'art. 66) che vieta all'avvocato di aggravare con onerose e plurime iniziative la situazione debitoria della controparte.

Tale dovere è stato violato in alcune sentenze sopra richiamate, sicché occorrerebbe maggiore consapevolezza e attenzione degli avvocati ai doveri imposti dal codice deontologico.

Ma il discorso si può allargare all'intera società e ai principi/doveri fondamentali affermati dalla nostra Costituzione, tra cui la solidarietà e la cooperazione che purtroppo sono oggi meno applicati, immersi come siamo nell'affermazione del proprio ego e dei propri interessi individuali.



Paolo Mariotti,
avvocato del Foro di Milano

COMPAGNIE

Yolo, l'assemblea dà l'ok al nuovo cda

Entrano Roberto Lancellotti, espressione di Generali Italia, azionista della società dallo scorso agosto, e Giuseppina Marchetti



L'assemblea degli azionisti di **Yolo** ha nominato il nuovo consiglio di amministrazione, composto da sei membri. Siedono **Gianluca de Cobelli** (nella foto) e **Simone Ranucci Brandimarte**, già presenti, insieme a due nuovi componenti, **Roberto Lancellotti**, espressione di **Generali Italia**, azionista di Yolo dallo scorso agosto, e **Giuseppina Marchetti**. Gli altri due consiglieri, provenienti dal board precedente, sono **Alessia Truni**, in rappresentanza di **Intesa Sanpaolo Vita** e di **Neva Sgr**, e **Antonio Concolino**, per **Primo Ventures Sgr**.

Confermati alla guida della società i due soci fondatori, Gianluca de Cobelli e Simone Ranucci Brandimarte, rispettivamente amministratore delegato e presidente. Il collegio sindacale è composto da **Antonina Di Bella** (presidente), **LoRENZO Centonze** e **Giuseppe Alessio Verni**.

L'assemblea ha anche approvato il rendiconto della gestione per il 2021, con risultati in linea con gli obiettivi del piano, tornati ai livelli pre-Covid, con ricavi a 2,4 milioni di euro e oltre un milione di polizze gestite, fa sapere la società.

Tra i progetti principali dei prossimi anni, c'è la quotazione sul segmento Euronext Growth Milan, un'operazione che servirà a raccogliere nuove risorse finanziarie "per conferire ulteriore impulso alla nostra crescita", ha commentato il ceo Gianluca de Cobelli.

F.A.

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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline | Corso Magenta 61, Milano



OPENING SESSION: 8 GIUGNO 2022

ASSICURAZIONE E INNOVAZIONE: QUALE VALORE PER IL PAESE?

Lo scenario economico, sociale, sanitario, e in generale la maggiore complessità dei rischi, impongono al settore assicurativo di intervenire con più incisività nell'organizzazione, gestione e valorizzazione dei dati. L'obiettivo è andare oltre il concetto di "personalizzazione", a cui le compagnie hanno lavorato molto negli ultimi tempi per migliorare le attività di underwriting, la conoscenza del cliente e il prodotto assicurativo. Fare tesoro del lavoro svolto intorno al concetto di personalizzazione significa oggi, per compagnie e canali distributivi, essere in grado di sviluppare idee, strumenti, iniziative capaci di indirizzare nuove risposte ai cambiamenti in atto, dai rischi climatici al welfare, dalla mobilità all'abitazione. Questo salto di qualità passa attraverso l'utilizzo delle informazioni, l'efficienza e la velocità, e attraverso la capacità di intercettare, in particolare grazie alla costruzione di ecosistemi, soluzioni di prevenzione, protezione, servizio. Alla base di questo processo restano le strategie e le partnership mirate, la tecnologia. E soprattutto l'applicazione di nuovi modelli di business che sappiano tradurre l'innovazione in valore per il cliente.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.30 – 09.50 ► **WORLD P&C INSURANCE REPORT 2022**
Cambiamento climatico: l'evoluzione dell'offerta assicurativa verso la resilienza e la sostenibilità grazie a modelli dati più efficaci
Michele Inglese, head of sales - financial services di Capgemini in Italy
- 09.50 – 10.10 ► **TAVOLA ROTONDA – EVOLUZIONI SOCIALI E TRASFORMAZIONE DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA**
- Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italy
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
- 10.10 – 10.30 ► **LA SFIDA DEL CAMBIAMENTO CLIMATICO: COME CAMBIA L'OFFERTA ASSICURATIVA?**
Intervento a cura di Crif
- 10.30 – 10.50 ► **TAVOLA ROTONDA – L'INNOVAZIONE NEL CONTROLLO DEI RISCHI**
- Alessandro Molinari, amministratore delegato e direttore generale di Itas Mutua
- Tiziana Tafaro, presidente del Consiglio Nazionale Attuari
- 10.50 – 11.10 ► **TECNOLOGIA PER NUOVI MODELLI DI CONSUMO**
Marco Burattino, direttore commerciale Italia e Polonia di Guidewire
- 11.10 – 11.30 ► **COFFEE BREAK**

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



(*) invitato a partecipare

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

MATTINO 11:30 - 13:00

IL VALORE DI UN MODELLO DISTRIBUTIVO IBRIDO

La pandemia ha confermato la centralità del canale fisico come punto di riferimento per la relazione con il cliente, a patto che gli intermediari sappiano orchestrare il presidio del mercato avvalendosi di strumenti tecnologici capaci di favorire efficienza, agilità e immediatezza di dialogo con la clientela.

Modera – Lucia Mauro, communications consultant & team coach e docente Cineas del Master in Management & Leadership skills

11:30 - 11:50 – **Tecnologia, velocità e semplicità al servizio dell'intermediario: il modello Prima**

Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

11:50 - 13:00 – **Tavola rotonda**

- *Ennio Busetto, presidente dell'Associazione Agenti Allianz*
- *Vincenzo Cirasola, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia*
- *Filippo Gariglio, presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua*
- *Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo Agenti Sara*

SESSIONE TEMATICA INSURTECH

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

ASSICURAZIONI E INSURTECH, UNA PARTNERSHIP ALLA RICERCA DI NUOVI MODELLI DI SERVIZIO

Come applicare l'innovazione tecnologica alla complessità del business assicurativo e all'evoluzione delle esigenze del cliente? Molte le aspettative derivanti dalla crescita dell'insurtech nel nostro Paese, così come si moltiplicano gli ambiti in cui il settore può sviluppare idee e progetti per migliorare processi, prodotti e servizi, e in generale la qualità percepita dal cliente anche in un contesto di ecosistema assicurativo.

14:00 - 14:20 – **Metodi e applicazioni per l'innovazione**

Adriano De Matteis, managing director di Rga in Italia

14:20 - 14:50 – **Tavola rotonda – Esperienze a confronto**

14:50 - 15:10 – **Il futuro dell'intermediario assicurativo: nuovi rischi, digitalizzazione e consulenza**

Igor Tunesi, direttore Facile.it Partner

15:10 - 15:30 – **Ecosistemi applicativi e soluzioni evolute "data driven" per l'innovazione in chiave digital del business assicurativo e della gestione del cliente**

- *Fabio Piccinini, founder & ceo di Atum Technologies & Solutions*
- *Luciano Polinari, ad di Tecso – An Atum Company*

 **INSURANCE CONNECT
INNOVATION SUMMIT 2022**

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

8 GIUGNO 2022

WWW.INSURANCECONNECT.TV



(*) invitato a partecipare

SESSIONE TEMATICA ECOSISTEMI ASSICURATIVI

 **INSURANCE CONNECT
INNOVATION SUMMIT 2022**

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

8 GIUGNO 2022

WWW.INSURANCECONNECT.TV

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

ECOSISTEMI ASSICURATIVI: A CHE PUNTO SIAMO?

In un'ottica di evoluzione del concetto di assicurazione in grado di fornire servizi a valore aggiunto in ambito salute, mobilità, property, abitazione, il settore sta ampliando il suo raggio di azione attraverso le tecnologie, le partnership e la creazione di nuovi modelli di business. Cosa è stato fatto finora e cosa ancora resta da fare?

15:30 - 15:40 – **L'integrazione di Eco-sistema dal prodotto alla distribuzione abilitato dall'innovazione tecnologica**

Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italy

15:40 - 16:00 – **Lo sviluppo dell'ecosistema della salute**

Intervento a cura di sponsor

16:00 - 17:00 – **Tavola rotonda**

Modera Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italy

- *Davide Cervellin, chief insurance & data officer di Telepass*

- *Giacomo Gargani, head of strategy di Axa Italia*

- *Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer del gruppo Unipol*

- *Allianz Partners **

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessione tematica



Official sponsor



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline | Corso Magenta 61, Milano



OPENING SESSION: 9 GIUGNO 2022

OPEN INSURANCE E MODELLI DI SERVIZIO

Connected e open insurance, centralità del servizio, offerta adeguata al canale distributivo, customer experience. Su queste direttrici si trasforma l'industria assicurativa e la sua rilevanza nel nostro Paese.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

TECNOLOGIE PER LA CONNECTED E OPEN INSURANCE: COSÌ IL SETTORE ASSICURATIVO VALORIZZA CLOUD, BIG DATA, MACHINE LEARNING E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

- | | |
|---------------|--|
| 09.30 – 10.10 | ▶ TAVOLA ROTONDA
- Alberto Garuccio, head of ecosystem and open insurance di Reale Mutua
- Edoardo Ponte, cio del Gruppo Helvetia Italia
- Luigi Vassallo, chief operating officer di Sara Assicurazioni |
| 10.10 – 10.30 | ▶ L'ASSICURAZIONE E LA RIVOLUZIONE TECNOLOGICA
Intervento a cura di NTT Data |
| 10.30 – 10.50 | ▶ L'INNOVAZIONE COME RISPOSTA A CAMBIAMENTI SOCIALI, INDUSTRIALI E COMMERCIALI
- Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore vita e welfare di Reale Group |
| 10.50 – 11.10 | ▶ CLOUD, OMNISCANALITÀ E INNOVAZIONE: IL VALORE NEL MONDO INSURANCE
- Giancarlo Sassi, senior Enterprise sales executive di Genesys
- Marco Tommasucci, key account manager Finance di ComApp |
| 11.10 – 11.30 | ▶ COFFEE BREAK |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI



(*) invitato a partecipare

SESSIONE TEMATICA GESTIONE SINISTRI

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

9 GIUGNO 2022

WWW.INSURANCECONNECT.TV

MATTINO 11:30 - 13:00

COME MIGLIORARE PROCESSI, ATTIVITÀ LIQUIDATIVE E CONTRASTO ALLE FRODI

Il consumatore ibrido pone alle compagnie molte sfide per competere nell'area più delicata del rapporto con il cliente: la gestione dei sinistri. Servono dunque tecnologie, modelli organizzativi e di servizio che, in un contesto omnicanale, sappiano garantire controllo dei costi e vantaggio competitivo.

Modera – Mbs Consulting

11:30 - 11:50 – Intervento a cura di sponsor

11:50 - 13:00 – **Tavola rotonda**

- Luigi Baccaro, head of claims di Sara Assicurazioni
- Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia
- Serena Boni, responsabile servizi liquidazione di Linear
- Massimiliano Caradonna, senior vice president Dekra Group - Region Central East Europe & Middle East
- Lorena Ricci, head of claims services di Zurich Italia
- Compagnia di assicurazione *

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

POMERIGGIO 14:00 - 15:30

SOLUZIONI PER LO SVILUPPO DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

Se da un lato le piattaforme tecnologiche ricoprono un crescente ruolo di facilitatore sotto il profilo operativo e di dialogo con il cliente, dall'altro cresce l'attenzione degli intermediari alla necessità di sviluppare l'offerta assicurativa e le tante aree di protezione (e servizio) per cittadini e imprese non ancora sufficientemente diffuse nel nostro Paese.

Modera – Fabio Orsi, partner di Innovation Team

14:00 - 14:20 – **Tecnologia e nuovo business per gli intermediari**

Stefano Sardara, presidente del consiglio di amministrazione e amministratore delegato di DoubleS Insurance Broker

14:20 - 14:40 – **Piattaforme tecnologiche: cosa serve agli intermediari e ai clienti**

Presentazione della ricerca realizzata da Fabio Orsi, partner di Innovation Team

14:40 - 15:30 – **Tavola rotonda**

- Alessandro Lazzaro, presidente dell'Unione Agenti Axa
- Graziano Piagnerelli, presidente del Gate - gruppo agenti Nobis
- Stefano Sardara, presidente del consiglio di amministrazione e amministratore delegato di DoubleS Insurance Broker
- Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati



(*) invitato a partecipare

SESSIONE TEMATICA CUSTOMER EXPERIENCE

 **INSURANCE CONNECT
INNOVATION SUMMIT 2022**

8-9 GIUGNO 2022 | 9:00 - 17:00

9 GIUGNO 2022

WWW.INSURANCECONNECT.TV

POMERIGGIO 15:30 - 17:00

LA FLUIDITÀ DEL CUSTOMER JOURNEY

Le strategie delle compagnie si basano sul concetto di omnicanalità: un sistema fatto di tecnologia, conoscenza, capacità di relazione con il singolo cliente, che diventa soggetto con il quale interloquire con facilità, qualità e puntualità. Intervendo così con la giusta offerta, al momento giusto, sul canale giusto e in funzione di esigenze specifiche.

Modera – Nicola Ronchetti, ceo di Finer

15:30 - 15:50 – **Il video personalizzato e interattivo al centro di una customer experience di valore: il caso Unipol**

Francesco Compiani, product manager of Interactive Experience di Doxee

15:50 - 16:50 – **Tavola rotonda**

- Roberta Avanzini, head of research and development di Bnp Paribas Cardif

- Marco Brachini, chief marketing, brand and customer relationship officer di Sara Assicurazioni

- Carlalberto Crippa, direttore marketing e business development di Cattolica Assicurazioni

- Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Italia

- Giuseppe D'Elia, market, digital & direct channels management di Zurich Italia

16:50 - 17:00 – **Chiusura lavori**

Paolo Giordano, head of frog in Italy, part of Capgemini Invent

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

Main sponsor opening session



Main sponsor sessione tematica



Official sponsor

