

BANCASSICURAZIONE

2019

LA NUOVA MISSION DELLA CUSTOMER PROTECTION



SCHEMA SESSIONI

 #bancassicurazione19

Roma Eventi - Piazza di Spagna
Via Alibert, 5A

bancassicurazione.abieventi.it

bancassicurazione.ania.it

ROMA
25/26
Settembre

Promosso da



Organizzato da



Partner Digitale





BANCASSICURAZIONE 2019

ROMA, 25/26 Settembre

MERCOLEDÌ 25 SETTEMBRE | MATTINA

8.30 **Registrazione dei partecipanti**

9.15 **Inizio dei lavori**

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – I PARTE (9.15 –10.30)

SVILUPPARE LA BANCASSICURAZIONE TRA REGOLE E NUOVI BISOGNI

TEMI TRATTATI:

- Lo stato dell'arte del mercato assicurativo in Italia con un focus particolare sul mondo della bancassicurazione
- Il ruolo del canale bancario come motore di innovazione dell'offerta assicurativa
- Modello di servizio e value proposition come driver di successo
- Cogliere in anticipo le esigenze di un cliente in continua evoluzione e soddisfarne in maniera innovativa i bisogni
- La tutela del consumatore alla luce delle nuove regole in tutto il ciclo di vita del prodotto: dal design, alla distribuzione, al monitoraggio post vendita
-

Chair: Iole Saggese, *Caporedattore CLASS CNBC*

10.30-11.00 **Coffee Break e Networking**

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – II PARTE (11.00–13.30)

TAVOLA ROTONDA

IL VALORE DELL'OFFERTA ASSICURATIVA PER MASSIMIZZARE IL CUSTOMER ENGAGEMENT

TEMI TRATTATI:

- Sostenibilità, evoluzione demografica e nuovi stili di vita: gli effetti sull'industry della Bancassicurazione
- Leve strategiche per costruire un'offerta assicurativa multicanale
- La rilevanza di un customer journey semplice e di una comunicazione chiara per la proposizione dei prodotti assicurativi
- Il canale giusto al momento giusto: dove il digitale è essenziale e dove è chiave il fattore umano
- Relazione tra frequenza di interazione e customer advocacy
- Bancassicurazione come modello ideale per massimizzare l'interazione con il cliente
-

Moderata: Iole Saggese, *Caporedattore CLASS CNBC*

13.30–14.30 **Buffet Lunch e Networking**



BANCASSICURAZIONE 2019

ROMA, 25/26 Settembre

MERCOLEDÌ 25 SETTEMBRE | POMERIGGIO

I SESSIONE PLENARIA (14.30–16.15)

L'EVOLUZIONE E IL CAMBIAMENTO DEL MERCATO VITA E WELFARE

TEMI TRATTATI:

- Come ottimizzare le risorse per coprire le esigenze di risparmio, welfare e sanità
- Come accelerare lo sviluppo di un vero sistema multipilastro di Sanità integrativa
- Salute e Assistenza: innovazioni recenti in ambito coperture e servizi
- Bancassicurazione tra risparmio, investimento e previdenza: i trend in essere
- Cresce il risparmio cautelativo: come riorientare la fiducia delle famiglie verso orizzonti di lungo termine
- Prodotti tradizionali a capitale garantito tra conferme e nuove opportunità
- Unit Linked e prodotti ibridi per soddisfare le necessità di risparmio del cliente nel ciclo di vita
- Dalla Direttiva IORP 2 ai PEPP: come cambia l'Europa della previdenza integrativa
- Finanza etica. I criteri ESG per i prodotti d'investimento: da optional a nuova value proposition
-

Chair: Luigi Di Falco, *Responsabile Protezione, Vita e Welfare ANIA*

16.15–16.30 | Breve intervallo per cambio sessione

II SESSIONE PLENARIA (16.30–18.00)

NUOVI PARADIGMI NEL BUSINESS DELLA PROTEZIONE

TEMI TRATTATI:

- Assicurazioni sulla protezione contro i Danni: trend di mercato e sviluppo della Bancassicurazione
- La protezione che cambia: integrare l'offerta tradizionale con servizi evoluti per migliorare la customer experience
- Dalla casa alle PMI: innovare la tutela dei beni delle famiglie e delle aziende con servizi e coperture
- Il ruolo della banca nell'evoluzione dal risparmio come forma di "autoassicurazione" alla protezione mirata dei rischi
- Lo sviluppo della modularità dell'offerta: personalizzare la protezione con la consulenza e l'interazione in banca
- La digitalizzazione nel mercato della protezione: per le banche una sfida o un'opportunità?
- Rinnovare i prodotti per micro imprese al fine di migliorare i processi commerciali
- Protezione del credito e oltre: conoscere il cliente per individuare e coprire i suoi bisogni a 360°
- Polizze auto e mobilità: come gestire l'innovazione tecnologica e affrontare il nuovo ciclo tecnico salvaguardando la soddisfazione dei clienti
- Il rischio cyber: aumentare la consapevolezza dei clienti per innalzare il livello di protezione
-

Chair: Daniela Vitolo, *Ufficio Studi ABI*

18.15 | Chiusura dei lavori della prima giornata



BANCASSICURAZIONE 2019

ROMA, 25/26 Settembre

GIOVEDÌ 26 SETTEMBRE | MATTINA

8.30 **Registrazione dei partecipanti**

9.30 **Inizio dei lavori**

III SESSIONE PLENARIA (9.30–11.30)

TAVOLA ROTONDA

IL VALORE DELLA CONSULENZA NELLA DIFFERENZIAZIONE DELL'APPROCCIO DISTRIBUTIVO

TEMI TRATTATI:

- Il valore della consulenza: da approccio “product push” a “need-based advisory”
- Un nuovo approccio tra Finanza comportamentale e Finanza relazionale
- Prodotti con strutture semplici ma modulari per abilitare un approccio consulenziale efficace
- Come la normativa in atto ha cambiato e cambierà l'approccio consulenziale
- Promotori Finanziari: canale di advisory per eccellenza, sia sul Vita che (in potenza) sul Danni
- Opportunità del modello assurbanca
- Le nuove collaborazioni con agenti e broker
-

Moderà: Stella Aiello, *Responsabile Servizio Distribuzione ANIA*

11.30-12.00 **Coffee Break e Networking**

SESSIONE PLENARIA DI CHIUSURA (12.00-13.30)

TAVOLA ROTONDA

ARTIFICIAL INTELLIGENCE, PREDICTIVE ANALYTICS E CUSTOMER APP: COME EVOLVONO APPROCCIO E SERVIZI ASSICURATIVI AL CLIENTE

TEMI TRATTATI:

- Il potere dei dati per comprendere i reali bisogni del cliente
- Modelli di lead management evoluto e cross-canale per aumentare le opportunità di business
- Nuove fonti dati per evolvere gli analytics e i servizi al cliente
- Le sfide della GDPR nell'utilizzo dei dati
- Applicazione di artificial intelligence e machine learning: nuove opportunità
- Predictive NPS come modello di gestione dei clienti
- Mobile: da funzionalità a canale vero e proprio
- Le App come nuovo canale di interazione e fruizione di servizi
- Innovare l'offerta assicurativa: dalle funzionalità di base ai servizi a valore aggiunto
- Come cambia l'assistenza al cliente con AI, Bot e competenza umana
-

Moderà: ABI

14.00 **Chiusura dei lavori, Cocktail di saluto e appuntamento a Bancassicurazione 2020!**

BANCASSICURAZIONE

2019

LA NUOVA MISSION DELLA CUSTOMER PROTECTION

Main Partner



Platinum Partner



Brand Partner



bancassicurazione.abieventi.it

bancassicurazione.ania.it

 [#bancassicurazione19](https://twitter.com/bancassicurazione19)

Promosso da



Organizzato da



Partner Digitale

