

INTERMEDIARI, UNA CENTRALITÀ DA VIVERE

8 OTTOBRE 2019

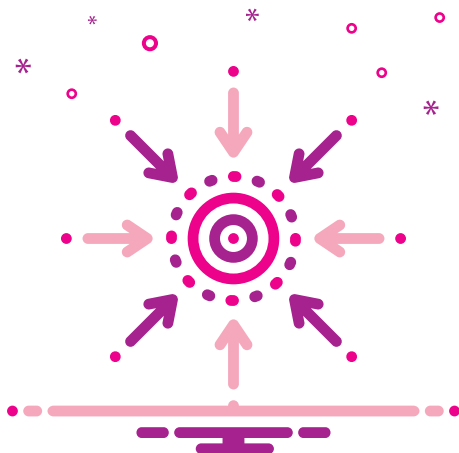
MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

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
- Carlo Coscelli**,
presidente del Gruppo agenti Reale Mutua (*)
- Andrea Dalla Villa**,
responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- Stefano De Polis**,
segretario generale di Ivass
- Claudio Demozi**,
presidente di Sna
- Luca Franzi De Luca**,
presidente di Aiba
- Carlo Galantini**,
Galantini & Partners studio associato
- Marco Lamola**,
direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
- Giorgio Lollì**,
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
- Gaspere Menduni**,
presidente dell'Unione agenti Axa (*)
- 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 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
- Andrea Trivellato**,
head of sales agents & brokers di Zurich Italia
- Vittorio Verdone**,
direttore corporate communication & media relation del Gruppo Unipol
- Luigi Viganotti**,
presidente di Acb
- Enrico Olivieri**,
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 Demozi, 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**
Rappresentante di Aviva
- 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
Carlo Coscelli, presidente del Gruppo agenti Reale Mutua (*)
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Gaspere Menduni, presidente dell'Unione agenti Axa (*)
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Andrea Trivellato, head of sales agents & brokers di Zurich Italia
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

8 OTTOBRE 2019

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

INTERMEDIARI, UNA CENTRALITÀ DA VIVERE

ISCRIZIONE

Nome (*)

Cognome (*)

Tipologia utente (*)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Agente (sez A) | <input type="checkbox"/> Broker (sez B) |
| <input type="checkbox"/> Associazione | <input type="checkbox"/> Collaboratore (sez E) |
| <input type="checkbox"/> Azienda | <input type="checkbox"/> Compagnia |
| <input type="checkbox"/> Banca | <input type="checkbox"/> Servizi |
| <input type="checkbox"/> Altro | |

Numero iscrizione RUI (*)

Nome (*)

(compagnia/azienda/associazione/banca)

Ruolo (*)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Amministrazione | <input type="checkbox"/> Insurance manger |
| <input type="checkbox"/> Commerciale/vendite | <input type="checkbox"/> Marketing |
| <input type="checkbox"/> Consulenza | <input type="checkbox"/> Personale/formazione |
| <input type="checkbox"/> Credit manager | <input type="checkbox"/> Produzione |
| <input type="checkbox"/> Direzione | <input type="checkbox"/> Risk manager |
| <input type="checkbox"/> Altro | |

Indirizzo (*)

Città (*) Provincia (*) CAP (*)

Email aziendale (*)

Email personale (*)

Telefono (*) Cellulare

**La partecipazione all'evento è gratuita per gli iscritti al RUI
(agenti, broker e collaboratori), per le compagnie assicurative e per le banche.**

**La quota di partecipazione per chi non rientra
nelle suddette categorie è di € 300,00 iva inclusa.**

Presto il consenso per le riprese video e fotografiche ☐ SI

Qualora non si volesse essere oggetto di ripresa audio-video e/o di diffusione delle immagini, non è possibile partecipare al convegno

Firma

Il presente modulo può essere inviato, compilato in ogni sua parte, via e-mail all'indirizzo eventi@insuranceconnect.it o via fax al numero 02/36768004. È attiva anche l'iscrizione on line cliccando qui.

(*) campi obbligatori

INFORMATIVA AI SENSI DEL D.LGS. N. 196/2003
AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Ai sensi e per gli effetti di cui all'art.13 d.lgs. 196/03 recante disposizioni sulla tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali, Insurance Connect s.r.l., in qualità di titolare dei dati personali che Lei ha direttamente fornito o che sono stati raccolti per la fornitura dei servizi richiesti, fornisce le seguenti informazioni:

Fonte dei dati e finalità del trattamento:

I dati personali in nostro possesso sono raccolti nella fase di registrazione a cura dell'utente sul sito internet www.insuranceconnect.it.

I dati personali sono trattati nell'ambito della normale attività della nostra società per finalità connesse e strumentali alla gestione dei rapporti contrattuali e per la fornitura dei servizi richiesti; per finalità connesse agli obblighi previsti da leggi, da regolamenti e dalla normativa comunitaria nonché da disposizioni impartite da autorità a ciò legittimate dalla legge e da organi di vigilanza e di controllo; per finalità funzionali alla nostra attività per le quali l'interessato ha facoltà di manifestare o meno il proprio consenso, e cioè finalità gestionali, statistiche, commerciali, operative, di marketing e promozionali, di indagini di mercato, invio di materiale pubblicitario e partecipazione a concorsi a premi.

Modalità del trattamento:

Il trattamento dei dati avverrà mediante strumenti idonei a garantire la sicurezza e la riservatezza e potrà essere effettuata oltre che con strumenti manuali anche attraverso strumenti automatizzati (sia informatici che telematici) atti a memorizzare, gestire e trasmettere i dati stessi.

La informiamo inoltre che i dati personali a Lei riferibili saranno trattati nel rispetto delle modalità indicate nel Codice in Materia di Protezione dei Dati Personali.

Comunicazione e diffusione:

La informiamo che i dati personali da Lei forniti o acquisiti nel corso del rapporto contrattuale potranno essere comunicati ai seguenti soggetti che svolgono funzioni strettamente connesse o strumentali alla nostra attività, funzioni che devono pertanto ritenersi fondamentali ai fini dell'operatività della società:

1. all'Amministrazione finanziaria, agli enti previdenziali ed assistenziali se necessario, all'Autorità di Pubblica Sicurezza;
2. a società o enti professionali per controllo delle frodi e recupero crediti;
3. a banche e istituti di credito nell'ambito della gestione finanziaria dell'impresa;
4. a soggetti incaricati alla revisione di bilancio e a consulenti amministrativi, fiscali e contrattuali.

I dati personali da Lei forniti potranno essere comunicati ad altre società del nostro gruppo per il coordinamento di attività gestionali, anche all'estero, sia nell'ambito della CEE che Extra CEE.

Diritti dell'interessato - Art. 7

Informiamo infine, che l'art. 7 del Codice in Materia di Protezione dei Dati Personali conferisce ai cittadini l'esercizio di specifici diritti. In particolare: l'interessato può ottenere dal titolare del trattamento la conferma dell'esistenza o no di propri dati personali e che tali dati vengano messi a sua disposizione in forma intelligibile. L'interessato può, altresì, chiedere di conoscere l'origine dei dati nonché la logica e le finalità su cui si basa il trattamento; di ottenere la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge nonché l'aggiornamento, la rettificazione o, se vi è interesse, l'integrazione dei dati; di opporsi, per motivi legittimi, al trattamento stesso.

Titolare

Per esercitare i vostri diritti previsti dall'art. 7, vi invitiamo pertanto a rivolgervi al titolare del trattamento dei dati è Insurance Connect s.r.l., con sede legale in Via Montepulciano 21 - 20124 Milano - mail info@insuranceconnect.it

Manifestazione di consenso:

Ai sensi degli artt. 13 e 23 del D.Lgs. n. 196/2003, dichiaro di aver preso visione dell'informativa relativa al trattamento dei miei dati ed esprimo il consenso al trattamento degli stessi da parte di Insurance Connect s.r.l. per l'attivazione del servizio richiesto.

Presto inoltre il consenso al trattamento dei miei dati da parte di Insurance Connect s.r.l. e di società terze alle quali sarà comunicato l'elenco degli iscritti per l'invio, anche mediante posta elettronica, di materiale pubblicitario, promozionale ed informativo, di prodotti e/o servizi in omaggio e per finalità statistiche e promozionali, nonché per la partecipazione a manifestazioni a premio.