

PRIMO PIANO

Ana, stop alle trattative

Primo ottobre 2019, 3 maggio 2022. È tra queste due date che si è consumato il tentativo di rinnovare l'Accordo nazionale impresa-agenti. Un tentativo concluso con un nulla di fatto, dopo l'incontro di ieri.

L'argomento su cui si è consumata la rottura è la titolarità dei dati del cliente: sul tema le posizioni sarebbero inconciliabili, "visto in particolare l'assunto dello Sna di ritenere l'agente sempre e solo titolare 'autonomo' del dato", sostiene Ania, secondo cui questa posizione è in contrasto con la "natura stessa del rapporto agenziale" e tale profilo non può essere regolato a livello nazionale. Sna è invece dell'opinione opposta.

Umberto Guidoni, co-dg e capo delegazione di Ania al tavolo delle trattative, ha espresso "rammarico" per l'esito del negoziato, confermando tuttavia la disponibilità dell'associazione a valutare in futuro la possibilità di riaprire le trattative qualora cambiassero le condizioni.

Disponibilità colta subito da Anapa Rete ImpresAgenzia, che ha chiesto di continuare la trattativa, superando le pregiudiziali poste da Sna, definite "del tutto ideologiche". La posizione di Sna, ha detto Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa, "si scontra, peraltro, con la realtà del mercato e con gli accordi sottoscritti dai principali gruppi agenti".

Fabrizio Aurilia

WELFARE

Ltc, a che punto siamo?

Il grande tema della non autosufficienza al centro di una mattinata di dibattito e confronto che si è svolta ieri nell'aula magna dell'Università Bocconi di Milano. Due le evidenze emerse nel corso del convegno organizzato da Baffi Carefin in collaborazione con Generali: l'assenza di un approccio uniforme e la mancanza di risorse adeguate alle necessità

La pandemia di Sars-CoV2, la guerra in Ucraina, la fiammata dell'inflazione e poi da ultimo, quasi a non voler farsi mancare nulla, anche il rallentamento dell'attività economica che è stato recentemente certificato in Italia dall'Istat. Gli ultimi due anni si sono rivelati particolarmente frenetici. Ed è facile, in questo contesto, perdere di vista questioni che magari non guadagneranno tutti i giorni le prime pagine dei giornali, ma che costituiscono comunque (non così) piccole emergenze ancora in attesa di una risposta definitiva. Come nel caso della non autosufficienza, tema posto al centro di un convegno organizzato da **Baffi Carefin** in collaborazione con **Generali**. L'evento, intitolato *La non autosufficienza in Italia: nuove prospettive*, si è svolto ieri mattina nell'aula magna dell'Università Bocconi di Milano. E ha messo a confronto, in un dibattito articolato su due tavole rotonde, esponenti del mondo delle istituzioni, delle imprese, delle assicurazioni e della ricerca accademica.

Dopo i saluti introduttivi affidati a **Gianmario Verona**, rettore dell'Università Bocconi, e **Donato Masciandaro**, direttore di Baffi Carefin e Intesa Sanpaolo Chair in Economics of Financial Regulation, la parola è passata a **Patrizia Contaldo**, direttore della unit *Insuret* di Baffi Carefin. La quale, prima di moderare la tavola rotonda che ha di fatto aperto l'evento, ha voluto dare le dimensioni del fenomeno. "In Italia ci sono quasi tre milioni di persone non autosufficienti", ha affermato. "Di questi – ha proseguito – più del 40% non riceve l'assistenza di cui avrebbe bisogno".

QUESTIONE DI DEFINIZIONE E APPROCCIO

Il punto di partenza dell'evento è stata la constatazione che in Italia c'è ancora molta confusione sul tema della non autosufficienza. Già il concetto stesso non è chiarissimo. "Spesso si parla di non autosufficienza e di disabilità come dell'esito di una malattia o di un trauma", ha esordito **Lucilla Frattura**, direttore del Centro collaboratore italiano dell'Oms per la famiglia delle classificazioni internazionali, nelle battute iniziali della prima tavola rotonda. "In realtà, si tratta del risultato di fattori personali e ambientali che non consentono all'individuo di esprimere pienamente le sue possibilità: pertanto – ha proseguito – parlare di non autosufficienza significa parlare di misure di sostegno alla persona che non sono state adeguatamente adottate".

Tanta confusione c'è anche nella gestione della non autosufficienza. Tutto nasce dalla competenza regionale in materia di salute. E culmina in un approccio poco uniforme alla tutela delle persone non autosufficienti: attualmente si contano otto diverse metodologie regionali, più una dell'**Inps**. Proprio per sanare questa criticità, il centro Baffi Carefin ha elaborato una proposta di riforma della materia. "La frammentazione dell'approccio costituisce l'ostacolo principale: non consente di raccogliere dati certi sulle dimensioni del fenomeno e, di conseguenza, di elaborare modelli di gestione più efficienti", ha commentato **Gianmario Cinelli**, ricercatore presso la divisione *Government, Health and Nonprofit* della **Sda Bocconi – School of Management**.

(continua a pag. 2)



Un momento del convegno

(continua da pag. 1)

IL CONTRIBUTO DEI PRIVATI

La proposta prevede l'istituzione di un servizio nazionale per gli anziani non autosufficienti, con un unico fondo, un'unica classificazione e un unico punto di accesso. A cui bisognerà poi sommare il contributo che potrà arrivare dagli operatori privati. "Il welfare state non è più in grado di fornire autonomamente tutte le prestazioni socio-assistenziali di cui la popolazione ha bisogno: ci vorrebbero altri 30-40 miliardi di spesa pubblica", ha detto Cinelli.

La posizione del settore privato è stata rappresentata da **Federico Guidoni**, ceo di **Korian Italia**. Il manager ha innanzitutto sottolineato le difficoltà generate dalla difformità di approccio. "L'assenza di linee guida a livello nazionale, e direi anche a livello europeo, sta comportando parecchie criticità: il mercato conta circa 300mila posti letto, ma mancano del tutto indicazioni sul tasso di occupazione o sulle caratteristiche della popolazione", ha commentato. Guidoni ha quindi illustrato la sua idea di un modello alternativo per la gestione della non autosufficienza. "Credo che in futuro possa esserci spazio per hub territoriali che coordinano un'offerta di servizi diversificati in base alle reali esigenze dell'individuo", ha affermato. "Penso – ha aggiunto – che un sistema di questo tipo possa rivelarsi di gran lunga più efficiente della risposta disomogenea che stiamo attualmente offrendo alle persone".

LA PROPOSTA DI GENERALI

Proprio sul contributo degli operatori privati al settore della non autosufficienza si è aperta la seconda tavola rotonda, moderata da **Vincenzo Galasso**, direttore della unit Ape di Baffi Carefin.

La parola è subito andata a **Marco Sesana**, country manager e ceo di **Generali Italia** e Global Business Lines, il quale ha illustrato alla platea la proposta di istituire un fondo dei lavoratori per la non autosufficienza. "Riteniamo sia necessario dare risposte concrete per proteggere la salute di tutti, con particolare riguardo alle aree di maggior fragilità", ha affermato. "Per questo motivo, e in linea con gli obiettivi del Piano nazionale di ripresa e resilienza, come assicuratori – ha proseguito – vogliamo fare la nostra parte mettendoci al fianco delle istituzioni a beneficio delle persone e proponiamo al Governo e al Parlamento la costituzione di un fondo dei lavoratori per la non autosufficienza, per fornire strumenti reali alle persone e ai loro cari". La proposta, nel dettaglio, prevede una contribuzione obbligatoria per tutti i lavoratori in attività, stabilita in percentuale fissa della retribuzione e ripartita al 50% fra dipendente e datore di lavoro. La contribuzione dovrebbe essere esente dall'imposta sul reddito e dai contributi previdenziali, mentre le prestazioni sarebbero erogate a tutti i partecipanti senza limiti di età all'accertamento del livello più alto di non autosufficienza e stanziate in forma cash o come acquisto di servizi prestati a livello territoriale.

L'ASSENZA DI DIBATTITO

La proposta di Generali dimostra l'attenzione che il sistema privato sta dedicando al grande tema della non autosufficienza. Un'attenzione che, secondo **Giovanni Maggi**, presidente di **Assofondipensione**, è invece pressoché assente fra le istituzioni. "Non vedo dibattiti seri sull'andamento demografico, sull'invecchiamento della popolazione e sulle politiche di integrazione degli immigrati", ha commentato. Anche in materia previdenziale c'è molto silenzio. "Un Paese moderno non può permettersi un'adesione del 30% a forme di previdenza integrativa, dovremmo essere almeno all'80%: credo – ha aggiunto – che sia ora di pensare a un nuovo semestre di silenzio assenso o addirittura a qualche forma di obbligatorietà".

Su quest'ultimo tema si è soffermato anche **Marco Padula**, presidente della **Covip**. "È necessario ormai – ha affermato – ragionare in una logica di più pilastri, limitando le inefficienze di spesa del sistema pubblico per evitare inutili sovrapposizioni e, al tempo stesso, introducendo incentivi fiscali che possano alimentare la concorrenza degli operatori privati".

LA POSIZIONE DEL GOVERNO

La chiusura del convegno è stata affidata ad **Andrea Orlando**, titolare del dicastero del Lavoro e delle Politiche sociali. Il ministro ha sottolineato l'impegno del governo in questo ambito, evidenziando il lavoro fatto con la legge delega sulla non autosufficienza e l'inserimento della materia nel testo del Pnrr. "Non è stato un passaggio scontato, visto che nelle prime due versioni del piano questo tema era del tutto assente", ha commentato.

Il ministro ha quindi risposto alle sollecitazioni arrivate dai relatori del convegno. Orlando ha innanzitutto sottolineato la necessità di "un approccio gradualistico alla materia, visto che la matrice storica della gestione della non autosufficienza non è universalistica e che un cambiamento radicale potrebbe avere grandi contraccolpi". Il ministro ha poi aperto al contributo che potrà arrivare dagli operatori privati, definendola "una strada da valutare con attenzione, anche sulla scia degli esempi che ci arrivano dall'estero". Più freddo, infine, sull'ipotesi di schemi obbligatori. "Credo che questo – ha concluso – imponga una preliminare riflessione sul livello dei salari e della produttività".



Marco Sesana, country manager e ceo di Generali Italia e Global Business Lines

Sottoassicurazione (o assicurazione parziale)

Nell'assicurare i propri beni è consigliabile che l'assicurato fornisca una stima quanto più reale del loro valore. In caso di indennizzo, infatti, salvo diversi accordi, sarà riconosciuta una quota del valore assicurato secondo la regola proporzionale

“Se l'assicurazione copre solo una parte del valore che la cosa assicurata aveva nel tempo del sinistro, l'assicuratore risponde dei danni in proporzione della parte suddetta, a meno che non sia diversamente convenuto” (art. 1907 C.C.).

Si verifica sottoassicurazione quando il valore dichiarato in polizza per le cose assicurate (generalmente definito quale valore assicurato) risulta inferiore al loro valore effettivo.

In tal caso, se si verifica un sinistro, viene applicata la regola proporzionale, a meno che non sia stato diversamente convenuto dalle parti, per esempio, nel caso di un'assicurazione stipulata a primo rischio assoluto.

In caso contrario, l'indennizzo verrà calcolato in base alla seguente proporzione: $\text{indennità} : \text{danno} = \text{valore assicurato} : \text{valore effettivo del bene assicurato}$

Ad esempio, se si assicurasse per l'intero suo valore un bene per 5.000 euro ed esso, al momento del sinistro, risultasse avere un valore di 10.000 euro, qualora il danno prodotto fosse di 2.000 euro, l'indennità corrisposta ammonterebbe a 1.000 euro. La questione della sottoassicurazione è dunque estremamente importante ed è necessario che

l'assicurato presti grande attenzione a richiedere la copertura dei propri averi, utilizzando valori il più possibile congrui e ricorrendo all'aiuto dell'intermediario del contratto o di esperti professionisti, come ingegneri, geometri o, nel caso in cui si trattasse di un gran numero di oggetti assicurati, società specializzate nella valutazione dei beni da coprire, benevole dalle compagnie assicuratrici e in grado di provvedere a una stima degli stessi. In questo caso, l'assicurazione potrà essere stipulata tenendo conto della stima preventiva fornita da tali società e l'assicuratore converrà di accettarla, senza eccepire.

È anche opportuno rammentare che, qualora il contratto assicurativo preveda una clausola di deroga alla proporzionale, il disposto dell'art. 1907 del Codice civile troverà applicazione solo nel caso in cui la sottoassicurazione (cioè la differenza tra valore assicurato e valore effettivo) superasse la percentuale pattuita nella clausola stessa.

Cinzia Altomare

ARAG

Tutela legale.
Vivi pienamente.

La nuova polizza

ARAG Tutela Legale Famiglia #Next!

E Per Te Donna,

una serie di servizi dedicati.

www.arag.it

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 4 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?**
Filippo Sirotti, insurance offering development Italy senior director 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

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

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

8 GIUGNO 2022

WWW.INSURANCECONNECT.TV

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

Modera: Adriano De Matteis, managing director di Rga in Italia

- Germano Buttazzo, Ufoo
- Flavio De Laurentis, AllWell
- Eleonora Del Vento, viteSicure

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



(*) 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**

Moderata da 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
- Giulio Salvadori, direttore degli osservatori Internet of things, Connected car & mobility e Smart city del Politecnico di Milano
- 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, OMNICALITÀ 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*

- *Carla Alberto 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

