

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá - Via Masaccio 19, Milano



Gestione dei dati, omnicanalità e approccio phygital. Ma anche conoscenza del mercato e di prodotti complessi, da gestire nel rispetto della normativa e affrontando quotidianamente tutti i problemi legati alla redditività. Sono queste le sfide più importanti che condizionano l'attività degli intermediari, chiamati anche a ripensare l'organizzazione operativa, gestionale e tecnologica in funzione delle strategie delle compagnie e delle peculiarità interne, senza mai perdere di vista quanto viene richiesto loro dalla clientela nonostante le politiche tariffarie a volte sfidanti.

In questa complessità sta evolvendo la professione dell'intermediario, ogni giorno alla ricerca di opportunità per coltivare una relazione di valore con il cliente ibrido, ma al contempo un rapporto sempre più fondato sulla vicinanza, la prossimità, la consulenza, la personalizzazione.

Affrontare il futuro significa pertanto per gli intermediari sviluppare competenze e capacità di cogliere il cambiamento per circoscrivere il perimetro in cui distinguersi dalla concorrenza. E per fare tutto questo servono investimenti, strumenti tecnologici, soluzioni assicurative adeguate e formazione continua.

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

Il convegno si propone di analizzare:

- *Agenti e broker: assetti di mercato e ruolo nella distribuzione assicurativa*
- *Le risposte del settore assicurativo all'evoluzione dei rischi e delle esigenze di protezione di cittadini e aziende*
- *New business e proattività commerciale: aree di crescita e strumenti disponibili*
- *Limiti e ostacoli allo sviluppo dell'offerta assicurativa e della redditività degli intermediari*
- *Il ruolo della tecnologia e il contributo dell'intelligenza artificiale*
- *Il dialogo con la compagnia: i risultati dei tavoli di lavoro tra intermediari e mandanti*
- *Gli investimenti necessari per guardare al futuro (tecnologia, formazione, riorganizzazione delle strutture aziendali)*

Main sponsor



Official sponsor



09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE <i>Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa 2024</i> <i>A cura di Scs Consulting</i>
09.50 – 10.40	■ TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE, STRUMENTI E OFFERTA PER FAVORIRE LA PROATTIVITÀ COMMERCIALE <ul style="list-style-type: none"> - Giuseppe Barbati, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia - Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza - Italiana Assicurazioni*
10.40 – 11.00	■ OPERATIVITÀ E SVILUPPO: QUALI NUOVE RESPONSABILITÀ PER GLI INTERMEDIARI? <ul style="list-style-type: none"> - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe - Rappresentanza generale per l'Italia
11.00 – 11.30	◆ <i>Coffee break</i>
11.30 – 13.00	■ TAVOLA ROTONDA – ASSICURARE CITTADINI E AZIENDE: GLI INTERMEDIARI TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ <ul style="list-style-type: none"> - Claudio Belletti, chief commercial officer di UnipolSai - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa - Claudio Demozzi, presidente di Sna * - 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 - Luigi Viganotti, presidente di Acb - Generali *
13.00 – 14.00	◆ <i>Lunch</i>
14.00 – 14.30	■ DIALOGO CON LA COMPAGNIA, TAVOLI DI LAVORO E RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE AGENZIALE <ul style="list-style-type: none"> - Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo Agenti Allianz Viva - Mariagrazia Musto, presidente di Asap (Associazione Agenti Professionisti) - Stefano Passerini, presidente del Gruppo Agenti Hdi Italia
14.30 – 14.50	■ LA COMPONENTE DI SERVIZIO ED ASSISTENZA COME TRATTO DISTINTIVO DELL'AGENTE <ul style="list-style-type: none"> - Federico Bernabei, sales manager intermediari assicurativi di AXA Partners Italia - Guido Dell'Omo, business leader retail di AXA Partners Italia
14.50 – 15.30	■ TAVOLA ROTONDA – EVOLUZIONE DEI RISCHI E RUOLO DEGLI INTERMEDIARI, RISPOSTE A VALORE AGGIUNTO PER IL MERCATO ITALIANO <ul style="list-style-type: none"> - Davide Anselmo, general manager per l'Italia di Qbe - Mario Cipriano, presidente di Uea - Emanuela Mantini, chief commercial officer di Helvetia Italia - Revo*
15.30 – 17.00	■ TAVOLA ROTONDA – OMNICANALITÀ E CENTRALITÀ DEGLI AGENTI: COME E DOVE INVESTIRE? <ul style="list-style-type: none"> - Alberto Bonomo, amministratore di X Consulting - Ennio Busetto, presidente dell'Associazione Agenti Allianz - Michele Colio, head of distribution marketing e customers di Zurich Italia - Massimo Levati, direttore commerciale agenti di Axa Italia - Laura Puppato, vice presidente di Agit – agenti Groupama Italia - Federico Serrao, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia - Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati (Aua) - Simone Tarchiani, direttore rete agenziale di UnipolSai

*Invitato a partecipare

Main sponsor



Official sponsor

