

## PRIMO PIANO

### Moody's promuove Unipol

A dieci giorni di distanza dalla presentazione del nuovo piano industriale arriva la promozione da parte di Moody's, che ha alzato l'insurance financial strength rating di UnipolSai a "Baa2" da "Baa3", un livello sopra del rating dell'Italia (Baa3, con outlook stabile). Conseguentemente è migliorato anche il long-term issuer rating assegnato a Unipol (Ba1 da Ba2), così come sono migliorati anche i rating delle emissioni di debito del gruppo. In particolare, il rating dei prestiti senior di Unipol si è alzato un notch ed è passato a Ba1; il rating dei prestiti subordinati di UnipolSai si è alzato un notch ed è passato a Ba1; il rating del prestito subordinato perpetuo RT1 di UnipolSai si è alzato due notch ed è passato a Ba2 (hyb). Nella sua valutazione, spiega una nota di Unipol e UnipolSai, Moody's ha riconosciuto "il miglioramento del profilo creditizio del gruppo e una incrementata resilienza a fronte di potenziali scenari di stress, in particolare con riferimento ai titoli governativi italiani". L'agenzia di rating ha inoltre riconosciuto "la validità della strategia, una posizione di mercato e capacità distributiva molto forte e il miglioramento del profilo finanziario, in particolare con riferimento a profittabilità e solidità patrimoniale con un indice di solvibilità meno sensibile alle variazioni di mercato".

**Beniamino Musto**

## COMPAGNIE

### Helvetia continua la sua crescita ragionata e sostenibile

**In un incontro riservato alla stampa, il group ceo Philipp Gmür e il suo omologo per l'Italia, Roberto Lecciso, hanno risposto alle domande sulle strategie future della compagnia. Gli obiettivi sono la continua e graduale espansione nei mercati europei e l'innovazione dei modelli di business**

"Helvetia vuole essere ancora più presente in Europa, proseguendo il suo percorso di crescita ragionata, graduale ma costante. L'industria assicurativa è in buona salute e contribuisce alla stabilità dell'economia europea. Siamo molto concreti. Ci sono grandi opportunità per servire al meglio i nostri clienti".

A dirlo, fin dalle prime battute, è il group ceo di Helvetia **Philipp Gmür**, durante un incontro con la stampa organizzato in Italia, presso la sede di Milano, insieme a **Roberto Lecciso**, ceo del gruppo **Helvetia Italia**. Un'occasione per parlare dei recenti risultati della compagnia e presentare a grandi linee le sfide future, che coinvolgeranno anche l'Italia, mercato sempre più rilevante per il gruppo svizzero.

Per Helvetia, il 2021 è stato un anno importante in cui ha accresciuto il proprio peso a livello di raccolta e utili. L'assicuratore ha registrato l'anno scorso un volume d'affari di 11,2 miliardi di franchi svizzeri, in crescita dai 9,7 miliardi dell'anno precedente. Per quanto riguarda l'Italia, il giro di business ha superato il miliardo e 100 milioni di franchi, con una leggera prevalenza del business danni (51%) rispetto ai rami vita.

#### LA CRESCITA NON È TUTTA UGUALE

Lo sviluppo del 2021 si deve alla crescita organica del ramo danni e ai prodotti vincolati a investimenti nel settore vita. Per quanto riguarda il risultato netto, la crescita è stata molto significativa a 519,8 milioni di franchi, contro i 281,7 milioni del 2020. Un incremento che, secondo la compagnia, è frutto in gran parte del contributo agli utili di **Caser**, la compagnia spagnola acquisita da Helvetia.

(continua a pag. 2)



Il group ceo di Helvetia, Philipp Gmür, e il ceo del gruppo Helvetia Italia, Roberto Lecciso



### INSURANCE REVIEW È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

Ma i numeri, seppur importanti, dicono poco, secondo la visione del Gmür: “nel 2016 – ha spiegato – avevamo fissato un target di raccolta a 10 miliardi, che abbiamo centra- to e superato nel 2020. Ma è facile aumentare il fatturato se si cresce a discapito della profittabilità”. Helvetia, ricorda il ceo, ha da sempre guardato in primis a un underwriting ragionato. “Noi lavoriamo per avere molte polizze per un cliente. La stessa cosa vale per i nostri partner: per esempio per le banche. Cooperiamo con banche e retailer chiedendoci cosa vogliono gli assicurati e come una polizza possa aiutare a raggiungere gli obiettivi dei clienti. Bisogna pensare in modo più olistico possibile”, ha detto Gmür.

## LA STRATEGIA CON LE BANCHE

Le partnership di bancassurance si basano sulla value proposition degli istituti con cui la compagnia studia gli accordi: se questa è compatibile con la visione di Helvetia, allora l'accordo è possibile.

Questo metodo è ovviamente anche quello adottato in Italia, come ha confermato il ceo Lecciso: “la nostra strategia è crescere gradualmente ma in maniera continuata. Possiamo farlo perché c'è una filosofia di gruppo che non punta a realizzare l'anno 'esplosivo', ma mira a uno sviluppo duraturo e sostenibile nel tempo”.

Nella distribuzione attraverso le banche, Helvetia Italia segue essenzialmente due strade: “o puntiamo a stringere accordi con banche del territorio – argomenta Lecciso –, che abbiano un forte radicamento e conoscenza dei clienti, oppure guardiamo alle offerte e ai modelli di business innovativi, come abbiamo fatto con **illimity**. Non sottoscriviamo partnership solo per incrementare i volumi”.

## L'ESPANSIONE DI SMILE

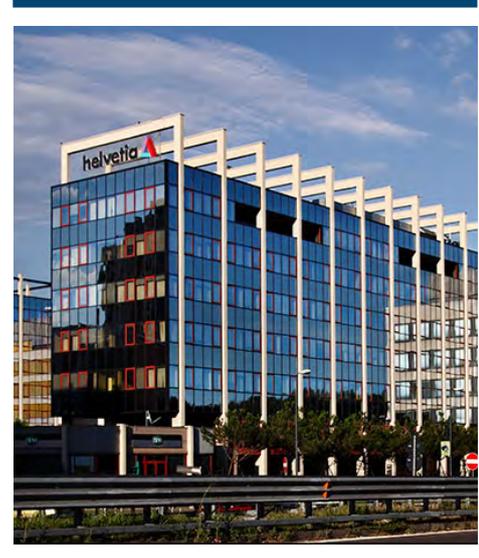
E tra i modelli di business più innovativi a livello di gruppo, è il caso di citare la compagnia diretta di Helvetia, **Smile**, che in Svizzera è leader del mercato, e che punta alla stessa leadership anche in Austria entro il 2025, mentre sbarcherà nel 2023 in Spagna. Al momento non è previsto il suo arrivo in Italia ma, certamente, il group ceo ritiene Smile un brand centrale per il progetto globale di Helvetia. “Smile non è una fantasia”, ha sottolineato, “non è come altre realtà che hanno un valore enorme, ma che bruciano solo soldi”. Il modello di Smile prevede che chiunque scarichi l'app abbia a disposizione da subito, senza bisogno di essere clienti, una copertura da 300 euro attivabile per farsi risarcire, ad esempio, una consegna andata male. Perché regalare una polizza a tutti? “Perché abbiamo calcolato – ha risposto il group ceo – che costa di più il lavoro di ricerca dei nuovi contatti, che dare a tutti coloro che semplicemente scaricano la app una copertura da 300 euro”.

Anche nel nostro Paese, con la revisione della app di Helvetia Italia, ha detto Lecciso, si sta pensando a modalità d'accesso simili. “Smile – ha aggiunto Lecciso – ha anche una strategia di comunicazione avveniristica, coinvolge gli influencer, i rapper, insomma le personalità più vicine al mondo dei giovanissimi. Stiamo facendo tesoro anche di questi spunti”.

## IL CAMBIO DI PASSO ATTESO DALLE AGENZIE

Helvetia predica ottimismo e razionalità, ma è indubbio che questi ultimi anni abbiano messo a dura prova, oltre che le singole persone, anche le grandi organizzazioni. Gmür ha ricordato come durante la fase più acuta della pandemia il loss ratio sia migliorato e anche in Italia a meno premi hanno corrisposto più profitti nei rami vita. “Le unit-linked – ha spiegato – proteggono il nostro capitale. Anche in questo caso: la nostra strategia non è vendere più polizze possibile tanto per fare massa, ma guidare con razionalità il nostro sviluppo”.

La pandemia ha anche insegnato qualcosa in termini di education: per esempio, le agenzie sono state obbligate a digitalizzarsi, a lavorare meglio per generare valore. In Italia, dal maggio 2020 l'intero processo di vendita delle agenzie può essere svolto in maniera digitale: ma non tutte le agenzie seguono questo modello. “Ci sono realtà – ha spiegato Lecciso – che realizzano il 45% delle polizze in digitale, altre l'1%. Non abbiamo ancora visto un vero cambio passo. Cerchiamo di mantenere un rapporto personale con gli agenti, ma stiamo cominciando a differenziare il servizio che forniamo loro in base anche alla loro capacità di digitalizzare i processi: più un'agenzia sarà digitale, più supporto e riscontro otterrà da noi”, ha concluso Lecciso.



Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

# Il gruppo Ardonagh approda in Italia

**La società commerciale del broker sarà guidata da Carlo Faina, attualmente in Berkshire Hathaway Reinsurance Group**

**The Ardonagh Group** si prepara allo sbarco in Italia. Il gruppo, tra i principali broker indipendenti al mondo, ha annunciato ieri con una nota che la filiale **Ardonagh Europe**, avente sede a Dublino, costituirà a breve una società commerciale nel nostro Paese con l'obiettivo di ampliare ulteriormente la propria presenza in Europa e di sviluppare nuove attività nel mercato italiano. A guidare la realtà sarà **Carlo Faina**, attualmente in **Berkshire Hathaway Reinsurance Group**, il quale il prossimo novembre assumerà l'incarico di amministratore delegato.

"Sono entusiasta di entrare a far parte del gruppo Ardonagh e di supportare il loro ambizioso piano per aggiungere l'Italia e le opportunità che il settore assicurativo e riassicurativo italiano offrono alle loro nuove attività europee", ha commentato Faina. "La fenomenale ascesa di Ardonagh negli ultimi cinque anni, attualmente tra i primi 20 broker globali, è una testimonianza della forza, della lungimiranza e del talento del loro team manageriale e della qualità delle numerose aziende all'interno del gruppo che condividono la visione Ardonagh: sono fiero – ha aggiunto – di cominciare a lavorare in un'azienda così innovativa per sviluppare la sua importante attività di intermediazione in Italia".

### Il profilo dell'amministratore delegato

Faina vanta una lunga carriera nel settore del brokeraggio assicurativo. Nel 1988 è diventato socio fondatore di **Rib**, società in cui è rimasto fino al suo ingresso in Berkshire Hathaway Reinsurance Group: qui ha contribuito alla crescita della società, gestendo attività anche negli Stati Uniti e nel Regno Unito e accreditandosi come primo broker **Lloyd's** in Italia, Svizzera, Portogallo e Turchia. La sua nomina, si legge nella nota, "sarà fondamentale per rafforzare e consolidare la posizione di Ardonagh nei mercati europei, offrendo servizi di consulenza ai clienti e rafforzando la partnership con Ardonagh Group".

"L'unicità dell'offerta europea di Ardonagh ha contribuito ad attrarre un professionista di alto profilo come Carlo", ha commentato **Conor Brennan**, ceo del braccio europeo del



Conor Brennan, ceo di Ardonagh Europe

gruppo di brokeraggio. "Siamo lieti di accoglierlo nel nostro leadership team, in un momento di espansione della presenza di Ardonagh nei principali mercati europei: il nostro obiettivo – ha detto – è quello di costruire un portafoglio di brand e compagnie di brokeraggio assicurativo leader nei loro mercati di riferimento".

### Una nuova società di brokeraggio

"L'Italia – ha proseguito Brennan – gioca un ruolo chiave nella nostra strategia europea, date le dimensioni del mercato assicurativo e il suo livello di complessità. Riteniamo che sia un mercato ad alto potenziale su cui investire".

The Ardonagh Group vanta premi assicurativi lordi per 10 miliardi di sterline, 150 sedi a livello globale e un personale composto da oltre 9mila persone. Nel dicembre dello scorso anno la società ha annunciato l'acquisizione di **Mds Group**, broker assicurativo e consulente per la gestione del rischio che opera in Europa e nei Paesi di lingua portoghese. Praticamente nello stesso periodo, un significativo investimento nell'azionariato del gruppo, guidato dai soci storici **Madison Dearborn Partners** e **Hps Investment Partners**, ha valutato la società attorno ai 7,5 miliardi di dollari.

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 25 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

