



**PIÙ FORZA
ALLA PROTEZIONE.**



PROGRAMMA

24 | 25 SETTEMBRE

 **#bancassicurazione2020**

bancassicurazione.abieventi.it
bancassicurazione.ania.it

Promosso da

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

Ania
Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

Organizzato da

ABISERVIZI 

Ania
SAFE

Partner Digitale

BANCAFORTE
Innovation key



ROMA

24 | 25 SETTEMBRE 2020



24 SETTEMBRE | MATTINA

9.00 - 9.30

Collegamento dei Partecipanti e Networking nell'Area espositiva

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – I PARTE (9.30 – 11.00)

PIU' FORZA ALLA PROTEZIONE PER RIPARTIRE CON ENERGIA E FIDUCIA

*La pandemia ha sottoposto a dura prova le famiglie, l'economia, i mercati, il lavoro, la sanità. Non solo nella bancassicurazione, il successo della ripartenza dipenderà dalla capacità di convertire le lezioni apprese in valore per il mercato: nella costruzione di **prodotti e servizi in grado di proteggere** le vulnerabilità di persone e imprese, nella capacità di ripristinare **la qualità e la crescita del risparmio e degli investimenti**, nella competenza di raccomandare **soluzioni adeguate alle nuove aspettative**, nell'innovazione dei modelli per trasformare la **digitalizzazione** da minaccia di disintermediazione a opportunità di sviluppo. **Istituzioni, regolatori e operatori sono chiamati ad esprimersi su come affrontare le sfide del "new normal"**.*

TEMI TRATTATI:

- **Novità normative e misure di emergenza legate all'epidemia:** quali impatti su prodotti, canali e clienti e quali prospettive per il futuro
- **La sinergia tra istituzioni e operatori di mercato** per un'azione incisiva a protezione dei cittadini e a favore delle attività produttive
- Le politiche di vigilanza e il ruolo di imprese assicurative e bancarie nella fase di **ripartenza**
- Come sta cambiando la **catena del valore nell'offerta assicurativa delle banche**
- Gli assetti **MIFID e IDD** alla prova della pandemia
-

Chair: Andrea **Cabrini**, *Direttore CLASS CNBC*

INTERVENGONO:

Gianfranco **Torriero**, *Vice Direttore Generale ABI*Dario **Focarelli**, *Direttore Generale ANIA*Adriana **Rossetti**, *Responsabile Divisione Strategie Regolamentari CONSOB*Martina **Bignami**, *Capo del Servizio Normativa e Politiche di Vigilanza IVASS*

11.00 - 11.30

Networking nell'Area espositiva



ROMA

24 | 25 SETTEMBRE 2020



24 SETTEMBRE | MATTINA

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – II PARTE (11.30 – 13.15)

TAVOLA ROTONDA

IL RUOLO DELLA BANCASSICURAZIONE
A SERVIZIO E SUPPORTO DEL CLIENTE IN UNO SCENARIO DI EMERGENZA

In un periodo di incertezza, come quello attuale, il ruolo della consulenza nella Bancassicurazione diventa ancora più determinante. Mai come oggi il cliente si aspetta un'analisi completa e personalizzata dei suoi rischi, per individuare gli strumenti di protezione adeguati e investire in modo efficace. Una risposta che gli operatori possono dare, evolvendo il loro modello di business e utilizzando i canali digitali, l'intelligenza artificiale e gli advanced analytics come leva di innovazione e di nuova vicinanza con il cliente.

TEMI TRATTATI:

- Il mercato dopo Covid-19: **come cambiano domanda e offerta**
- L'impatto dell'epidemia sulla **percezione dei rischi** e le nuove priorità da parte dei cittadini: dalla salute, alla protezione dei beni, al risparmio
- **Sostenibilità e ambiente**: come evolvere prodotti e processi di business in ottica "socially responsible" in un decennio determinante per la salvaguardia del nostro pianeta
- L'importanza di una sempre più diffusa **educazione finanziaria ed assicurativa**
- **L'evoluzione digitale** come leva determinante per rispondere in modo efficace e tempestivo alle necessità dei clienti
- **Nuove soluzioni** per dare risposte utili alla ripartenza dell'economia in uno scenario di incertezza
- La sfida della **digitalizzazione per la distribuzione** nel nuovo decennio appena iniziato
- **Dati, intelligenza artificiale e advanced analytics** per evolvere il modello di business dei player bancassicurativi in tutti gli step della catena del valore
- **L'Insurtech** al servizio del cliente
-

Modera: Andrea **Cabrini**, *Direttore CLASS CNBC*

INTERVENGONO:

Fabio **Carniol**, *General Manager Helvetia Italia e Helvetia Vita – Gruppo Helvetia*Pierpio **Cerfogli**, *Vice Direttore Generale CBO BPER Banca*Giuseppe **Dosi**, *Head of Market Insurance CRIF*Vincenzo **Gringoli**, *Partner Bain & Company*Tiziana **Lamberti**, *Senior Director Protezione & Welfare Intesa Sanpaolo*Alberto **Vacca**, *Chief Business and Investment Officer Aviva*13.15 - 14.30 **Networking nell'Area espositiva**

ROMA

24 | 25 SETTEMBRE 2020

SESSIONI PARALLELE (14.30 – 16.15)

PARALLELA 1

VITA, RISPARMIO E PREVIDENZA:
COME RISPONDERE ALLA NUOVA DOMANDA DI
SICUREZZA ED EFFICIENZA DELL'INVESTIMENTO

TEMI TRATTATI:

- La **gestione del risparmio** nel nuovo contesto **post MIFID/IDD**
- Offrire **value for money** e **rendimenti positivi** in uno scenario di mercato incerto e recessivo
- Le novità della **previdenza complementare** per dare più sicurezza al cliente sul proprio futuro
- Soddisfare l'aumentata domanda di **protezione finanziaria** dopo lo shock della pandemia
- **Nuovi trend di "impact investing e disclosure ESG"**: la scelta di forme di investimento responsabili per contribuire alla sostenibilità
- Le innovazioni nella **protezione del patrimonio** personale, familiare e aziendale
- Ottimizzare valore della garanzia e costi del capitale nella costruzione di **prodotti Ramo I**
- L'evoluzione e le prospettive dell'**offerta assicurativa sulla perdita di autosufficienza** in un contesto di forte aumento del bisogno
- **Coperture connesse ai finanziamenti**: funzione e adattamento a esigenze della domanda, modelli di offerta e raccomandazioni della vigilanza
- Le **nuove misure sulla POG** dei prodotti assicurativi d'investimento: interazioni, criticità e opportunità tra produttore e ban
-

Chair: Luigi Di Falco, *Responsabile Servizio Vita ANIA*

INTERVENGONO:

Paolo Mori, *Expert Partner Bain & Company*Simona Ceccarelli, *Manager SCS Consulting*Roberto Girelli, *Responsabile Sviluppo Offerta e Innovazione Helvetia Vita - Gruppo Helvetia Italia*Francesco Germini, *Direttore Generale Credem Vita e Credem Assicurazioni*Angela Bracci, *Ufficio Mercato dei Capitali ABI*

PARALLELA 2

STRATEGIE E SOLUZIONI INNOVATIVE PER
RISPONDERE ALLE CRESCENTI NECESSITA'
IN AMBITO SALUTE E PROTEZIONE

TEMI TRATTATI:

- **Welfare sanitario**: trend chiave e scenari futuri di un mercato in forte espansione e che oggi vive un'ulteriore accelerazione a causa dell'emergenza sanitaria
- Come **rispondere tempestivamente** alle necessità della clientela anche in situazioni di crisi
- La **crecente rilevanza del canale bancario** nel mondo salute e protezione
- Come **advanced analytics** e **connected insurance** cambiano il mondo della protezione: auto, salute e abitazione
- Valorizzare canali adiacenti al bancassurance in ambito salute: l'esempio dei **consulenti finanziari**
- **Instant insurance** per intercettare in modo puntuale e need-based i bisogni degli Italiani
- **Modelli di servizio evoluti** basati sull'interazione digitale e sull'ingaggio diretto dei care provider
- **Evolgere le soluzioni Long Term Care** introducendo elementi di assistenza domiciliare per rispondere ai bisogni di una popolazione anziana in aumento
- Costruire **coperture sanitarie collettive**
- Attivare forme innovative di **collaborazione tra player finanziari e sanitari**
-

Chair: Umberto Guidoni, *Direttore Business ANIA*

INTERVENGONO:

Marco Mazzucco, *Direttore Generale Blue Assistance*Paolo Renza, *Responsabile Sviluppo Offerta Multicanale Banco BPM*Fabio Frisa, *Managing Director Accenture Strategy*Chiara Vitale, *Associate Partner Insurance IBM Services*Daniele Tonetti, *Responsabile Daily Banking, Protezione e Danni BNL Gruppo BNP Paribas*

16.15

Chiusura dei lavori della prima giornata

ROMA

24 | 25 SETTEMBRE 2020



25 SETTEMBRE | MATTINA

9.30 - 10.00

Collegamento dei Partecipanti e Networking nell'Area espositiva

SESSIONE PLENARIA DI CHIUSURA (10.00– 12.30)

TAVOLA ROTONDA

**NUOVI TREND DISTRIBUTIVI IN UN CONTESTO DI
ACCELERAZIONE DELLA DIGITALIZZAZIONE E DELLA MULTICANALITÀ**

È dalle crisi che nascono più facilmente nuove idee e nuovi modelli di business. La pandemia ha modificato profondamente il rapporto degli italiani con la tecnologia, diffondendo l'eCommerce in larghi strati della popolazione che non avevano mai acquistato online. O rendendo abituale lo smart working. E anche nel mondo assicurativo nascono nuovi servizi smart di protezione che nel web incontrano la familiarità e la propensione all'acquisto dei consumatori. Un'esperienza che si trasforma in occasione per gli operatori della Bancassicurazione, che possono offrire nuove coperture sui canali digitali, con una user experience innovativa e puntando su un modello di offerta sempre più integrato.

TEMI TRATTATI:

- **L'evoluzione dei comportamenti** della clientela e gli impatti della recente crisi sanitaria sui **modelli distributivi**
- Offrire **esperienze multicanale** in un'Italia sempre più digitalizzata, per scelta e per necessità, senza lasciare nessuno indietro
- **Distribuzione assicurativa e Tech Companies**: come vengono percepite dalla clientela e in particolare da Millennials e Generazione Z?
- **Trend normativi come ulteriore spinta alla digitalizzazione** e alle opportunità di self-service per la clientela
- **POG e PSD2**: rafforzare la partnership impresa-distributore e la relazione con il cliente
- **Assurbanca** come nuova modalità di relazione per banche e player assicurativi, facendo leva su un modello di offerta sempre più integrato
-

Moderano: Stella **Aiello**, Responsabile Servizio Distribuzione **ANIA** e Daniela **Vitolo**, Ufficio Studi **ABI**

INTERVENGONO:

Franco **Baronio**, Partner **Bain & Company**

Pier Giorgio **Costantini**, Direttore Commerciale e Marketing **Eurovita**

Paolo **Fumo**, Direttore Commerciale e Marketing **CNP Vita**

Luca **Gasparini**, Chief Business Officer **Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea**

Rosalba **Granieri**, Direttore Bancassicurazione e Sviluppo Business **Banco Desio**

Sonia **Grieco**, Senior Manager **Prometeia**

Andrea **Lorenzoni**, Strategy&Consulting Industry Lead Insurance **Accenture**

Marco **Marazia**, Direttore Generale & Co-Founder **Banca Widiba**

Marco **Passafiume Alfieri**, Head of Bancassurance Business **Gruppo Cattolica Assicurazioni**

12.30

Saluti finali e arrivederci ai prossimi appuntamenti di Bancassicurazione!