

PRIMO PIANO

Guerra, polizze più care

I prezzi delle coperture assicurative stanno raddoppiando per alcune attività aviation e marine particolarmente esposte alla guerra in Ucraina, con una prevedibile esplosione dei costi per compagnie aeree e di navigazione, come spiegano all'agenzia Reuters alcuni operatori del settore. Già il broker Marsh nelle scorse settimane aveva segnalato che i premi assicurativi commerciali globali erano aumentati in media dell'11% nel primo trimestre e che la guerra stava esercitando pressioni al rialzo. Ma la cifra complessiva maschera i rialzi più bruschi in alcuni settori e considera solo le prime cinque settimane dell'invasione russa in Ucraina. Il rischio guerra è in genere escluso dalle polizze tradizionali, perciò i clienti acquistano una copertura extra se vogliono tutelarsi, ma Marsh ha fatto notare che per il settore aviation la copertura del rischio guerra non era più disponibile in Paesi come Ucraina, Russia e Bielorussia. Per il resto del mondo, il costo della copertura è raddoppiato, giacché gli assicuratori cercano di recuperare le loro perdite. Secondo un report pubblicato di recente da S&P Global Ratings, il conflitto potrebbe portare a perdite assicurative dai 16 miliardi ai 35 miliardi di dollari nei cosiddetti rami assicurativi speciali, come marine e aviation, crediti commerciali, rischio politico e cyber.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Previsioni di crescita positive per il prossimo decennio

Nel 2021 i premi assicurativi globali sono cresciuti del 5,1%, un trend che si confermerà nei prossimi 10 anni anche per l'Italia. A favorire i rami vita e danni una maggiore consapevolezza del rischio legata all'andamento demografico e agli effetti degli eventi climatici estremi

Accelera il mercato assicurativo globale e mostra una crescita che potrebbe confermarsi per tutto il prossimo decennio, fatto salvo l'impatto di eventi non prevedibili a ora, come l'evoluzione della guerra in Ucraina. Lo scorso anno i premi assicurativi globali sono aumentati del 5,1%, una crescita superiore ai 200 miliardi di euro che ha portato il totale raccolto premi a 4,2 trilioni di euro. L'incremento dei rami vita e danni proseguirà anche per i prossimi 10 anni a una media annua del 4,8%, sotto la spinta di importanti cambiamenti socio-economici come l'evoluzione demografica e il cambiamento climatico.

Ne dà conto l'*Allianz Global Insurance Report 2022*, che ha analizzato l'andamento dei mercati assicurativi in tutto il mondo. La particolarità dei dati esaminati per il 2021 sono nella crescita più elevata rispetto alla media degli ultimi dieci anni (era del +3,6% annuo) e nel ruolo di leader di mercato del Nord America e dell'Europa Occidentale (complessivamente hanno prodotto due terzi della crescita dei premi), dopo che negli ultimi anni era stata l'Asia, e in particolare la Cina, a trainare la crescita del settore a livello globale con la produzione del 40% del totale dei premi. Alla crescita complessiva del 5,1% nel 2021 hanno contribuito sia il ramo vita, da cui si esclude la *malattia*, con +4,4%, sia i danni con +6,3%. Sui 4,2 trilioni di euro complessivi della raccolta premi, il vita pesa per 2,5 trilioni e i danni per 1,7. I risultati positivi sono esito di una quota record di risparmio sostenuto da mercati in espansione e di un contesto sociale che ha visto aumentare la consapevolezza del rischio, sulla persona legato alla pandemia e sui beni in relazione agli eventi naturali estremi.

LA GUERRA RALLENTA L'AUMENTO IN EUROPA PER QUEST'ANNO

Guardando al prossimo decennio, Allianz mostra un discreto ottimismo sull'andamento del mercato, nella convinzione che l'aumento dell'incertezza sociale ed economica continuerà ad accrescere la consapevolezza dell'esposizione individuale al rischio.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

Secondo la compagnia, i megatrend che influenzeranno il mercato dei prossimi anni saranno in particolare l'andamento demografico e i cambiamenti climatici, uno sfondo a cui si aggiungerà la difficoltà degli approvvigionamenti energetici e il conseguente impatto sul modello economico attuale. Al momento, un evento di potenziale ulteriore elevata gravità come la guerra in Ucraina è valutato per l'anno in corso con un impatto maggiore in Europa rispetto al resto del mondo: la raccolta globale del 2022 è stimata in crescita del 4,8% in un contesto di tasso di inflazione atteso del 6,2%, in Europa invece si fermerà al 2,9%, con il vita a +2,8% e i danni a +3,1%.

Guardando ai prossimi 10 anni, il report stima una crescita globale del 4,8% annuo, con il vita a +4,9% e i danni a +4,6%; complessivamente entro il 2032 la raccolta premi crescerà del 67%, pari a 2,8 trilioni di euro di cui poco meno di 1,8 trilioni dal comparto vita (+69%) e poco più di 1 trilione dal settore danni (+63%).

IN ITALIA NEL 2021 IL MERCATO È CRESCIUTO DEL 10%

Anche se America del Nord e Asia sono gli attesi protagonisti del mercato assicurativo del prossimo decennio, l'Europa Occidentale e in particolare l'Italia, mostrano buone performance.

Nel 2021 la raccolta premi complessiva nel mercato europeo è cresciuta del 3,6% (vita +3,8%, danni +3,3%) per un valore totale superiore a 1,1 trilioni di euro. Guardando al decennio di fronte a noi, Allianz stima in Europa una crescita media annua del 3,3% (stesso dato anche per i singoli settori vita e danni) che mostra un'accelerazione rispetto alla media annua degli ultimi dieci anni calcolata in +1,6%, dato quest'ultimo che ha risentito della crisi monetaria e della pandemia.

In questo contesto, Allianz conferma per l'Italia una crescita del 10% nel 2021, dato superato negli ultimi 10 anni solo nel 2014. A trainare la crescita sono stati i prodotti del settore vita, che ha registrato un aumento del 12,5%, mentre i danni sono cresciuti del 2,6%, dato positivo rispetto all'andamento tendenzialmente negativo nell'ultimo decennio. Secondo le previsioni di Allianz, il mercato italiano crescerà nel 2022 del 2,2%, mentre per il prossimo decennio la crescita attesa è data a +2,8% annuo, contro il +1,9% degli ultimi 10 anni.

Maria Moro

INTERMEDIARI

6sicuroevai, un'app pay-per-use per la mobilità

La soluzione, lanciata dal portale 6sicuro.it del gruppo Assiteca, offre assicurazione istantanea sugli infortuni per conducente e passeggero su qualsiasi veicolo privato

Il comparatore **6sicuro.it**, brand del gruppo **Assiteca**, ha presentato **6sicuroevai**. Si tratta, come si legge in una nota stampa, di un'applicazione che "offre l'assicurazione istantanea degli infortuni per conducente e passeggero (spese mediche, ricovero ospedaliero, invalidità permanente e indennità di decesso) legata alla circolazione su qualsiasi veicolo privato, taxi, car sharing e micromobilità inclusi".

Il servizio, sviluppato dal partner tecnologico **Datafolio** e nativo per smartphone, consente di pianificare in anticipo tramite app il proprio itinerario e di consultare gli spostamenti: grazie a uno specifico algoritmo, l'app è in grado di riconoscere automaticamente il veicolo utilizzato e di attivare la copertura, terminandola automaticamente alla fine del viaggio.

Il pagamento della polizza si basa dunque sulle caratteristiche specifiche del percorso. I costi, più nel dettaglio, si basano su diverse variabili, come i chilometri effettivamente percorsi, la fascia oraria, la qualità della strada, la presenza di traffico e lo stile di guida adottato.

"Grazie ai diversi piani di sottoscrizione (occasionale, in abbonamento o ricaricabile) e alla possibilità di scegliere i mezzi di mobilità, il servizio è flessibile e altamente personalizzabile", ha commentato **Andrea Altichieri**, direttore marketing di 6sicuro.it. "A differenza di altre soluzioni presenti sul mercato – ha aggiunto – la copertura si può attivare o disattivare a seconda delle esigenze di ogni persona, con l'unica condizione di avere il cellulare con sé negli spostamenti: in questo modo, l'utente non paga una copertura di cui non usufruisce".

Giacomo Corvi



Risk off-risk on

Per la propria esperienza professionale, gli intermediari assicurativi e bancari non hanno in genere la forma mentis più adatta per convincere i clienti a investire il capitale liquido del conto corrente. Hanno però tutte le competenze per proporre la sottoscrizione dei prodotti di protezione

Immaginiamo due bottoni, uno verde e uno rosso: quello verde disinnesci il rischio e quello rosso lo innesca, ma non si tratta di un ordigno esplosivo, bensì del potenziale enorme che ha la proposizione congiunta di prodotti di protezione e di investimento.

Gli italiani lasciano sui conti correnti quantità enormi di denaro, soprattutto per far fronte a eventuali necessità o bisogni in caso di emergenza.

Se analizziamo le possibili emergenze, scopriamo che tutte sono coperte da assicurazioni: casa, incendio, furto, malattia, vita. Eppure, salvo eccezioni, chi propone polizze assicurative, disinnescando così gli effetti negativi di un sinistro, difficilmente propone poi di investire quella parte di liquidità infruttifera accantonata in caso di bisogno.

Proporre protezione è un'attività agli antipodi rispetto alla proposizione di investimenti finanziari, che hanno insito il concetto di rischio. Rischio di perdita parziale o totale del capitale investito, rischio di illiquidabilità nei tempi e nei modi auspicabili dagli stessi sottoscrittori.

Pochi associano il rischio alla perdita del valore di acquisto, diretta conseguenza dell'inflazione che ha ripreso a mordere da marzo in modo significativo.

In mercati ancora guidati dai professionisti, le loro competenze e le loro attitudini commerciali sono determinanti.

Così come è complesso che un gestore corporate, abituato a dare denaro, diventi un buon consulente finanziario, che il denaro deve chiederlo, ottenerlo e saperlo investire, così difficilmente un agente assicurativo si sentirà a suo agio nel proporre un investimento finanziario.

Può essere però vero il contrario: un buon gestore bancario o un buon consulente finanziario potrebbero usare il tema della protezione per disinnescare il timore di investire i propri risparmi e lasciarli in liquidità infruttifera.

Serve saper scardinare le obiezioni reali

In altre parole, in un mondo ideale e razionale, chi riesce a trasmettere al proprio cliente un senso di protezione da eventuali rischi per i quali tiene il denaro sul conto corrente,

logicamente dovrebbe riuscire nell'arduo compito di convertire questo in risparmio gestito.

La realtà, sappiamo, è molto differente e le motivazioni sono molteplici. Ancora una volta, volendo semplificare, potremmo dire che ci sono tre fattori che frenano i comportamenti più virtuosi.

Il primo fattore è correlato al rendimento e alle performance degli investimenti. Facciamo un esempio di cosa dire a chi, con un'inflazione al 7%, ha investito i suoi risparmi che dopo sei mesi segnano un -12% in conto capitale.

Se ha un orizzonte temporale corretto, ad esempio per un investimento azionario almeno cinque anni, non dovrebbe temere, ma solo aspettare. Il vero quesito è proprio questo: quanti hanno stabilito un orizzonte temporale al momento della sottoscrizione?

Il secondo fattore è correlato al costo dei prodotti e a come viene comunicato. Se si propone un investimento per la gestione della liquidità che ha un costo dell'1%, va spiegato quanto costerebbe non investire.

Il terzo e ultimo fattore riguarda la fiducia, vero propulsore sia per le banche che per le assicurazioni. La fiducia si costruisce nel tempo e sulla base di esperienze positive.

Se sommiamo questi tre fattori (performance, costi e fiducia), scopriamo che il pallone è nella metà campo dell'offerta e che solo i migliori faranno gol senza falli o fuorigioco.



Nicola Ronchetti

Nicola Ronchetti,
founder e ceo di Finer

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 31 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  **ASSICURAZIONI E ESG: UNA QUESTIONE DI BUSINESS**
Filippo Sirotti, senior director - offering development - insurance market 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, co-founder di Ufoo
- Flavio De Laurentis, ceo di AllWell
- Eleonora Del Vento, co-founder di 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, presidente Gruppo Atumtek e founder & ceo di Atum Technologies & Solutions
- Luciano Polinari, founder & ceo 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 - 15:50 – **L'integrazione di Eco-sistema dal prodotto alla distribuzione abilitato dall'innovazione tecnologica**

Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italy

15:50 - 17:00 – **Tavola rotonda**

Moderata Matteo Bonati, insurance director di Capgemini in Italy

- Emanuele Basile, Regional head of Rsa Case Underwriting – France, Italy, Spain, Portugal, Greece and Turkey

- Giacomo Gargani, head of strategy di Axa Italia

- Gianfilippo Lena, ceo di Telepass Assicura

- Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer del gruppo Unipol

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 | ▶ ECOSISTEMI INSURANCE: COMPAGNIE ED INSURTECH
Sergio Dizza, SVP head of insurance Italy di Ntt Data |
| 10.30 – 10.50 | ▶ L'INNOVAZIONE COME RISPOSTA A CAMBIAMENTI SOCIALI, INDUSTRIALI E COMMERCIALI
- Michele Carmina, group data & digital di Generali
- Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore vita e welfare di Reale Group |
| 10.50 – 11.10 | ▶ CLOUD, OMNICANALITÀ 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 – *Giorgia Assouad, senior engagement manager di Mbs Consulting*

11:30 - 11:50 – Intervento a cura di Expert.ai

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
- Laura Gargasole, responsabile claims di Helvetia
- Lorena Ricci, head of claims services di Zurich Italia

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, head of customer office & direct channels 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

