

## PRIMO PIANO

### Mediobanca, l'addio di Alberto Nagel

È la fine di un'era. Alberto Nagel lascia l'incarico di amministratore delegato di Mediobanca dopo il successo dell'opas di Mps su Piazzetta Cuccia. La scelta, formalizzata ieri nel corso del consiglio di amministrazione della società, è stata anticipata in una lettera ai dipendenti della banca in cui Nagel ha avuto modo di ripercorrere i suoi 22 anni alla guida dell'istituto milanese. Viene citata una prima fase, dal 2004 al 2015, "incentrata sulla definizione di una nuova visione di banca che desse maggior rilievo e profondità all'attività di corporate & investment banking e di consumer finance, liberando capitale investito in partecipazioni di minoranza quotate". Nella seconda fase, che va dal 2015 per arrivare a oggi, c'è stata "la nascita e la forte crescita dell'attività di wealth management e un'espansione, sia organica che con acquisizioni, di corporate & investment banking e di consumer banking", ha affermato l'ad dimissionario.

Rivolgendosi ai dipendenti, Nagel ha scritto che per loro sono attese "nuove sfide che, ne sono certo, sarete pronti a superare stando uniti e preservando quella cultura e diversità che vi rendono unici. Così come sono certo che la nuova proprietà della banca non potrà prescindere dal valorizzare il vostro non comune patrimonio di professionalità". La missiva si conclude con una citazione letteraria del poeta latino Orazio: "Graecia capta ferum victorem cepit", scrive Nagel in chiusura della sua lettera di congedo da Mediobanca.

**Beniamino Musto**

## EVENTI

### AI, dati e tecnologia: un nuovo valore per l'assicurazione

In un convegno organizzato da Insurance Connect in collaborazione con Octo, gli stakeholder del settore dei rischi e della mobilità si sono ritrovati per condividere approfondimenti e riflessioni sul tema dell'innovazione. In che direzione sta andando la telematica? E come sta cambiando il rapporto delle imprese con le informazioni? A queste e ad altre domande si è cercato di dare risposte convincenti e ragionate

La mobilità è un settore sempre più interconnesso, ma è anche un mercato complicato, fatto di rischi, opportunità, concorrenza, dialogo e collaborazione, partnership e condivisione. La mobilità è anche (e, forse, soprattutto) un campo dove è possibile sperimentare: è l'area dove fiorisce l'innovazione, dove la tecnologia arriva (spesso) prima e dove da tempo si è capito che i dati e le informazioni, se utilizzate bene, sono vitali per la buona conduzione del mercato e per la soddisfazione dei consumatori.

"Tutte le anime del settore della mobilità, compagnie di assicurazioni in primis, sono ormai convinte che la tecnologia porti valore sia internamente sia sul mercato", ha detto Corrado Sciolla, ceo di Octo, durante il convegno di ieri a Milano, intitolato L'assicurazione che cambia: AI, dati e tecnologia, e organizzato da Insurance Connect in collaborazione con il fornitore di tecnologia.

La telematica, per esempio, è la disciplina dove il mercato italiano ha eccelso negli ultimi anni e dove potrà continuare a farlo a patto che si faccia un passo in più, si riesca a "transitare da un'analisi dei dati reattiva a un'analisi predittiva", ha sottolineato ancora Sciolla. Sul come il dibattito è più che mai aperto.

#### UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

Per discuterne Insurance Connect e Octo hanno riunito intorno a un tavolo gli stakeholder del settore dei rischi e della mobilità in un pomeriggio ricco di spunti e approfondimenti, durante il quale si è parlato di tecnologia, innovazione, impatti sulla sostenibilità del mercato e di come sta cambiando il prodotto assicurativo auto.

A condurre l'evento, il direttore delle testate di Insurance Connect, Maria Rosa Alaggio, che in apertura ha introdotto il contributo video di Matteo Carbone, fondatore e direttore dell'IoT Insurance Observatory. Carbone ha raccontato alla platea e ai relatori alcune interessanti innovazioni che, a livello internazionale, stanno cambiando l'assicurazione auto grazie alla telematica, "una tecnologia molto flessibile e ideale per estrarre valore dai dati", ha precisato. Dal Giappone agli Stati Uniti, Carbone ha parlato di un "forte momentum" per la telematica: "i leader – ha



© Insurance Connect

detto – hanno spostato una parte significativa del portafoglio auto tradizionale su prodotti dove la telematica è centrale per prezzare i rischi, ma non solo”.

## DOVE ARRIVA, OGGI, LA TELEMATICA

D'altra parte, ha ricordato Sciolla, il settore danni continua a crescere (+7,4% nel secondo trimestre, dati di Ania). Il ramo auto cresce grazie ai premi, ma anche all'aumento delle immatricolazioni: aumenta il parco auto, ma aumentano anche le auto vecchie in circolazione e quindi i rischi. “Un peggioramento del loss ratio – ha aggiunto Sciolla – è un rischio concreto per le compagnie”.

Il mercato italiano della telematica resta tra i più evoluti al mondo: l'Italia è un paese dove, in questo campo, si investe da anni in tecnologia e innovazione. In questo senso, il ceo ha ricordato quanto sta facendo Octo, citando il prodotto basato sull'utilizzo dei dati di guida, la video ispezione e la ricostruzione dei danni in un sinistro, tutte innovazioni capaci di ridurre i tempi di liquidazione e i rischi di frode. “Abbiamo uno scoring attuariale, DriveAbility, basato sui comportamenti di guida e un accordo con Mastercard, dove con la loro piattaforma di rewards e il nostro algoritmo proprietario, possiamo aiutare a ridurre il costo del premio e dare anche la possibilità ai clienti di accedere a nuovi servizi”, ha chiosato il ceo di Octo.



Corrado Sciolla, ceo di Octo

## L'IBRIDAZIONE DELLA MOBILITÀ

Insomma, davvero tanti spunti che sono stati approfonditi nelle due tavole rotonde. La collaborazione tra attori del mercato e la spinta tecnologica favoriscono una migliore conoscenza dei clienti: lo si è visto attraverso le testimonianze dirette, le progettualità, i prodotti e tutta una serie di cantieri aperti nell'industria assicurativa.

Secondo Marco Brachini, direttore marketing, brand and customer relationship di Sara Assicurazioni, intervenuto durante la prima tavola rotonda, “bisogna agire guardando la realtà” e l'ibridazione della mobilità “è il fenomeno più evidente”. Sara “resta ancorata al core business, ma con bundle capaci di proporre un'offerta flessibile che assicura anche la mobilità più sostenibile, come biciclette e monopattini”.

Per Generali Jeniot, ha spiegato l'ad Alberto Busetto, “il comportamento individuale ha un impatto collettivo”: nell'ecosistema della mobilità è sempre più importante “mettere a fattor comune un meccanismo che tenga insieme anche il regolatore, le istituzioni, oltre che gli attori del mercato dei rischi e le persone”. I sinistri hanno dei costi sociali, soprattutto nei confronti dei soggetti più deboli della strada, come i ciclisti e i pedoni: “il dato deve diventare un motore per interagire con il cliente, sensibilizzandolo non solo sui fattori assicurativi”, ha aggiunto Busetto.

## SOLUZIONI ALTERNATIVE PER L'USO DEI DATI

A proposito di istituzioni, Matteo Lazzarini, dirigente della direzione generale Ambiente e clima – struttura Aria di regione Lombardia, ha parlato di Move-In, una delle iniziative avviate nel mondo della mobilità: aderendo al servizio, un veicolo inquinante può circolare liberamente, ma deve rispettare un tetto massimo di percorrenza, calcolato in base alla tipologia e alla classe ambientale del veicolo. “Move-In ha permesso di dare una risposta concreta alle necessità dei cittadini, senza limitarne la libertà personale”, ha spiegato Lazzarini.

Durante la tavola rotonda c'è stato anche un confronto tra operatori dell'ecosistema della mobilità che incontrano in varie parti della catena del valore il settore assicurativo. È il caso di Telepass, che da qualche anno è entrata nel comparto dei rischi attraverso molte partnership e un proprio braccio assicurativo, Telepass Assicura. “Abbiamo la necessità di partner assicurativi disposti a investire, ma il tema centrale è la complementarietà dei modelli di business”, ha spiegato Gianfilippo Lena, ad di Telepass Assicura. È un percorso “di sperimentazione”, ha aggiunto, dove il modello di pricing è in evoluzione continua: “vogliamo utilizzare i dati in nostro possesso per fornire soluzioni sempre più mirate sui nostri clienti”, ha concluso.



## LE DIFFICOLTÀ DEL CARSHARING, LA BUONA SALUTE DEL NOLEGGIO

Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa, ha affrontato il tema del noleggio, un mercato che oggi chiede al prodotto assicurativo soprattutto la flessibilità. “La collettivizzazione di un bene porta con sé la necessità di una crescita del rispetto di quel bene”, ha detto Benincasa, lamentando le difficoltà del carsharing, il cui mercato “è danneggiato da una parte minoritaria di utenti che non si comportano come dovrebbero”. Sotto il profilo delle collaborazioni, Aniasa sta lavorando con il Politecnico di Milano per produrre una regolamentazione per l'utilizzo dei dati in ottica di prevenzione e controllo.

Interessante l'esperienza di **Ayvens**, società di noleggio a medio-lungo termine, che secondo le parole del procurement director **Giampiero Rosati** sta trovando la formula vincente: "la frequenza sinistri sta diminuendo molto e anche in termini di costi medi le flotte di auto per il noleggio a lungo termine sono diventate più convenienti per l'assicuratore della media del mercato. Oggi – ha aggiunto – la mobilità di questo cluster sta cambiando il paradigma assicurativo".

#### LEADER E FOLLOWER DELL'AI

Nella seconda tavola rotonda, spazio alle compagnie e all'analisi del contributo che sta dando la tecnologia all'innovazione del prodotto auto.

Di fondo tutti i player stanno lavorando sui processi interni, come ha confermato **Marco Cuffia**, direttore tecnico danni di **Reale Mutua**: "come altre compagnie stiamo spostando competenze e risorse per il ridisegno dei processi: la differenza la farà chi avrà il time-to-market migliore degli altri". Secondo Cuffia, grazie all'AI, che le compagnie stanno inserendo nella catena del valore nel mercato auto, "ci saranno leader e follower", ma un settore così soggetto a normative molto stringenti "dovrà affrontare costi importanti".

"La tecnologia, compresa la telematica, sarà imprescindibile e potrà aiutare i player del mercato dei rischi a ottimizzare il costo dei sinistri, innovare i processi, lanciare nuovi prodotti abbinati ai servizi e migliorare la customer experience", ha detto **Eugenio Lamberti**, Italy Insurance regional leader di Octo: "la tecnologia – ha continuato – è il ponte tra efficientamento aziendale e soddisfazione e benessere dell'assicurato. Abbiamo ormai superato la logica di utilizzo dei dati solo in ottica tariffaria".

#### LA TECNOLOGIA PERMEA TUTTE LE AREE

È d'accordo **Elena Repetto**, chief operating officer e chief technology officer del **Gruppo Helvetia Italia**, che ha parlato della necessità di utilizzare l'AI per aumentare l'efficienza dei processi: "in Italia abbiamo integrato l'AI in un'architettura scalabile non solo per i sinistri, ma anche per altri ambiti aziendali", ha spiegato Repetto. All'interno dell'architettura, Helvetia ha sviluppato un algoritmo ad hoc, "allenando l'al-



© Insurance Connect

goritmo sulla base dei migliori liquidatori: l'impatto positivo è interno sull'efficienza ed esterno perché velocizza la liquidazione", ha sottolineato la responsabile.

Anche secondo **Mauro Massimo Bonacaro**, products, marketing & distribution channels manager di **ConTe.it**, oggi la tecnologia permea tutte le aree e permette di progettare prodotti più flessibili: "la polizza più tecnologica è proprio quella che abbiamo sviluppato con Octo", ha raccontato, precisando come ora la compagnia possa "fare molto di più sulla parte di selezione del rischio ma anche su quella dei servizi".

Tuttavia, la digitalizzazione non è una novità per il settore assicurativo: ma allora cosa sta cambiando davvero nell'ultimo periodo? La chiave, secondo **Francesco Tomasoni**, responsabile IT – Architetture di business e innovazione di **Vittoria Assicurazioni**, è l'ecosistema del prodotto auto: "digitalizzare l'esperienza del cliente vuol dire andare oltre l'utilizzo dei dati per la sola tariffazione". Vittoria mette quindi in evidenza quelli che definisce i suoi asset fondamentali: "la profondità e l'omogeneità del dato storico – ha elencato Tomasoni – e l'esperienza delle persone che lavorano con noi".

#### LA GEN AI È GIÀ UNA REALTÀ

Nel mondo Axa, la parola chiave è invece trasversalità, come ha raccontato **Maurizio Rainò**, head of claims di **Axa Italia**. È evidente, ha spiegato Rainò, come grazie ai dati della telematica sia cambiato l'approccio, attraverso una rivisitazione della customer journey dei clienti. "Il dato – ha detto – è funzionale alle esigenze del cliente ma anche del distributore. Stiamo andando oltre la tariffazione, anche allo scopo di riappropriarci del ruolo sociale dell'assicuratore".

In attesa di una diffusione su larga scala, l'intelligenza artificiale generativa è già una realtà per alcune compagnie, tra cui Axa, soprattutto nel claims management: "noi utilizziamo la Gen AI – ha illustrato Rainò – per esempio nella lettura automatica dei verbali ma anche in ottica antifrode. Stiamo lavorando su un co-pilota nella gestione dei sinistri che legge gli elementi di contesto, come le perizie e i referti, e arriva alla liquidazione o, in alternativa, guida il liquidatore nelle operations", ha concluso Rainò.

Fabrizio Aurilia



## Uno sguardo sul



Notizie tratte da Business Insurance, Commercial Risk, Global Risk Manager (London), WorkCompCentral, Asia Insurance Review e Middle East Insurance Review (Amman)  
a cura della redazione

### Aviation, nessun appello a Londra

Non ci sarà alcun appello alla sentenza che lo scorso giugno ha imposto a un gruppo di compagnie assicurative di liquidare gli indennizzi dovuti ad alcune società di leasing di aeromobili per il blocco di circa 150 velivoli e 16 motori che era stato disposto nel 2022 dalla Russia. Il giudice **Christopher Butcher** ha infatti rigettato "su tutta la linea" il ricorso che è stato presentato recentemente all'alta corte di Londra dai legali degli assicuratori coinvolti nella vicenda: confermata quindi la liquidazione di un indennizzo complessivo da oltre un miliardo di dollari sulla base delle coperture contro il rischio di guerra che erano state sottoscritte. La disputa legale ha visto il coinvolgimento di numerose imprese leader nel mercato del leasing di aeromobili, come AerCap, Dubai Aerospace Enterprise, Merx Aviation, Kdac Aviation Finance, Falcon e Genesis. L'istanza di indennizzo che era stata inizialmente avanzata dalle imprese era più alta di quanto poi stabilito dal tribunale britannico, in quanto basata su una serie di coperture all risks.

Il blocco dei velivoli era stato disposto nel marzo del 2022 con un divieto di esportazione di tutti gli aeromobili e le attrezzature aeronautiche che si trovavano all'epoca sul territorio nazionale della federazione. La mossa era stata interpretata come una forma di ritorsione per le sanzioni che erano state imposte al Cremlino dopo l'invasione dell'Ucraina. Si stima che i velivoli e i motori rimasti bloccati in Russia abbiano un valore totale di 4,7 miliardi di dollari.

### P&I, accordo per Ping An

**The Swedish Club** ha annunciato di aver siglato una partnership strategica con **Ping An Property & Casualty Insurance Company**, società controllata dal gruppo **Ping An**, con l'obiettivo di ampliare la propria presenza nel mercato dell'assicurazione marittima in Cina. L'intesa, come si legge in una nota stampa, "costituisce una pietra miliare nel percorso intrapreso dal P&I club per rafforzare il proprio impegno in Cina". Grazie all'accordo con Ping An, prosegue la nota, la società "acquisisce nuove competenze, infrastrutture e supporto, migliorando ulteriormente la sua capacità di offrire servizi in Cina in maniera efficace". L'intesa si propone inoltre di favorire lo scambio di competenze fra le due realtà, nonché di garantire una crescita sostenibile anche nel lungo termine al settore del trasporto marittimo e del risk management. La partnership costituisce il primo accordo di questo genere per The Swedish Club in Cina. Nel 1982 la società aveva istituito un ufficio ad Hong Kong. "Questa partnership riflette il nostro profondo e costante impegno in Cina", ha affermato **Thomas Nordberg**, managing director di The Swedish Club. "La Cina è al centro del trasporto marittimo internazionale e lavorare con Ping An – ha aggiunto – ci consentirà di offrire servizi ai nostri membri con ancora maggiore efficienza, competenza e presenza locale: insieme abbiamo la possibilità di sviluppare soluzioni personalizzate e di livello mondiale per le esigenze in continua evoluzione del mercato marittimo cinese".

### AmTrust, uno spin off per le mga

**AmTrust Financial Services** ha annunciato con un comunicato stampa di aver sottoscritto "un accordo con **Blackstone Credit Insurance** per lo spin off di alcune mga e fee business negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Europa". Nel dettaglio, un gruppo selezionato di imprese controllate dalla compagnia sarà scorporato dal business diretto e fatto confluire in una nuova società indipendente. AmTrust ha già reso noto che stipulerà un accordo decennale con la newco e che continuerà così a garantire i portafogli esistenti che erano stati distribuiti dalle mga. **Adam Karkowsky** lascerà l'incarico di presidente di AmTrust per assumere la carica di chairman e ceo della società. Il nome della nuova realtà, che dovrebbe poter contare su più di 700 dipendenti, sarà svelato a breve.

Anv, Risico, Collegiate, AmTrust Nordic, Arc Legal, Qualis e Abacus sono le società coinvolte nello spin off.



© Sophie\_James - iStock

## Nuova parametrica in Canada

**Miller** ha annunciato il lancio di una nuova polizza parametrica contro i terremoti nella British Columbia: stando a quanto scritto dal broker in una nota, si tratta della prima soluzione di questo genere per il mercato canadese. La polizza è stata sviluppata in collaborazione con **Spg Canada e NormanMax Syndicate 3939**.

La società ha evidenziato che "le polizze tradizionali sui terremoti nella British Columbia stanno registrando una crescita delle franchigie e procedure per le richieste di risarcimento sempre più complesse". Come ha affermato **Alice Gleinster**, head of parametric solutions di Miller, la soluzione vuole essere una risposta a "un mercato preoccupato dal fatto che l'assicurazione contro i terremoti sta diventando sempre meno accessibile". La polizza, ha aggiunto, vuole garantire "una copertura assicurativa senza la necessità di attendere mesi per la liquidazione dei sinistri".



© Angelo Giordano - Pixabay

## Clima, il conto in Europa

Alluvioni, siccità e ondate di caldo estremo hanno generato questa estate in Europa perdite economiche per 43 miliardi di euro. E in futuro le cose potrebbero andare ancora peggio: secondo un recente studio che è stato realizzato dall'università di Mannheim e dagli economisti della **Bce**, il conto complessivo degli eventi climatici estremi potrebbe arrivare nel 2029 a più di 125 miliardi di euro.

"Avere una stima tempestiva dell'impatto di simili fenomeni potrebbe consentire ai decisori pubblici di definire adeguati strumenti di supporto e di adattare le attuali strategie proprio mentre gli effetti del cambiamento climatico si fanno sentire", ha commentato **Sehrish Usman**, una delle autrici del rapporto. Secondo l'esperta, saranno necessari maggiori investimenti in misure per l'adattamento climatico, tra cui soluzioni per la gestione delle ondate di calore nelle grandi città e per la salvaguardia delle risorse idriche. L'Europa meridionale, secondo il rapporto, è la regione che questa estate ha sofferto maggiormente gli effetti degli eventi climatici estremi. Particolarmente colpita è stata la Spagna, paese in cui fenomeni come alluvioni, siccità e ondate di caldo estremo hanno generato perdite economiche per 12,2 miliardi di euro. Male anche l'Italia (11,9 miliardi) e la Francia (10,1 miliardi). La siccità è invece il fenomeno che ha provocato il maggior numero di danni in Europa: le perdite economiche sono arrivate a 29,4 miliardi di euro, circa il 68% del totale.

## Un nuovo ceo per Munich Re Africa

**Walter Voights-von Forster** sarà il nuovo ceo di **Munich Re Africa**. In carica dal febbraio del 2026, il manager prenderà il posto di Nico Conradi, che andrà in pensione a gennaio dopo 23 anni passati all'interno del colosso tedesco delle riassicurazioni. Voights-von Forster conserverà l'attuale ruolo di head of non-life di Munich Re in Africa.

Voights-von Forster, una laurea in matematica presso l'università Ludwig Maximilian di Monaco, vanta più di 18 anni di esperienza nel settore riassicurativo. Nel 2007 ha fatto il suo ingresso in **Munich Re**, dove ha ricoperto negli anni vari ruoli di responsabilità.

"Sono entusiasta e onorato di essere stato scelto per prendere il posto di Nico alla guida di Munich Re Africa", ha commentato il manager. "Sotto la mia leadership – ha aggiunto – Munich Re continuerà a essere un riassicuratore solido su cui è possibile fare affidamento".



a partner of



### 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 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 19 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

# INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00



Hotel Meliá – Via Masaccio, 19 – Milano

Main sponsor



## PROGRAMMA MATTINA

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 – 09:30	● <b>REGISTRAZIONE</b>	
09:30 – 09:50	● <b>IL PRESIDIO DEI RISULTATI ECONOMICI, UN PERCORSO DA CONDIVIDERE</b> Presentazione dei risultati della survey condotta da Scs Consulting - Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting	
09:50 – 10:30	● <b>INIZIATIVE PER IL CONTROLLO DELLA REDDITIVITÀ</b> - Paolo Beltrami, titolare dello Studio Beltrami - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enzo Sivori, presidente di Aua	
10:30 – 10:50	● <b>OPPORTUNITÀ E RESPONSABILITÀ DI UNA RELAZIONE OMNICANALE CON IL CLIENTE</b> - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia	
10:50 – 11:10	● <b>PMI, PROTEZIONE PERSONALIZZATA GRAZIE ALL'AI</b>	
11:10 – 11:30	● <b>COFFEE BREAK</b>	
11:30 – 12:45	● <b>TAVOLA ROTONDA – CLIENTI E INTERMEDIARI, UN LEGAME PER LA PROTEZIONE DEL PAESE</b> - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia - Claudio Demozzi, presidente di Sna* - Robert Gauci, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di presidenza e del consiglio di Ivass - Flavio Sestilli, presidente di Aiba - Simone Tarchiani, chief commercial officer di Unipol - Luigi Viganotti, presidente di Acb	
12:45 – 13:00	● <b>Q&amp;A</b>	→



Official sponsor



\* Invitato a partecipare

# INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00



## PROGRAMMA POMERIGGIO

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

13:00 – 14:00

- LUNCH

14:00 – 14:30

- COMPONENTE DI SERVIZIO, QUANDO LA QUALITÀ È PERCEPITA DAL CLIENTE

- Lamberto Ingrà, digital & service delivery director di Belron Italia
- Mariagrazia Musto, presidente di Asap
- Giuseppe Sutera, presidente del gruppo agenti Italiana Assicurazioni
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni

14:30 – 15:30

- BROKER: STRUMENTI E SOLUZIONI PER L'UNIONE TRA DOMANDA E OFFERTA ASSICURATIVA

- Stefano Agnesi, partner e principal broker di Wide Group
- Davide Anselmo, general manager di Qbe Italia
- Pietro Pipitone, direttore generale di Roland Italia
- Nicola Raimondi, chief operating & business management officer di Pib Italy

15:30 – 15:50

- NUOVE SOLUZIONI PER L'ASSISTENZA AL CLIENTE

- Vincenzo Ferrante, training & partnership, sales executive BL insurtech di Viasat
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

15:50 – 17:00

- TAVOLA ROTONDA – INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

- Ennio Busetto, presidente dell'Aaa
- Mario Cipriano, presidente di Uea
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Federico Serrao, presidente del gruppo agenti Generali Italia
- Domenico Siciliano, head of agency network di Unipol
- Enrico Olivieri, presidente del gruppo agenti Zurich

Main sponsor



[ISCRIVITI AL CONVEGNO](#)

Official sponsor



[SCARICA IL PROGRAMMA](#)