

INTERMEDIARI, UNA CENTRALITÀ DA VIVERE

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

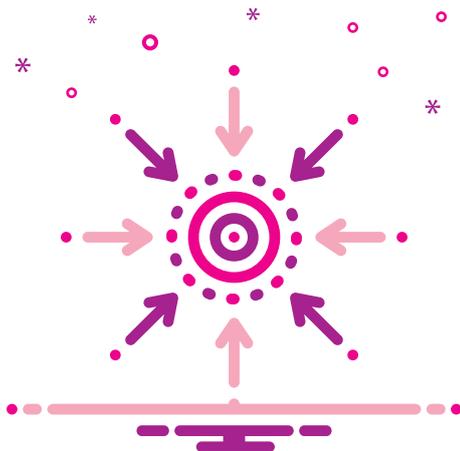
A un anno dall'entrata in vigore della Idd, gli agenti e i broker hanno raccolto indicazioni e obblighi su cui far evolvere la professione all'insegna della trasparenza, dell'adeguatezza dell'offerta e della tutela del cliente.

Il dialogo e il confronto con le compagnie si è tradotto, a seconda delle singole realtà, in supporto per allinearsi alle normative e per presidiare meglio il mercato.

Molti sono ancora gli interventi da realizzare, almeno dal punto di vista delle reti agenziali, per adeguare l'offerta assicurativa e gli strumenti operativi a favore di una maggiore efficienza e proattività commerciale.

Il punto di partenza resta però la necessità, più o meno compresa dal singolo, di intervenire calibrando il cambiamento (fatto di tecnologia, prodotti e riorganizzazione aziendale) sulle tipicità del mondo in cui si opera, a partire dalla tipologia di clientela a cui ci si rivolge, fino alle competenze di cui si dispone (o che ancora mancano). Da questo lavoro, che porta con sé rischi imprenditoriali e pesanti responsabilità di cui tener conto, stanno nascendo, o così dovrebbe essere, rinnovate strutture organizzative, operative e di vendita.

In questo contesto le rappresentanze di categoria hanno il compito di salvaguardare una professione e di aiutare a tracciare un percorso virtuoso, di crescita, anche in un ambiente competitivo complesso. Uno scenario in cui lo strumento tecnologico è una leva su cui puntare per crescere, ma solo a patto che si sappiano creare le giuste condizioni e che, soprattutto, si conosca la direzione da prendere.



Il convegno si propone di analizzare:

- Lo scenario di mercato in cui operano agenti e broker, tra problematiche e opportunità
- Il posizionamento del canale agenziale in un contesto omnicanale e le strategie delle compagnie per valorizzare i punti di contatto con il cliente
- Il ruolo delle rappresentanze, i problemi da risolvere, le strade per sviluppare nuovo business
- Gli ambiti di diffusione dell'offerta assicurativa, da prodotto a servizio: è vera centralità delle reti?
- La fisionomia dell'agenzia del futuro: come strutturarsi e quali priorità seguire



Il convegno si rivolge a:

- Agenti
- Broker
- Collaboratori
- Compagnie assicurative (direttori commerciali e marketing)

Con la partecipazione di:

- Marco Barilli**,
sales director Italy & Greece di Toluna Italy
- Vincenzo Cirasola**,
presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Angelo Colia**,
comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- Roberto Conforti**,
presidente di Uea
- Andrea Dalla Villa**,
responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- Stefano De Polis**,
segretario generale di Ivass
- Claudio Demozzi**,
presidente di Sna
- Luca Franzì De Luca**,
presidente di Aiba
- Carlo Galantini**,
Galantini & Partners studio associato
- Mario Guarnone**,
responsabile della distribuzione di Aviva Italia
- Marco Lamola**,
direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
- Alessandro Lazzaro**,
responsabile della commissione distribuzione dell'Unione agenti Axa
- Giorgio Lolli**,
manager mercato e finanza di Scs Consulting
- Marcello Lombardini**,
direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- Marco Lovisetto**,
general manager di Doctor Glass
- Donato Lucchetta**,
presidente del Gruppo agenti Cattolica
- Lucia Mauro**,
docente Cineas del Master in management & leadership skills
- Paola Minini**,
comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- Jean François Mossino**,
comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- Dario Piana**,
presidente del Gama e presidente del comitato dei gruppi aziendali di Sna
- Nicola Picaro**,
comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- Stefano Sala**,
amministratore delegato del gruppo per
- Simone Salerni**,
direttore commerciale di Allianz
- Enzo Sivori**,
comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- Sebastiano Spada**,
presidente di Ulias
- Riccardo Torchio**,
chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia
- Vittorio Verdone**,
direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
- Luigi Viganotti**,
presidente di Acb
- Enrico Ulivieri**,
presidente del Gruppo agenti Zurich

(*) invitato a partecipare

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

Main sponsor:

- 09.00 - 09.30 – Registrazione
- 09.30 - 09.50 – **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa
Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy
Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 – **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**
Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz
- 10.10 - 10.30 – **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**
Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato
- 10.30 - 10.50 – **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**
Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- 10.50 - 11.10 – **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**
Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 – Coffee break
- 11.30 - 12.45 – **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Luca Franzi De Luca, presidente di Aiba
Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
Luigi Viganotti, presidente di Acb
Ania ()*
- 12.45 - 13.00 – Q&A
- 13.00 - 14.00 – Pranzo
- 14.00 - 14.20 – **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass
- 14.20 - 14.40 – **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**
Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia
- 14.40 - 15.00 – **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**
Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- 15.00 - 15.20 – **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per
- 15.20 - 15.40 – **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**
Mario Guarnone, responsabile della distribuzione di Aviva Italia
- 15.40 - 16.00 – **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**
Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills
- 16.00 - 17.15 – **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**
Roberto Conforti, presidente di Uea
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Alessandro Lazzaro, responsabile della commissione distribuzione dell'Unione agenti Axa
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato dei gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
- 17.15 - 17.30 – Premiazione agenti

(*) invitato a partecipare



Official sponsor:



IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI TRA IL PUBBLICO SARANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ DI INSURANCE CONNECT