

PRIMO PIANO

Polizze su TikTok

Anche TikTok si mette ora a vendere polizze assicurative. La piattaforma ha infatti stretto una partnership con l'insurtech Ergo Next che consentirà alle imprese presenti sull'e-commerce TikTok Shop di accedere a un'ampia offerta di polizze commerciali. Il catalogo prevede attualmente soluzioni di responsabilità civile generale, responsabilità professionale, infortuni sul lavoro e coperture informatiche per l'acquisto di beni o servizi digitali utili per l'operatività aziendale. La procedura di quotazione ed emissione della polizza è totalmente digitale e può essere completata in pochi minuti, visto che non è necessario compilare e analizzare lunghi questionari: tutte le informazioni sono infatti già disponibili sul profilo dell'azienda sulla piattaforma. Tutto ciò si tradurrebbe in una sostanziale riduzione dei costi operativi e, di conseguenza, anche del premio richiesto al cliente, visto che il modello consentirebbe di eliminare di fatto le spese sostenute solitamente dalle imprese per marketing e intermediazione dei prodotti.

Commentando la notizia, la società di consulenza GlobalData ha evidenziato che il modello può aprire una nuova fase per il settore dell'embedded insurance: non più un modello orientato principalmente ai privati cittadini, ma un'offerta più rivolta alle piccole e medie imprese che gestiscono almeno parte del loro business online. Lo scorso anno, secondo un'indagine di GlobalData, circa il 40% delle aziende di piccole e medie dimensioni a livello globale aveva ricevuto un'offerta per la sottoscrizione di una polizza assicurativa al momento dell'acquisto di un bene o servizio online.

Giacomo Corvi

RICERCHE

Anapa, finisce l'era di Cirasola alla guida: il nuovo presidente è Roberto Arena

Mercoledì 27 maggio, a Roma, si è svolto il quarto congresso ordinario dell'associazione, che ha visto un cambio al vertice. Il fondatore ha scelto di non ricandidarsi, ma resterà nel direttivo con il ruolo di past president. Nel corso della giornata si sono alternati diversi interventi di esponenti del mondo istituzionale e delle compagnie, sviluppati attorno a un comune denominatore: la fiducia reciproca

Dopo 14 anni alla presidenza, **Vincenzo Cirasola** ha deciso di lasciare la guida di **Anapa Rete ImpresAgenzia**. Il quarto congresso ordinario dell'associazione, che si è svolto lo scorso mercoledì 27 maggio a Roma, ha segnato un cambio di leadership. Pur non essendoci alcun impedimento statutario a una sua ulteriore ricandidatura, Cirasola ha infatti scelto di non ricandidarsi e di lasciare spazio ad altri agenti che in questi anni hanno militato nell'associazione. A essere eletto come nuovo presidente è stato **Roberto Arena**.



L'intervento di Vincenzo Cirasola

LE PARTNERSHIP TRA PUBBLICO E PRIVATO

Ma l'appuntamento congressuale romano ha rappresentato anche un'importante occasione di confronto tra agenti di assicurazione e mondo istituzionale, attraverso una serie di interventi che hanno avuto come minimo comun denominatore le partnership tra pubblico e privato come possibile soluzione alle sfide più urgenti per il Paese: dalle cat nat alla salute, fino alla previdenza.

Dopo i saluti di apertura del presidente uscente Cirasola, che ha ripercorso i risultati ottenuti dall'attività sindacale di Anapa dal 2012 a oggi, gli interventi istituzionali si sono aperti con **Gianfrancesco Romeo**, dg per la concorrenza e il mercato del **Mimit**, che ha inquadrato gli interventi normativi degli ultimi anni, da quello sulle macrolesioni alla polizza cat nat, fino all'assicurazione per i monopattini.

La consigliera **Ivass, Maddalena Rabitti**, ha invece tenuto un intervento molto seguito sull'impatto dell'intelligenza artificiale nel settore assicurativo, ricordando che "sta cambiando lo scenario nel mercato assicurativo", così come cambia "anche la natura del presidio umano", e in questo senso, ha sottolineato, "la consulenza non è un passaggio formale ma una cosa sostanziale, e nelle partnership pubblico-privato c'è una sinergia che può funzionare solo se c'è una relazione di reciproco interesse".

Giovanni Liverani, presidente di **Ania**, ha evidenziato come in questo momento "ci troviamo di fronte a un enorme potenziale per la crescita del settore assicurativo in Italia", ricordando le tante sfide ampiamente note (declino demografico, difficoltà del Ssn, esposizione al rischio cat nat) su cui sarebbe utile sviluppare una

forte partnership pubblico-privato. Per Liverani quella attuale “è un’occasione importante per costruire un nuovo mercato”, a patto che ci sia consapevolezza delle istituzioni sul potenziale dell’assicurazione, un’offerta adeguata da parte delle compagnie e la capacità di diffusione dell’educazione assicurativa.

L’intervento di **Giovanni Calabrò**, capo di gabinetto dell’**Agcm**, si è concentrato soprattutto sulla tutela del cliente, citando il tema delle clausole vessatorie come nuovo fronte di criticità.

Loretta Credaro, vice presidente nazionale di **Confcommercio** (nonché agente di assicurazioni), ha sottolineato come oggi il rapporto tra intermediario e cliente non possa essere solo un rapporto commerciale, ma un rapporto di fiducia. “La professionalità degli agenti farà la differenza – ha detto – ma servirà però anche una regolamentazione equilibrata, senza soffocare gli operatori con un eccessivo corpus di regole.

Dopo l’intervento di **Tomaso Mansutti**, che ha presentato l’attività del **Muda**, sono intervenuti i parlamentari **Marco Lombardo** (senatore) e **Giulio Sottanelli** (deputato, nonché agente di assicurazioni iscritto ad Anapa), entrambi del partito Azione, i quali hanno portato avanti l’iniziativa che ha scongiurato l’esclusione degli agenti dalla cosiddetta *Decontribuzione Sud* e quella sul diritto agli esoneri contributivi per gli under 35.

LA COSTRUZIONE DELLA FIDUCIA

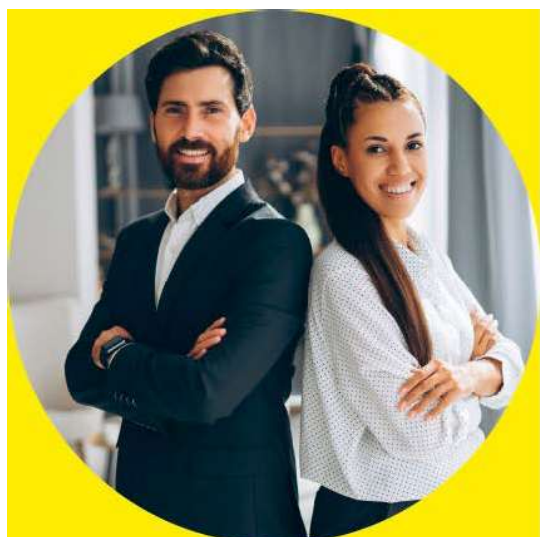
La seconda parte della mattinata ha visto una tavola rotonda, moderata dal segretario generale del **Cetif**, la professoressa **Chiara Frigerio**, sui temi afferenti al futuro dell’intermediazione assicurativa, in un dialogo costruito attorno al concetto di fiducia.

Tra i temi discussi, si è parlato soprattutto dei nuovi rischi legati a demografia e longevità, del nuovo ruolo della distribuzione e del rapporto tra compagnie e agenti nell’epoca segnata dallo sviluppo di sistemi avanzati di intelligenza artificiale, ma anche di semplificazione dei prodotti.

Giacomo Campora, ad di **Allianz Spa**, ha sottolineato che il principale elemento di incertezza per la nostra industria non arriva dal quadro geopolitico internazionale, ma dall’**AI** perché, ha spiegato, “è un nuovo elemento di cambiamento, molto potente, che non abbiamo mai visto in precedenza”. Per Campora la figura dell’agente è fondamentale: “è una figura su cui investire, e Allianz lo sta già facendo entrando nel capitale di alcune agenzie. Gli agenti italiani – ha aggiunto – hanno grande qualità, molto di più rispetto a quanto si vede nel resto d’Europa”.

Matteo Campaner, ad di **Vittoria Assicurazioni**, si è concentrato sul tema che connette longevità e denatalità, sottolineando che “questo rischio impatterà sul modo con cui gestiamo la mutualità. Per far quadrare i nostri bilanci, non sarà più possibile ragionare su un periodo di tempo limitato, e quindi dovremo cercarla su orizzonti molto molto lunghi, ma su questo – ha aggiunto – la regolamentazione ci dovrà aiutare”.

Alessandro Molinari, ad di **Itas Mutua**, ha invece parlato di un progetto virtuoso avviato in Trentino, dove l’amministrazione locale ha stanziato per i nuovi nati un contributo pubblico destinato alla previdenza complementare, che può arrivare fino a 1.000 euro. “Se sostenuto dalle famiglie – ha spiegato Molinari – questo bonus può contribuire al rafforzamento previdenziale, ed è su questo che stiamo lavorando, anche con la diffusione di una cultura integrativa.



Tutela Legale *Impresa*.

A protezione di ogni tipo di attività imprenditoriale.

www-arag.it



Luca Filippone, dg di **Reale Mutua**, ha ricordato come in un'Italia eternamente sottoassicurata "vediamo che iniziano a esserci aree di risveglio, e questa cosa si sta trasformando in una domanda, ma il luogo di incontro – ha sottolineato – siete voi agenti perché questi temi richiedono competenza e fiducia da parte delle persone". Anche Filippone ha citato gli investimenti fatti sul canale agenti, sia tramite il recente accordo Casa Comune, sia sui sistemi di AI, laddove questa tecnologia deve essere "uno degli elementi che valorizza di più la relazione dell'agente con le persone".

Anche **Umberto Guidoni**, co-dg di **Ania**, nel suo intervento ha citato l'AI, che deve rappresentare uno strumento per sollevare l'agente dall'enorme mole di compiti che gli vengono richiesti, soprattutto sul fronte della compliance: "il mercato assicurativo è iper-regolamentato, e c'è la necessità di cercare di agevolare una formazione su questi aspetti", ha osservato. Sollecitato da **Cirasola** sulla riapertura del tavolo per il rinnovo Ana "con chi ci sta", **Guidoni** ha replicato che "per fare un contratto collettivo bisogna che tutte le parti siedano al tavolo", e aggiunto che a livello nazionale si dovrebbe "valorizzare di più la contrattazione integrativa di secondo livello, perché le necessità presenti sono variegate", mentre la contrattazione di primo livello "deve essere snella".

L'ELEZIONE DEL NUOVO PRESIDENTE ARENA

La sessione pomeridiana dei lavori, a porte chiuse, si è conclusa con l'elezione del nuovo presidente che, come anticipato, è **Roberto Arena**. Già vice presidente nazionale dell'associazione, nonché ex presidente nazionale del **Gruppo Agenti Vittoria**, **Arena** subito dopo la nomina ha affermato di essere consapevole di raccogliere "un'eredità importante. **Vincenzo** – ha aggiunto – ha costruito qualcosa di solido e su quella solidità continueremo a lavorare per affrontare le trasformazioni del mercato e tutelare il ruolo centrale degli agenti di assicurazione".

Cirasola resterà comunque presente all'interno del consiglio direttivo dell'associazione con il ruolo di past president, "mettendo a disposizione dell'associazione l'esperienza maturata in quattro decenni di attività sindacale", si legge in una nota. Come ha spiegato lo stesso presidente uscente, "Anapa non appartiene a chi la guida. Appartiene agli agenti italiani,



Roberto Arena, nuovo presidente di Anapa

alla loro dignità professionale e al loro futuro. Siamo partiti da zero, senza strutture, ma con una visione chiara: restituire centralità, dignità e futuro alla figura dell'agente professionista. Anapa – ha sottolineato **Cirasola** – è cresciuta come cresce una persona: ha imparato prima a camminare, poi a stare in piedi da sola. Oggi è un'associazione matura, credibile, autonoma e rispettata nelle sedi istituzionali".

SERRAO E LUCCHETTA NOMINATI VICE PRESIDENTI

Subito dopo l'elezione, **Arena** ha avviato la costruzione della nuova squadra. Ieri sono arrivate le prime nomine di vertice: **Federico Serrao** è nuovo vice presidente vicario e **Donato Lucchetta** vice presidente. Entrambi i nominati fanno parte del consiglio direttivo eletto dall'assemblea congressuale.

Le nomine, ha spiegato **Arena**, vanno nella direzione di "costruire una guida associativa che sia davvero espressione della volontà degli associati e delle loro rappresentanze sul territorio".

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Ok alla decontribuzione Sud per gli agenti](#)
- [Anapa, no all'aumento delle tasse sulle polizze infortuni con conducente](#)

2 Giugno, Festa della Repubblica

La redazione di **Insurance Connect** resterà chiusa in occasione della Festa della Repubblica di martedì, 2 giugno. Pertanto lunedì e martedì non uscirà *Insurance Daily*: il quotidiano online del settore assicurativo tornerà nelle vostre caselle e-mail mercoledì 3 giugno. Lo staff e i collaboratori di **Insurance Connect** augurano a tutti i lettori una buona Festa della Repubblica.



© Renan Martini. - Pexels

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

Willis: con l'AI rischi in crescita

L'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale potrebbe generare nuovi tipi di rischio per le imprese. Alla base dello scenario, secondo un recente rapporto di **Willis**, ci sarebbero soprattutto le difficoltà di decodificare e dunque di giustificare e motivare le decisioni prese da una simile tecnologia. Tutto ciò si tradurrebbe in inediti profili di responsabilità per le aziende, così come in maggiori difficoltà di assicurare questo genere di rischio. "L'esposizione al rischio si sta già accumulando su più fronti", si legge nel rapporto, evidenziando che per le compagnie assicurative si tratta di "un terreno scomodo. Il settore è abituato a gestire l'incertezza, ma in genere ha il vantaggio di poter contare su precedenti e dati storici: qui – prosegue la ricerca – questi punti di riferimento sono più deboli". Willis sottolinea che molte compagnie e broker stanno continuando ad affidarsi a polizze tradizionali, che avrebbero solo riferimenti impliciti all'intelligenza artificiale. Altre stanno invece predisponendo coperture esplicite per l'intelligenza artificiale e rafforzando i requisiti di sottoscrizione per garantire l'esistenza di adeguati quadri di governance e controllo. Tutto ciò non sarebbe tuttavia al momento sufficiente per garantire alle imprese la protezione di cui avrebbero bisogno.

"Non si tratta più unicamente di una questione tecnologica, ma è ormai una sfida in termini di governance, responsabilità e assicurabilità, che abbraccia la dottrina giuridica, la regolamentazione e la supervisione operativa", conclude il rapporto.

Medio Oriente, assicurazioni solide

Nonostante l'impatto della guerra in Iran, il mercato assicurativo in Medio Oriente resta solido. La conferma arriva dai risultati finanziari che le principali compagnie della regione hanno messo a bilancio nei premi tre mesi del 2026. Secondo un'analisi realizzata da **Insurance Monitor** e **Lux Actuaries and Consultants**, le imprese quotate in Borsa nei paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo avrebbero infatti totalizzato ricavi complessivi per 10,8 miliardi di dollari, il 13,6% in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Bene anche l'utile netto di mercato, che registra un rialzo del 14,7% su base annua e mette a segno un risultato complessivo da 714 milioni di dollari. La ricerca evidenzia tuttavia che la performance non è stata uniforme: 29 società, su un totale di 74 compagnie assicurative quotate, hanno registrato perdite o flessioni di profitto.

Negli Emirati Arabi Uniti i ricavi del settore hanno registrato un rialzo dell'11,2%, con un netto miglioramento delle performance di sottoscrizione grazie soprattutto alle strategie di repricing che sono state adottate dopo le precipitazioni straordinarie del 2024. Il combined ratio è sceso al 90,9%, con un rialzo del 10% in termini di profittabilità nonostante una flessione del 5,5% del ritorno sugli investimenti. Risultati ancora più positivi in Arabia Saudita, dove i ricavi sono aumentati del 14,7% e l'utile netto di mercato ha messo a segno un balzo del 23,7% su base annua, grazie soprattutto al solido ritorno (+10,7%) degli investimenti.

Australia, faro su Zurich-Beazley

L'autorità di vigilanza sulla concorrenza di mercato in Australia accende un faro sull'offerta da 8,2 miliardi di sterline che **Zurich** ha lanciato su **Beazley**. L'autorità, nel dettaglio, avrebbe ricevuto notifica della proposta di acquisizione lo scorso 22 maggio e, al momento, starebbe raccogliendo pareri sull'operazione. La prima pronuncia dell'autorità è attesa per il prossimo 7 luglio. Zurich ha una grande presenza in Australia, dove ha fra l'altro assunto recentemente il pieno controllo di **ClearView Health**, uno dei principali assicuratori vita del paese. Beazley è invece attivo nel paese principalmente attraverso i suoi sindacati **Lloyd's**.

Secondo l'autorità, "l'acquisizione crea una sovrapposizione competitiva nell'offerta dei seguenti prodotti assicurativi in Australia: cyber, marine, property per il settore corporate, infortuni, responsabilità degli amministratori, responsabilità professionale e financial lines".



Una parametrica per il golf

Gallagher ha annunciato il lancio di una nuova polizza parametrica per proteggere impianti e campi da golf da danni e interruzioni di attività dettati da eventi climatici estremi. La soluzione è stata lanciata insieme a **FloodFlash**, società specializzata proprio nella fornitura di polizze parametriche sul rischio di alluvioni, e offre una copertura fino a un massimo di 10 milioni di dollari. Nel dettaglio, FloodFlash si occuperà della installazione di sensori in punti prestabiliti del percorso, scelti autonomamente dal cliente, in modo da poter così selezionare con precisione le aree da proteggere. La soluzione, stando a quanto comunicato dal broker, può essere integrata alle polizze tradizionali già distribuite per impianti e campi da golf.

Le richieste di indennizzo dovrebbero essere approvate nel giro di 48 ore, in modo da poter procedere alla liquidazione entro 28 giorni dall'evento.



Data center in aree a rischio

Più della metà dei data center in fase di realizzazione negli Stati Uniti (56%) sorgerà in aree ad alto rischio di uragani, terremoti, tempeste invernali e tempeste convettive di alta intensità. Lo rivela un recente rapporto di **MS Amlin**, in cui si specifica che l'investimento complessivo per la realizzazione di simili infrastrutture si aggira poco sotto la soglia degli 800 miliardi di dollari. Attualmente, secondo la ricerca, il valore complessivo dei data center che si trovano in aree particolarmente esposte a questo genere di rischio è di circa 20 miliardi di dollari. La società sottolinea che l'esposizione al rischio aumenta mano a mano che ci si avvicina nelle zone più meridionali del paese, dove la disponibilità di terreni ed energia è maggiore, ma dove, allo stesso tempo, si è anche maggiormente esposti a eventi climatici estremi, in particolare uragani. "Questi dati mostrano rischi e opportunità: centinaia di miliardi di dollari in nuove infrastrutture digitali stanno per essere investiti in regioni soggette al rischio di tempeste convettive potenzialmente distruttive", ha affermato **Martin Burke**, chief underwriting officer di MS Amlin. "Quando infrastrutture di queste dimensioni sono concentrate in aree esposte a calamità naturali – ha proseguito – la gravità dei danni potenziali che possono derivare da un singolo evento può aumentare molto rapidamente".

MS Amlin sottolinea in chiusura che i data center sono solitamente assicurati attraverso molteplici linee di business, fra cui property, cyber risk e rischio politico.

Gic Re, bene gli investimenti

Gic Re, compagnia riassicurativa controllata dallo stato dell'India, ha chiuso i primi tre mesi del 2026 con un utile prima delle tasse di 1,1 miliardi di dollari, mettendo a segno un balzo del 23% su base annua. Il rialzo è dettato soprattutto dai positivi ritorni degli investimenti, capaci di compensare ampiamente le perdite registrate nel settore della sottoscrizione. Bene anche la raccolta premi, che registra un aumento del 7% rispetto ai primi tre mesi del 2025.

In difficoltà, seppure in leggero miglioramento, la performance operativa della società. Il combined ratio, più nel dettaglio, ha registrato una flessione del 2,79%, ma resta comunque al di sopra della soglia del 100%, attestandosi a quota 106,02%. Il claims ratio si è invece fermato all'85,4%, in flessione rispetto all'88,44% che era stato messo a bilancio nel corso del 2024. A fare la differenza, come detto, sono stati gli investimenti, capaci di chiudere il primo trimestre dell'anno con una performance complessiva da 1,3 miliardi di dollari.



a partner of



INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it
Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano
T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

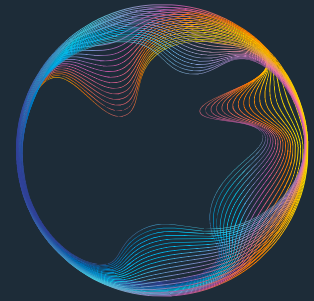
Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 29 maggio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026

11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Starhotel Ritz – Via Lazzaro Spallanzani, 40 – Milano



Main sponsor

OPENING SESSION

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

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

IDENTIFAI

OCTO

Official sponsor

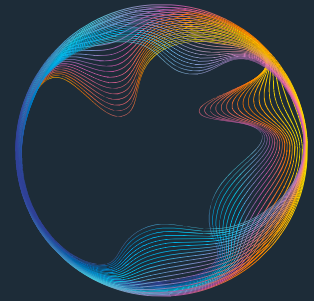
ACB
Associazione Categoria Brokers

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

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
- Ernesto Caldarara, responsabile business support system, artificial intelligence & data visualization di Sara Assicurazioni
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Simone Tarchiani, 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

- Marco Castaldo, co-founder di IdentifAI
- Gianmarco Di Campi, ceo di Claim Expert

15:10 - 15:50 – TAVOLA ROTONDA – LA GESTIONE DEI SINISTRI COME VALORE PER IL CLIENTE

- Cristiano Andreoli, manager sinistri large e contenzioso di Prima Assicurazioni
- Luigi Baccaro, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
- Barbara Buralli, responsabile operations di Intesa Sanpaolo Protezione
- Mario De Dominicis, responsabile operations di Unipol e amministratore delegato di Unipol Home
- Giovanni Farella, responsabile sinistri motor complessi di Generali
- Ferdinando Scoa, direttore sinistri e servizi del gruppo Assimoco

Main sponsor

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

IDENTIFAI

DCTO

Official sponsor

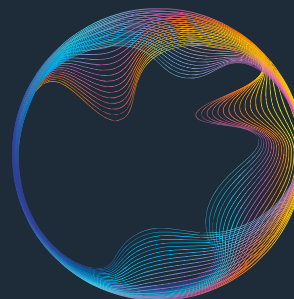
ACB
Associazione Categoria Brokers

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

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 Pepponi, direttore danni di Groupama Assicurazioni
- Alessandro Viale, direttore commerciale e sviluppo offerta persona di Intesa Sanpaolo Protezione
- Luigi Viganotti, presidente di Acb
- Generali

Main sponsor

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

IDENTIFAI

OCTO

Official sponsor

ACB
Associazione Categoria Brokers

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA