

## PRIMO PIANO

### Nel 2021 cresce la raccolta

Nel 2021 la raccolta premi vita e danni in Italia ha raggiunto 150,6 miliardi di euro, in aumento di poco più del 5% rispetto al 2020, di cui 111,2 miliardi nel settore vita e 39,5 miliardi in quello danni.

È quanto si legge nel nuovo bollettino statistico di Ivass, da cui emerge che, in particolare, la raccolta vita è cresciuta del 5,9% grazie alle polizze finanziarie di ramo III (unit e index linked) che a fine 2021 hanno raggiunto i 44 miliardi. La produzione assicurativa con finalità previdenziali (ramo VI e produzione specifica di ramo I e III), dopo l'incremento nel biennio 2019-2020, è diminuita di oltre 1,5 miliardi e quella legata alle operazioni di capitalizzazione (ramo V) si è ridotta di oltre 700 milioni. La nuova produzione vita, invece, risulta in crescita di 4,3 miliardi.

Per quanto riguarda il ramo danni, la raccolta è cresciuta di circa il 3%, soprattutto per i risultati del settore non auto (+5,9%) che supera i 23 miliardi, mentre la raccolta del comparto auto è in calo del 1,1% per effetto della riduzione della Rc auto (- 442 milioni). Crescono le garanzie facoltative corpi veicoli terrestri, che raggiungono 3,6 miliardi.

Quanto ai canali di distribuzione, quelli fisici sono ancora preferiti rispetto a quelli online.

Per leggere la news completa, clicca qui.

B.M.

## MERCATO

### Dimore storiche incompatibili con le polizze standard

**Gli edifici antichi privati sono il più grande museo diffuso del Paese e rappresentano un valore in sé e, spesso, una fonte di reddito da tutelare. Dal punto di vista assicurativo si tratta di un target di nicchia, che ha esigenze specifiche e una gestione del sinistro complessa, tanto che solo poche compagnie hanno previsto coperture dedicate**

Cosa accade se un temporale provoca un'infiltrazione d'acqua in un soffitto a cassette del Seicento, o se l'invitato a un matrimonio involontariamente danneggia uno scalone di marmo della villa che ospita il ricevimento? Le dimore storiche in Italia sono un bene culturale e, se adibite ad attività commerciale, una fonte di introiti per i loro proprietari, ma rappresentano un patrimonio fragile, che se danneggiato richiede cure diverse, più costose e qualificate rispetto a una comune abitazione.

“Gli edifici vincolati in Italia sono il 2 per mille del patrimonio immobiliare e 8.200 sono aperti al pubblico. Questi accolgono 45 milioni di visitatori l'anno, per fare un raffronto i musei pubblici italiani ne ricevono 49 milioni. Per la realtà delle dimore storiche e dei giardini le polizze standard non sono mai adeguate”, ha spiegato **Pietro del Bono**, presidente dell'**Associazione dimore storiche italiane (Adsi)** per la Lombardia, aprendo un incontro organizzato l'11 maggio scorso a Milano con **Strategica** e **Argo Broker** sui rischi per gli edifici storici. Sulle 37mila dimore storiche private censite in Italia, 17mila svolgono attività commerciali (ospitalità, ristorazione, eventi, cantine, tenute agricole, ecc.) per un fatturato complessivo di 272,5 milioni di euro, il 43% ha dei dipendenti, l'85% è gestito dalle famiglie proprietarie, il 12% da società e il 3% da fondazioni o associazioni.

#### UN PROFILO DI RISCHIO DEL TUTTO PARTICOLARE

Le esigenze di protezione vanno a riguardare quindi il bene in sé, l'abitazione e l'attività che vi viene svolta, e non possono prescindere dal fatto che si tratti di edifici storici vincolati.  
(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

INSURANCE  
REVIEW

(continua da pag. 1)

Citando il caso dell'incendio della cattedrale di Notre-Dame a Parigi, **Paola Radaelli**, senior risk consultant di Strategica Group, ha sottolineato che "i beni di interesse storico e artistico hanno un profilo di rischio particolare e specifico, e danni che per gli altri edifici possono essere di semplice gestione, nel loro caso rischiano di essere disastrosi". La particolarità data dalla struttura e dai materiali di costruzione di un edificio antico fa sì che una causa apparentemente poco significativa possa dare luogo a gravi danni; le stesse caratteristiche o una posizione isolata sono di ostacolo agli interventi di salvataggio. Gli aspetti burocratici, il vincolo sul ripristino, i materiali da utilizzare a questo scopo, la difficoltà di reperire maestranze con le adeguate competenze fanno sì che gli interventi in caso di danni siano molto lunghi e costosi, circa il 30% in più della media.

### RISCHI SPECIFICI ANCHE IN PRESENZA DI ATTIVITÀ COMMERCIALE

C'è poi il tema della tutela rispetto all'uso delle dimore per attività commerciali, che possono essere condotte dalla proprietà o da terzi. In questo caso, può essere utile stipulare una polizza che copra la conduzione e prevedere nei contratti di locazione l'obbligo di sottoscrivere assicurazioni a tutela del proprietario, mentre, indipendentemente da chi gestisce l'attività ospitata, diventa utile prevedere una copertura per business interruption e danni indiretti.

Come frutto di queste considerazioni, Strategica e Argo Broker, con la collaborazione di Adsi, hanno costruito un programma assicurativo specifico per le dimore storiche, che considera nella protezione anche aspetti come il differenziale artistico (maggiori costi di ripristino e restauro) nel rispetto dei vincoli, i danni ai giardini, la responsabilità civile e la copertura per l'interruzione di attività.

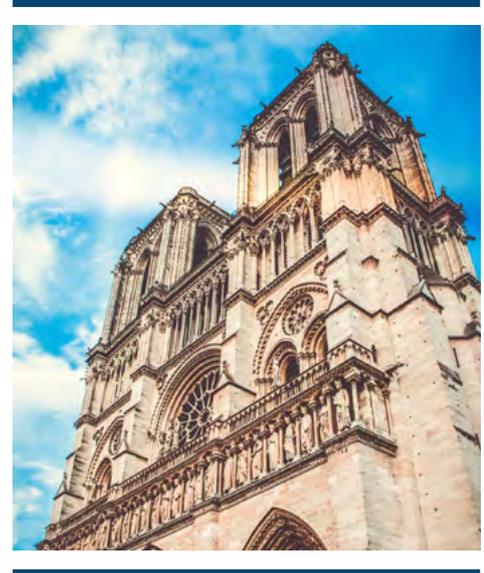
### UNA GESTIONE DEL SINISTRO NON COMPATIBILE CON LE POLIZZE COMUNI

Trattandosi di una nicchia di mercato, e per di più molto particolare, sono molto poche le compagnie assicurative italiane che hanno a catalogo prodotti specifici. Nella maggior parte dei casi le dimore storiche sono assicurate con prodotti generici rispetto alla destinazione d'uso, quindi come abitazione, condominio o azienda agricola. "La realtà è che le dimore storiche sono assicurate con prodotti che non sono adeguati alle esigenze dei proprietari di un bene culturale. Le differenze sono nella definizione di fabbricato, nelle norme per la determinazione del danno, in quelle per la liquidazione e nella forma assicurativa, che per questo target deve essere a primo rischio assoluto", spiega **Andrea Scotton** di Argo Broker.

In una polizza generica per l'abitazione, spesso nella definizione di fabbricato non sono garantiti gli elementi architettonici di valore artistico, che invece sono parte intrinseca dell'edificio storico. C'è poi la questione della valutazione del danno coperto dal costo della ricostruzione a nuovo con materiali e tecniche attuali, ben lontano dalla necessità di un bene vincolato dalla soprintendenza per i beni culturali di essere ripristinato utilizzando tecniche e materiali che lo riportino alla struttura originale: l'indagine sui materiali utilizzati a suo tempo nella costruzione, il loro reperimento e la necessità di ricorrere a esecutori qualificati richiedono tempi e costi che non sono compatibili con una comune gestione del sinistro. L'incompatibilità con le polizze generiche sugli edifici si palesa anche rispetto al pagamento dell'indennizzo, che è vincolato alla soluzione dell'intervento entro 12 mesi dal sinistro: oltre alle ragioni elencate che motivano i tempi lunghi di intervento, nel caso degli edifici storici si aggiungono i mesi necessari per le autorizzazioni delle soprintendenze. Infine, la questione del valore intero dell'immobile richiesto per assicurare il bene, un dato che non è facilmente quantificabile per una dimora storica e che potrebbe portare a un rischio di sottoassicurazione.

### LA PARAMETRIZZAZIONE DEL COSTO DI RIPRISTINO

Il tema del costo degli interventi di manutenzione, recupero e ripristino è il punto dolente nella gestione delle dimore storiche, anche perché spesso le stime possono risultare molto differenti a seconda dei criteri adottati nella valutazione. L'università di Trieste ha messo a punto un modello di calcolo pluri-parametrico che permette di avvicinarsi al costo di costruzione degli edifici storici. L'obiettivo non è di quantificare il valore dell'edificio, che dipende da voci come la posizione, lo stato d'uso, le tendenze di mercato, ma di quotare i costi reali delle lavorazioni che si rifanno agli antichi metodi di costruzione, con un coefficiente di calcolo variabile a seconda del pregio e delle finiture.



**Maria Moro**

## COMPAGNIE

### Assimoco archivia un 2021 positivo

La raccolta complessiva del gruppo assicurativo è ammontata a 929 milioni di euro



Ruggero Frecchiami, direttore generale del gruppo Assimoco

Le assemblee degli azionisti di **Assimoco Vita** e **Assimoco Spa** hanno approvato i risultati raggiunti dalle due società nel 2021. Il gruppo assicurativo ha chiuso l'esercizio con una raccolta complessiva di 928,76 milioni di euro, in decisa crescita rispetto agli 813,74 milioni dell'anno precedente, e con attività finanziarie per 4,57 miliardi di euro. L'utile della compagnia danni è ammontato a 27,24 milioni di euro, mentre quello della compagnia vita è arrivato a 26,31 milioni di euro.

"Il 2021 ci ha portato risultati frutto della nostra pronta capacità di adattamento e di ascolto verso le esigenze del mercato e dei nostri partner intermediari, anche in una situazione complessa come quella pandemica", ha commentato **Ruggero Frecchiami**, direttore generale del gruppo Assimoco. "Il 2022 è cominciato in maniera proficua a ulteriore conferma che la nostra volontà di generare un impatto positivo sulle persone, le comunità, i territori, si affianca a un solido percorso di crescita profittevole: essere società Benefit – ha proseguito – ci consente di allineare e proteggere la missione aziendale nel medio e lungo termine dimostrando che è possibile fare business in maniera etica e contribuendo al benessere sociale e ambientale".

Giacomo Corvi

## INTERMEDIARI

### UnipolSai, il contributo degli agenti per l'attuazione del piano

Aua sottolinea la centralità degli agenti nei progetti industriali della mandante. Sivori: "i nostri spunti sono stati recepiti"

Nel piano industriale di **Unipol 2022-2024**, *Opening new ways*, presentato lo scorso 13 maggio a Milano, spicca la centralità degli agenti nell'evoluzione delle strategie di gruppo.

"La rete agenziale è un asset fondamentale di **UnipolSai** e nel piano triennale resta l'elemento cardine della distribuzione anche nella visione strategica omnicanale", ha commentato il presidente di **Aua**, **Enzo Sivori**, convinto che questo "si deve certamente alla lungimiranza dell'azienda, ma soprattutto all'impegno dell'associazione". Secondo Sivori, Aua è riuscita a far comprendere alla compagnia quanto gli agenti siano fondamentali anche nel dare risposta ai nuovi bisogni del cliente in termini di esperienza e utilizzo di prodotti e servizi assicurativi. "Ne siamo soddisfatti – ha detto – perché si riconferma il ruolo autorevole di Aua nelle relazioni con la mandante, ma soprattutto siamo convinti che sia la strada migliore e più vantaggiosa per tutti gli elementi portanti del sistema UnipolSai: compagnia, intermediari e clienti".

Sivori parla di "importante risultato per la **Agenti UnipolSai Associati**", che ha già intrapreso con la compagnia il percorso tramite cui tutte queste esposizioni dovranno essere concretizzate. È infatti iniziata la trattativa per il rinnovo del patto. "Aua – ha concluso Sivori – sta lavorando affinché nel **Patto 3** vengano tradotti in pratica tutti questi spunti e siano pienamente recepite tutte le evoluzioni, modifiche e trasformazioni che hanno investito e trasformato il mercato assicurativo, e di conseguenza anche il sistema UnipolSai".



Enzo Sivori, presidente di Aua

Beniamino Musto

#### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 17 maggio di [www.insurancetrade.it](http://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, 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 - 15:40 – **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*

- 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 | ▶ <b>TAVOLA ROTONDA</b><br>- Alberto Garuccio, head of ecosystem and open insurance di Reale Mutua<br>- Giulio Salvadori, direttore degli osservatori Internet of things, Connected car & mobility e Smart city del Politecnico di Milano<br>- Luigi Vassallo, chief operating officer di Sara Assicurazioni |
| 10.10 – 10.30 | ▶ <b>ECOSISTEMI INSURANCE: COMPAGNIE ED INSURTECH</b><br>Sergio Dizza, SVP head of insurance Italy di Ntt Data   |
| 10.30 – 10.50 | ▶ <b>L'INNOVAZIONE COME RISPOSTA A CAMBIAMENTI SOCIALI, INDUSTRIALI E COMMERCIALI</b><br>- Michele Carmina, group data & digital di Generali<br>- Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore vita e welfare di Reale Group   |
| 10.50 – 11.10 | ▶ <b>CLOUD, OMNICANALITÀ E INNOVAZIONE: IL VALORE NEL MONDO INSURANCE</b><br>- Giancarlo Sassi, senior Enterprise sales executive di Genesys<br>- Marco Tommasucci, key account manager Finance di ComApp  |
| 11.10 – 11.30 | ▶ <b>COFFEE BREAK</b>  |

**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 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, 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*

