

## PRIMO PIANO

## Cassazione, pronuncia sulle riparazioni

Una recente pronuncia della Corte di Cassazione mette in dubbio la validità delle clausole inserite nei contratti assicurativi che prevedono franchigie e penali per i clienti che si rivolgono a una carrozzeria non convenzionata per riparare la propria vettura. Lo rende noto Federcarrozzeri che, per bocca del presidente Davide Galli, parla di "una decisione importantissima che potrebbe portare alla nullità di quelle clausole, inserite nei contratti assicurativi che impongono costi illegittimi agli automobilisti che riparano la propria vettura presso un carrozziere di fiducia".

La vicenda, nel dettaglio, trae origine dal ricorso presentato contro una compagnia assicurativa che nelle sue polizze prevedeva una franchigia del 20% per l'assicurato che non si fosse rivolto al network di carrozzerie convenzionate. Il tribunale di primo grado aveva accolto la richiesta e ritenuto nulla la clausola, in quanto giudicata abusiva, sentenza poi ribaltata in sede di corte di appello. Adesso, con la pronuncia della Suprema Corte che è stata depositata lo scorso 23 aprile, la questione si apre di nuovo: la Cassazione ha annullato la sentenza della corte di appello e ordinato un nuovo esame della vicenda. Nel dettaglio, la corte ha evidenziato che la clausola "va considerata non già isolatamente ma in relazione anche alle altre clausole". Va quindi accertato se "la clausola venga a configurarsi nella specie come abusiva in quanto volta a limitare la possibilità per il consumatore di esplicitare pienamente la propria autonomia contrattuale".

Giacomo Corvi

## RICERCHE

## L'assicurazione per i data center hyperscale: una frontiera sfidante

**Questi campus sono complessi industriali che raggruppano più edifici indipendenti, superando di gran lunga le dimensioni delle infrastrutture tradizionali: per questo sono ardui da assicurare, anche per limiti di capacità di assicuratori e riassicuratori, spiega S&P Global Ratings in un report, dove si sottolinea che alcune di queste sedi possono raggiungere valori assicurabili complessivi tra i 10 e i 30 miliardi di dollari già nella sola fase di costruzione**

I campus hyperscale dei data center rappresentano l'evoluzione massima delle infrastrutture digitali, progettate per ospitare migliaia di server e gestire carichi di lavoro massicci legati a cloud computing, big data e intelligenza artificiale. A differenza dei singoli data center, questi campus sono complessi industriali che raggruppano più edifici indipendenti, permettendo enormi economie di scala e una crescita modulare della capacità. I data center non sono una novità, ma oggi i campus hyperscale superano di gran lunga le dimensioni delle infrastrutture tradizionali. Se i più grandi progetti infrastrutturali, come ponti o tunnel, possono richiedere coperture assicurative comprese tra 5 e 10 miliardi di dollari, alcuni data center hyperscale possono raggiungere valori assicurabili complessivi tra i 10 e i 30 miliardi di dollari già nella sola fase di costruzione.

È quanto afferma un report di **S&P Global Ratings**, in cui viene spiegato come questi progetti coinvolgano un ecosistema complesso composto da hyperscaler, sviluppatori e costruttori, fornitori di servizi energetici, investitori in equity e, sempre più spesso, finanziatori pubblici e privati, ciascuno con specifiche esigenze assicurative. "Ciò rappresenta una significativa opportunità di crescita per gli assicuratori e riassicuratori commerciali e specializzati coinvolti in queste operazioni", si legge nel report.

### LA DIMENSIONE DI QUESTI ASSET

S&P parla di "una domanda crescente che potrebbe generare 10 miliardi di dollari di nuovi premi nel 2026". Per avere un termine di paragone, l'agenzia di rating stima che il mercato globale dell'assicurazione aeronautica generi premi annui per circa 5 miliardi di dollari.

La dimensione degli asset è alla base di questa crescita: considerando circa 11mila data center operativi a livello globale, "il valore complessivo degli asset assicurabili supera i 2.000 miliardi di dollari", afferma il report che prevede inoltre "una rapida espansione di questa base, con investimenti annuali che potrebbero superare i 300 miliardi di dollari entro il 2027".



Non solo: l'esposizione degli assicuratori, secondo S&P, può estendersi oltre il valore di costruzione: altri asset fisici, come le apparecchiature IT e le infrastrutture correlate, possono rappresentare valori assicurabili rilevanti. Gli assicuratori possono inoltre coprire una vasta gamma di rischi oltre a quelli legati agli asset materiali. Rischi come l'interruzione dell'attività possono risultare altrettanto (se non più) significativi rispetto ai danni fisici, ampliando ulteriormente opportunità e complessità.

Se per i costruttori immobiliari l'interruzione dell'attività è relativamente semplice da assicurare, "per i data center la copertura è più complessa, soprattutto per gli hyperscaler, dove il downtime è strettamente connesso alla capacità computazionale, all'utilizzo energetico e all'interconnessione tra strutture". Per questo motivo, S&P prevede che gli hyperscaler "continueranno a coprire una quota significativa dei propri rischi tramite captive assicurative".



© Brett Sayles - Pexels

## NECESSARIA UNA COLLABORAZIONE TRA ASSICURATORI

Il report sostiene che gli assicuratori e riassicuratori specializzati aumenteranno la capacità per rispondere alla domanda dei progetti hyperscale. Storicamente, i limiti per singolo rischio relativamente contenuti hanno limitato la capacità di copertura dei grandi progetti infrastrutturali. "Tuttavia – si legge nel report – in risposta alla rapida crescita dei data center hyperscale, gli assicuratori stanno ampliando la propria capacità". Alcuni grandi operatori offrono oggi limiti per rischio nell'ordine di diversi miliardi di dollari per esposizioni legate ai data center, riflettendo sia la crescente domanda sia l'aumento delle dimensioni degli asset.

In questa prospettiva, S&P è convinta che nessun assicuratore possa sostenere da solo questi rischi. Strutture collaborative, organizzate da assicuratori o broker, in cui più compagnie e riassicuratori condividono il rischio, consentirebbero di colmare il divario tra capacità disponibile e domanda crescente, oltre a rendere più standardizzata ed efficiente la copertura di rischi complessi con molteplici stakeholder. "Con l'accelerazione dello sviluppo dei data center hyperscale, tali strutture diventeranno sempre più centrali. Inoltre, si prevede un crescente contributo di capitale alternativo man mano che il mercato maturerà", si legge nel report. S&P si aspetta che assicuratori e riassicuratori adattino i propri prodotti all'aumento della domanda e della complessità di questi nuovi rischi, e prevede un'espansione cauta (in quanto i rischi diventano più complessi) nel settore dei data

**ASSIMEDICI.**  
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

una storia che continua...

**Assicura**  
point

## Roadshow Sicilia 2026

**DALL'OBBLIGO ALLA SCELTA:  
ASSICURARE IL FUTURO CRESCERE NELLA SANITÀ**

**Catania: Martedì 19 maggio 2026 ore 14:00**

Romano Palace Via Kennedy 28 98121 Catania

**Palermo: Giovedì 21 maggio 2026 ore 9:00**

Astoria Palace Hotel Via Montepellegrino 62 90142 Palermo

**Mediass**  
INSURANCE NETWORK

Per iscrizioni [www.convegni.info/assimedici](http://www.convegni.info/assimedici)  
Per informazioni **339.34.84.012**

L'evento riconoscerà 4 ore di Formazione per Intermediari Assicurativi

center. “Prevediamo che le compagnie assicurative manterranno una rigorosa disciplina di sottoscrizione, valutando rischi sempre più ampi e complessi, soprattutto alla luce dei dati storici limitati sui sinistri e della natura in continua evoluzione dei rischi stessi”, si legge nello studio. Rispetto alle infrastrutture tradizionali, i progetti hyperscale introducono un’ulteriore complessità a causa dei tempi di costruzione rapidi, degli elevati valori degli asset, in particolare per le apparecchiature tecnologiche, e delle molteplici fonti di rischio di aggregazione (interruzioni della catena di approvvigionamento, catastrofi naturali e minacce informatiche), dato il potenziale numero di soggetti coinvolti per ciascun sito.

A complicare ulteriormente questi rischi contribuiscono la natura a campus dei data center e la loro concentrazione geografica. “Prevediamo che le compagnie assicurative più sofisticate, dotate di competenze tecniche, capacità di modellazione e solidità patrimoniale per offrire coperture assicurative su larga scala, si affermeranno come leader nella sottoscrizione dei rischi dei data center. È quanto abbiamo già osservato – sottolineano gli analisti di S&P – con le assicurazioni informatiche”.

#### I LIMITI DI CAPACITÀ E IL GAP DI PROTEZIONE

L’agenzia di rating prevede che i vincoli limiteranno la capacità del settore assicurativo di assicurare completamente i progetti di data center hyperscale, dato che il valore assicurabile totale raggiunge i 20-30 miliardi di dollari per sede. Di conseguenza, alcuni rischi rilevanti, soprattutto quelli che si verificano durante la fase operativa, come l’interruzione dell’attività e le perdite legate alla tecnologia che coinvolgono apparecchiature IT, ad esempio, rimarranno probabilmente autoassicurati o solo parzialmente assicurati. “Ciò favorirà un maggiore utilizzo dell’autoassicurazione tramite compagnie assicurative captive e, potenzialmente, di capitali alternativi come i titoli legati alle assicurazioni”, sostiene il report.

Questa situazione evidenzia anche le implicazioni economiche dell’espansione dei data center. “Poiché le infrastrut-



© 小和尚 温柔的 - Pexels

ture digitali sono vitali per l’intelligenza artificiale, il cloud computing e le operazioni aziendali, l’assicurabilità di tali asset incide direttamente sulla formazione di capitale, ovvero sull’aumento netto dello stock di beni capitali fisici di un paese, nonché sui costi di finanziamento e sulla fattibilità dei progetti”, si legge nello studio. Al contempo, S&P prevede che entro il 2030 i data center rappresenteranno circa il 14% della domanda di energia elettrica negli Stati Uniti, rispetto al 5% del 2025. Questa espansione stimolerà “investimenti nei settori dell’energia, dei servizi pubblici e delle infrastrutture, amplificando il ruolo dei data center come motore chiave della crescita economica”, afferma il report.

**Beniamino Musto**

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Swiss Re, poca capacità per i data center](#)
- [Data center, le assicurazioni puntano sui cat bond](#)

## Insurance Trade<sup>®</sup>.IT

Iscriviti gratuitamente e sarai costantemente aggiornato su tutte le novità del settore

[www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)



INTERMEDIARI

## Il valore di operare in una logica di servizio

**Prevenire le esigenze, dare risposte concrete, affiancare il cliente nella ricerca di soluzioni sono modalità che contribuiscono a un atteggiamento costruttivo che rafforza il ruolo dei collaboratori e crea una relazione duratura e fruttuosa con le persone. Elementi di soft power ma che nell'esperienza dell'agenzia Roma Trionfale di Sara Assicurazioni portano risultati e crescita economica**

I risultati professionali sono l'esito di strategie messe in atto con una visione complessiva, un metodo coerente e la conoscenza dei mezzi. In questo senso, perseguire un approccio orientato al cliente richiede competenze professionali, strumenti e la volontà di creare relazioni con tutti gli interlocutori, mettendo al centro gli obiettivi comuni.

L'agenzia gestita da **Claudio Bernabò** è una delle prime avviate a Roma da **Sara Assicurazioni** e si trova oggi al quartiere Trionfale. È stata aperta nel 1986 dal padre Pierluigi, che ritirandosi nel 2009 ha passato la mano a Claudio, agente che opera in società con il fratello Valerio, procuratore dell'agenzia. Oggi la loro rete è composta da tredici subagenzie delegazioni Aci e quattro collaborazioni con broker.

I due collaboratori interni si suddividono contabilità e gestione dei sinistri l'una, clienti d'agenzia e supporto alle subagenzie l'altro; è una struttura molto snella, che si avvantaggia dell'utilizzo delle tecnologie e della capacità di delegare alle subagenzie una parte di operatività pertinente alla loro attività.

Per la sua struttura, l'agenzia Sara di Roma Trionfale è più orientata al ramo danni, di cui le delegazioni Aci e i broker coprono circa il 70%, mentre nel ramo vita prevale il lavoro della sede centrale. Il portafoglio complessivo danni è com-

posto per 2/3 dall'auto e per 1/3 dai rami elementari, mentre il vita raggiunge 1,7 milioni di euro di premi. "Il nostro obiettivo – afferma Bernabò – è continuare a crescere con il lavoro diretto. Per l'attività danni le delegazioni Aci sono naturalmente orientate ai prodotti auto; con i broker abbiamo rapporti differenziati, considerato che uno è specializzato in rischi per le strutture sanitarie e un altro segue le gare sportive motor organizzate da Asi, l'ente che raduna le associazioni sportive e sociali italiane". Il risultato complessivo per il 2025 è molto positivo e nell'insieme superiore alle attese: l'agenzia ha performato +8% nell'auto e +9% nei danni non auto rispetto agli obiettivi concordati con Sara Assicurazioni; "è stato un anno nell'insieme positivo – conferma Bernabò – nel vita siamo cresciuti sui premi unici, mentre su premi ricorrenti e Tcm puntiamo a migliorare".

### Risposte concrete e disponibilità al confronto

Per l'agente, all'origine dei risultati di crescita ottenuti c'è principalmente l'attenzione al servizio: "La nostra strategia principale è ricercare per i subagenti e i clienti il miglior servizio possibile, in particolare con la qualità e la tempestività delle risposte e l'attenzione alla gestione dei sinistri. La capacità di offrire un buon servizio è strettamente correlata all'efficienza operativa, aspetto su cui puntiamo molto. Nella nostra visione, è la qualità del servizio a contribuire di più alla crescita del business: infatti, misuro concretamente che la crescita del portafoglio arriva dalla soddisfazione dei nostri clienti, i quali attivano nuove coperture o ci consigliano a persone a loro vicine". Il dialogo con il cliente per capirne le esigenze attuali o emergenti, così come anticipare l'eventualità di rivedere le coperture, sono importanti tanto quanto l'assistenza nella gestione di un sinistro: "è un atteggiamento mentale che ci porta a valorizzare costantemente gli aspetti del servizio".

Una simile visione, per dare i suoi frutti, deve essere condivisa con la rete delle subagenzie: "In primo luogo, poniamo attenzione al servizio proprio verso la nostra rete, investendo tempo e risorse per supportare i nostri collaboratori. È il primo passo per far comprendere il valore di un simile approccio nella relazione con i clienti. Inoltre, è utile per loro imparare a dare sempre risposte concrete, per questo il nostro affiancamento si indirizza anche alla conoscenza dei prodotti e dei processi nostri e della compagnia".



Claudio Bernabò, agente Sara Assicurazioni a Roma

## Tecnologia per favorire l'autonomia

La logica del servizio non è lontana dall'uso della tecnologia. Certamente è utile mettere a disposizione del cliente strumenti che facilitino la relazione e aumentino le occasioni di interazione (dalla firma elettronica alla app di compagnia), ma il vantaggio è più ampio. Autonomia, efficienza, rapidità sono le parole chiave per definire cosa l'agenzia Sara di Roma Trionfale si aspetta dagli strumenti tecnologici. Nella sede centrale operano i due soci e due dipendenti, tuttavia garantiscono grandi numeri: "Abbiamo efficientato al massimo la gestione amministrativa e sfruttiamo tutti gli strumenti commerciali e di comunicazione che la compagnia ci mette a disposizione. Negli anni abbiamo responsabilizzato la rete e i collaboratori, che oggi sono autonomi sull'operatività, incluse la quotazione e l'emissione della polizza. Essere autonomi contribuisce a maturare consapevolezza e responsabilità sugli obiettivi", riflette Bernabò.

## Una sinergia orientata alla crescita

Con tredici delegazioni, la sinergia tra l'agenzia di Bernabò e le sedi Aci è il motore dell'attività. "La collaborazione con Aci è un vantaggio competitivo di Sara Assicurazioni e un'occasione per entrare in contatto con clienti che altrimenti sarebbe più difficile raggiungere. La nostra proposta assicurativa – osserva Bernabò – va a completare il servizio di mobilità a 360 gradi offerto da Aci ai propri soci e clienti". La partnership tra la compagnia e l'Automobil Club si basa dal 2014 su una serie di progetti che vanno dalle iniziative sul territorio alla formazione specifica; in questo contesto le delegazioni possono proporre le coperture assicurative di Sara e contare su provvigioni che sono concordate con le agenzie. "Nel lavoro che facciamo con loro tutti i giorni troviamo gli spunti per una crescita professionale. I risultati che otteniamo sono la conseguenza di un impegno di affiancamento e

formazione, premiato dal coinvolgimento reale delle persone che operano nelle delegazioni".

## Un dialogo costruttivo tra forze diverse

Gli strumenti tecnologici messi a disposizione e la sinergia con Aci sono solo due fattori della collaborazione tra gli agenti e la mandante. Dal punto di vista di Bernabò, il dialogo è il valore primario: "Oltre agli aspetti legati a un'operatività efficiente e alla promozione, ciò che apprezzo maggiormente nel rapporto con la compagnia è la capacità di ascolto. Ritengo che un rapporto positivo sia funzionale anche alla nostra relazione con la rete delle subagenzie". Per favorire la collaborazione con i propri agenti, Sara Assicurazioni ha attivato Sara Ascolta, un canale di confronto tra rete e compagnia sui diversi aspetti dell'attività da dove possono emergere esigenze a cui dare risposta in termini di operatività o strumenti. "Siamo forze diverse che collaborano per un fine di utilità comune – sottolinea Bernabò – da qui la disponibilità a condividere le nostre esperienze del lavoro quotidiano e del contatto con i clienti. Saper trasmettere le necessità, nostre o dei clienti, aiuta a trovare insieme soluzioni più efficaci; dall'altra parte – conclude – la compagnia potrà avere una consapevolezza più profonda della realtà del mercato e della relazione con la clientela".

Maria Moro

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Sara Assicurazioni, cresce la raccolta nel 2025](#)
- [Il viaggio di Sara Assicurazioni: 80 anni di protezione, in movimento](#)



è su Facebook

Segui la nostra pagina



## INSURANCE DAILY

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

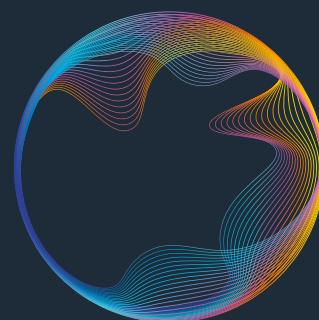
Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

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

## IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Starhotel Ritz – Via Lazzaro Spallanzani, 40 – Milano

### OPENING SESSION

- |               |   |
|---------------|---|
| 09:00 – 09:30 | ● <b>REGISTRAZIONE</b>  |
| 09:30 – 10:30 | ● <b>TAVOLA ROTONDA – BUSINESS PROPOSITION PER LA PROTEZIONE DI CITTADINI E AZIENDE</b><br>- Daniela D'Agostino, chief property and casualty officer di Unipol<br>- Paolo Ghirri, ceo di Munich Re Italia<br>- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania<br>- Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance<br>- Alessandro Santoliquido, responsabile group insurance di UniCredit<br>- Flavio Sestilli, presidente di Aiba            |
| 10:30 – 10:50 | ● <b>VERSO UNA CRESCITA PROFITTEVOLE PER IL SEGMENTO PMI</b><br>- Giuseppe Dosi, head of insurance market di Crif   |
| 10:50 – 11:10 | ● <b>LA CENTRALITÀ DEL CLIENTE TRA STRUMENTI TECNOLOGICI, OFFERTA PERSONALIZZATA E GARANZIA DI VALORE AGGIUNTO</b><br>- Paolo Saccone, head of distribution del Gruppo Helvetia Italia<br>- Nicoletta Ucci, head of digital channel and customer experience di Axa Italia<br>- Generali   |
| 11:10 – 11:30 | ● <b>COFFEE BREAK</b>   |
| 11:30 – 11:50 | ● <b>AI E NUOVI PERCORSI DI INNOVAZIONE</b><br>- Laura Mercurio, head of insurance di Assist Digital  |
| 11:50 – 12:10 | ● <b>TELEMATICA E DATI, UNA SFIDA PER IL SETTORE ASSICURATIVO</b><br>- Eugenio Lamberti, regional leader (SVP) sales Italy di Octo  |
| 12:10 – 13:00 | ● <b>TAVOLA ROTONDA – DAI DATI ALLA QUALITÀ DI PRODOTTI, PROCESSI E SERVIZI</b><br>- Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa<br>- Marco Brachini, direttore marketing, brand & customer experience di Sara Assicurazioni<br>- Gianfranco Bono, group data office-data governance di Reale Mutua<br>- Andrea Ghizzoni, managing director insurance di Facile.it<br>- Gianfilippo Lena, amministratore delegato di Telepass Assicura<br>- Zurich * |
| 13:00 – 14:00 | ● <b>LUNCH</b>  |

Main sponsor

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CLAIM EXPERT**

**CRIF**  
Together to the next level

**OCTO**

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Categoria Brokers

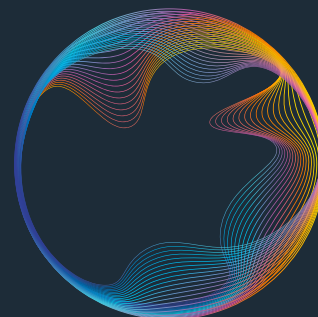
\* Invitato a partecipare

**ISCRIVITI AL CONVEGNO**

**SCARICA IL PROGRAMMA**



## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Main sponsor

ASSIST  
DIGITAL

BLUE  
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF  
Together to the next level

OCTO

Official sponsor

ACB  
Associazione Categoria Brokers

### 14:00 - 14:50 SESSIONE TEMATICA

#### AGENTIC AI E OPERATIONAL AI

- Potenzialità, applicazioni concrete e benefici attesi da sistemi di intelligenza artificiale su cui si gioca l'innovazione del settore assicurativo sia sul piano strategico che organizzativo, in termini di analisi dei dati, valutazione degli scenari in cui operare, capacità decisionali, potenziamento dei processi operativi e del livello di automazione aziendale.

14:00 - 14:50 – TAVOLA ROTONDA – AI E OPERATIONAL AI: QUALI RISULTATI POSSIBILI?

- Grazia Amato, operations manager di Relyens Italia
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Amir El Saidi, direttore business factory di Sara Assicurazioni
- Simone Tarchini, chief commercial officer di Unipol
- Carlo Matteo Viganò, program lead GenAI di Axa Assicurazioni

### 14:50 - 15:50 SESSIONE TEMATICA

#### CLAIMS MANAGEMENT

- Il settore assicurativo sta procedendo nello sviluppo di ecosistemi legati alla mobilità, al property e alla salute: una serie di progettualità che includono l'evoluzione del servizio e dei network da proporre al cliente, il coinvolgimento di partner, oltre che la focalizzazione sul valore dei dati e di tutti gli aspetti organizzativi e operativi. In questo contesto sono molti i valori, le tecnologie, le competenze in grado di tradursi in qualità del servizio in ambito claims management.

14:50 - 15:10 – CUSTOMER EXPERIENCE E PRESIDIO DEL RISCHIO: LE NUOVE SFIDE NELLA GESTIONE DEI SINISTRI  
- Gianmarco Di Campi, ceo di Claim Expert

15:10 - 15:50 – TAVOLA ROTONDA – LA GESTIONE DEI SINISTRI COME VALORE PER IL CLIENTE  
- Luigi Baccaro, direttore sinistri di Sara Assicurazioni  
- Barbara Buralli, direttore sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura  
- Cristiano Andreoli, manager sinistri large e contenzioso di Prima Assicurazioni  
- Marco De Dominicis, responsabile operation sinistri di Unipol  
- Ferdinando Scoa, direttore sinistri e servizi del gruppo Assimoco  
- Generali  
- Zurich \*

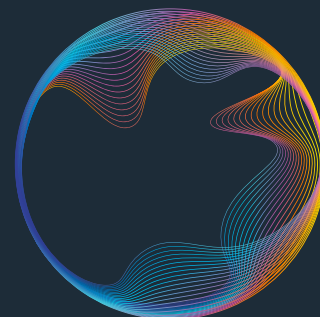
\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



## IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Main sponsor

ASSIST  
DIGITAL

BLUE  
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF  
Together to the next level

OCTO

Official sponsor

ACB  
Associazione Categoria Brokers

### 15:50 - 17:00 SESSIONE TEMATICA

#### RAMO DANNI

- La complessità dei rischi e il moltiplicarsi delle minacce per cittadini e aziende impongono alle compagnie di far evolvere l'offerta assicurativa attraverso l'integrazione di servizi diversificati, la tecnologia, l'utilizzo di piattaforme dedicate, modelli commerciali e distributivi che sappiano combinare semplicità e specializzazione. Tra le proposte più concrete, spiccano l'assicurazione parametrica e l'embedded insurance, due frontiere che esprimono elementi di innovazione per il settore assicurativo, la distribuzione, il cliente.

- 15:50 - 17:00 – TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE DI SVILUPPO E INNOVAZIONE PER IL RAMO DANNI
- Matteo Comi, presidente dell'Unione Agenti Axa
  - Marco Cuffia, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua
  - Barbara Peponi, direttore danni di Groupama Assicurazioni
  - Alessandro Viale, direttore commerciale e sviluppo offerta persona di Intesa Sanpaolo Protezione
  - Luigi Viganotti, presidente di Acb
  - Generali
  - Zurich \*

\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA