

## PRIMO PIANO

### Final closing del Fondo Ania

L'Ania ha annunciato oggi il final closing del proprio Fondo Infrastrutture con una raccolta di 516 milioni di euro, quindi oltre il target di investimenti fissato in 500 milioni.

L'obiettivo del Fondo è quello di investire prevalentemente in infrastrutture core e brownfield in Italia, in strumenti azionari non quotati, con un focus su operazioni di medie e piccole dimensioni aventi un valore unitario di 50-75 milioni di euro. "Data la natura di infrastrutture core, l'investimento presenta un profilo di rischio e di rendimento conservativo nella sua categoria, che assicura un ridotto assorbimento di capitale per i cosiddetti qualified infrastructure equity", spiega una nota dell'associazione. A oggi, il Fondo ha impegnato quasi il 50% del target di raccolta, investendo nel trasporto merci ferroviario, negli aeroporti, nel settore della logistica portuale delle merci rinfuse e nell'impianto di stoccaggio del gas.

"Il Fondo – ha commentato la presidente di Ania, Maria Bianca Farina – ha visto la partecipazione delle principali compagnie di assicurazione, oltre a una platea diversificata di investitori nazionali e internazionali. Siamo molto contenti di questo traguardo".

Beniamino Musto

## INTERMEDIARI

### Anapa, Vincenzo Cirasola rieletto presidente

In occasione del terzo congresso, svoltosi ieri a Roma, l'associazione nata nel 2012 ha riconfermato i suoi vertici e fissato i nuovi obiettivi per il prossimo triennio: in primis, riaprire la trattativa bruscamente interrotta con l'Ania per il rinnovo dell'accordo nazionale

Il terzo congresso elettivo di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, che è stata anche l'occasione per festeggiare i dieci anni di attività dell'associazione, ha riconfermato al vertice **Vincenzo Cirasola**, con il voto di tutti i consiglieri e di un astenuto. Confermati anche i vice presidenti **Roberto Arena**, **Paolo Iurasek** e il segretario generale **Michele Poccianti**. Il nuovo consiglio direttivo è quindi composto da Vincenzo Cirasola, Michele Poccianti, **Federico Serrao**, Paolo Iurasek, **Stefano Maestri Accesi**, **Michele Mainolfi**, **Roberto Arena**, **Erik Somaschini** e **Pasquale Laera**. Gli altri membri del consiglio sono di diritto i presidenti regionali, già eletti la scorsa settimana dalle singole assemblee.

"Ripartiamo dalla passione per il nostro lavoro, dalla riaffermazione del ruolo sociale dell'agente di assicurazione e dalla consapevolezza che tanto c'è ancora da fare in un mondo che si sta evolvendo", ha commentato Cirasola.

#### RIFONDARE L'ASSOCIAZIONISMO SINDACALE

L'evento di Anapa, svoltosi ieri a Roma, non è stato solo un appuntamento associativo dedicato agli aderenti, ma anche un'occasione di approfondimento e confronto con gli attori del settore dei rischi. Durante la mattinata del congresso sono stati anche consegnati gli attestati della seconda edizione de *Il mio agente*, la certificazione pensata in collaborazione con il **Cetif** che valuta le agenzie, le loro capacità di sviluppo e le *best practice* che esprimono.

Ma prima delle sessioni di interventi, il presidente ha tenuto la relazione sull'ultimo triennio dell'attività di Anapa, che è stata però anche un excursus sui dieci anni di attività dell'associazione, nata il 30 novembre 2012 per volontà di una cerchia ristretta di presidenti di alcuni gruppi agenti, in dissenso con la guida del **Sindacato nazionale agenti**. Cirasola ha ricordato quando, insieme a 168 soci fondatori, si decise di "unire le forze per costruire una nuova organizzazione di categoria, con l'intento di fare associazionismo in modo completamente nuovo".

#### ACCORDO NAZIONALE: ALLA RICERCA DI UN PUNTO D'INCONTRO

Secondo il presidente, la quota di agenti iscritti ad Anapa rappresenta la parte "genuinamente più professionale e imprenditoriale" del settore. Gli associati, dicono le rilevazioni dello stesso sindacato e dell'Università Cattolica di Milano, raccolgono circa il 50% dei premi intermediati in Italia: "la gran parte degli agenti iscritti ad Anapa – ha detto Cirasola, citando il Cetif – operano in agenzie strutturate, che hanno già effettuato, o sono in procinto di fare l'indispensabile evoluzione del modello di agenzia: da tradizionale a ibrido digitale".

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Dopo aver elencato le principali iniziative che hanno caratterizzato l'attività dell'associazione sia nell'ultimo triennio sia nei suoi primi dieci anni di vita, Cirasola ha commentato l'attualità, dalla crisi energetica all'inflazione all'andamento dell'Rca, ormai malato cronico tra i rami danni.

Il presidente si è soffermato sullo stop alle trattative dell'accordo nazionale tra le parti sociali e l'Ania: "gli agenti che noi rappresentiamo, e pensiamo le stesse compagnie – ha spiegato –, hanno bisogno di un nuovo accordo quadro che regoli i loro rapporti". Per questo, ha proseguito, "auspichiamo di cuore che il senso di responsabilità prevalga per trovare un punto d'incontro con Ania e definire un assetto definitivo e conforme alle attuali regole e caratteristiche del mercato".

### FARINA: AGENTI E IMPRESE SULLA STESSA BARCA

E del resto la trattativa per il rinnovo dell'Ana 2003 è il primo punto del programma della nuova giunta esecutiva per il prossimo triennio. Tra gli altri obiettivi, Cirasola ha citato la rivalutazione del Ccnl dei dipendenti; il consolidamento del network di assistenza e consulenza sindacale; la promozione del nuovo modello di agenzia ibrido-digitale; più comunicazione all'esterno; e il rafforzamento dell'efficienza e dell'autonomia delle giunte regionali e provinciali, anche per diffondere sul territorio la conoscenza della figura dell'agente.

Per quanto riguarda il tema più caldo dal punto di vista delle relazioni industriali, la risposta di Ania è arrivata sia dalla presidente **Maria Bianca Farina**, in collegamento, sia dal co-dg **Umberto Guidoni**, presente in sala. "Sull'accordo nazionale – ha detto Farina – le nostre posizioni sono chiare. Auspico ci sia un'adeguata riflessione all'interno della categoria degli agenti, senza perdere il senso degli obiettivi integrati tra compagnie e agenti: siamo sulla stessa barca. Gli agenti resteranno centrali, a condizione di perseguire insieme professionalità e innovazione. Contiamo su di voi".

### I BUONI RAPPORTI CON IVASS

Guidoni ha richiamato soprattutto al rispetto delle norme generali sul trattamento e sul possesso dei dati dei clienti, confermando contemporaneamente "l'ampia disponibilità di Ania" a capire le ragioni degli agenti. "Invito, però, alla riflessione qualcuno che non è qui oggi – ha aggiunto –, il dialogo tra noi e tutte le componenti sindacali è essenziale. Attendiamo che la riflessione porti a valutazioni più lineari".

D'altra parte, il canale agenziale si è confermato determinante in questi ultimi anni: ha retto all'urto delle chiusure, è rimasto un punto di riferimento per i clienti e per le stesse compagnie. "Nonostante la pandemia – ha ricordato nel suo intervento il consigliere di **Ivass, Riccardo Cesari** –, la categoria ha tenuto, mostrando soprattutto capacità d'innovazione nella comunicazione".

Cesari ha ricordato "il buon lavoro e il contributo molto importante" degli agenti nel dialogo con il regolatore. Ha citato due nuovi progetti che stanno per essere ammesse nella sandbox, "che miglioreranno le modalità di sottoscrizione e la tenuta di pagamenti per le reti agenziali", progetti frutto degli incontri organizzati presso Ivass tra agenti e start up *insurtech*.

### L'AGENTE DEL FUTURO

La centralità del ruolo agenziale è stato ribadito anche da **Giovanni Calabrò**, direttore generale Tutela del consumatore di **Agcm**, perché ci sono "enormi difficoltà nella gestione del rapporto assicurativo, e la comparazione sul web resta difficile". La correttezza del flusso informativo tra agenti e clienti è essenziale, e quando l'Agcm è intervenuta, soprattutto per sanzionare i comparatori, l'ha fatto proprio nello spirito di "migliorare il mercato e far innalzare la cultura assicurativa".

In un mondo in continua evoluzione, l'agente sta cambiando pelle, come confermato dalla nuova ricerca del Cetif, presentata dalla professoressa **Chiara Frigerio**. Oggi l'agente "è più strutturato, più professionale-manageriale e comincia a essere più giovane". È un intermediario che sposa il modello di agenzia ibrida-digitale: "un elemento di efficienza ed efficacia", ma è anche un agente che sta cominciando a costruirsi un proprio posizionamento social. "Il futuro dell'agente di assicurazione – ha concluso Frigerio – è fatto di diversificazione, crescita dimensionale, aggiornamento continuo delle competenze, ricambio generazionale".

Da queste premesse inizia quindi il nuovo triennio di Anapa Rete ImpresAgenzia.



Fabrizio Aurilia

## COMPAGNIE

# Cassa Centrale Banca, partnership con R+V Versicherung e Assimoco

**Accordo quinquennale di bancassicurazione per la distribuzione di prodotti vita e danni attraverso le 70 banche del gruppo, per il tramite della controllata Assicura Agenzia**

Si rinnova la partnership fra **Cassa Centrale Banca**, **R+V Versicherung** e **Assimoco**. Le tre società hanno annunciato ieri, con una nota congiunta, di aver raggiunto un accordo quinquennale di bancassicurazione per “la distribuzione di una gamma completa di prodotti assicurativi vita e danni, attraverso le 70 banche affiliate al **Gruppo Cassa Centrale**, per il tramite della controllata **Assicura Agenzia**”.

“La collaborazione raggiunta rinsalda la partnership ormai di lunga data tra i nostri gruppi, una partnership fondata su una profonda fiducia reciproca, su valori condivisi e su un’attenzione costante ai soci, ai clienti e ai dipendenti”, ha commentato **Norbert Rollinger**, presidente del consiglio direttivo di R+V Versicherung e di Assimoco. “Con grande lungimiranza – ha aggiunto – Cassa Centrale Banca è riuscita a radicare la propria presenza sul territorio e a sviluppare con successo un approccio integrato di bancassicurazione quale elemento qualificante dei propri servizi di consulenza alla clientela”.

### I termini dell'offerta

Nel dettaglio, prosegue la nota, la collaborazione vedrà Assimoco e Gruppo Cassa Centrale “proporre prodotti assicurativi per l’auto, la protezione della casa e la responsabilità civile, la credit protection insurance, gli infortuni, la non autosufficienza e le temporanee caso morte, oltre a soluzioni per le piccole medie imprese e il settore agricolo, per il risparmio e l’investimento”. L’accordo consentirà inoltre di rinsaldare la collaborazione fra il gruppo assicurativo e Assicura Agenzia, struttura controllata da Cassa Centrale Banca, e di migliorare la qualità e la trasparenza delle soluzioni offerte alla clientela.

“Questo accordo rappresenta un traguardo di grande significato”, ha osservato **Giorgio Fracalossi**, presidente di Cassa Centrale Banca. “R+V e Assimoco, che condividono con noi i valori della prossimità ai territori e alle persone, rappresentano – ha detto – i partner ideali in questo cammino di rafforzamento e potenziamento della strategia bancassicurativa: da oggi la cooperazione si rafforza in maniera importante”.



### La firma dell'accordo

La nota ricorda che Assimoco è controllata dalla compagnia assicurativa tedesca R+V Versicherung, appartenente a sua volta al gruppo tedesco **DZ Bank** e socio storico di Cassa Centrale Banca. Le società hanno voluto menzionare “l’importante ruolo di **Confcoperative** nel favorire il cammino di rafforzamento della strategia bancassicurativa dei due gruppi”. R+V e Assimoco sono stati affiancati da **Ernst&Young** in qualità di advisor finanziari e dallo studio legale **Clifford Chance** in qualità di advisor legale. Cassa Centrale Banca è stata invece affiancata da **PwC** e **PwC Strategy&** in qualità di advisor finanziari e dallo studio legale **Legance** in qualità di advisor legale.

Alla firma dell’accordo, oltre ai già citati Rollinger e Fracalossi, erano presenti anche il consigliere di Assimoco e responsabile International Business del gruppo R+V **Marc-Dominic Plomitzer**, il direttore generale del gruppo Assimoco **Ruggero Frecciami**, il presidente di Assicura Agenzia **Tiziano Portelli**, l’amministratore delegato e direttore generale di Cassa Centrale Banca **Sandro Bolognesi**, l’amministratore delegato di Assicura Agenzia **Enrico Salvetta** e il direttore generale **Sandro Gotti**.

Giacomo Corvi

### 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 19 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 ► **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 - 15:40 – **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

