



PIÙ FORZA ALLA
PROTEZIONE.



PROGRAMMA PROVVISORIO

28 | 29 SETTEMBRE 2021



 **#bancassicurazione2021**

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



28 - 29 SETTEMBRE 2021

28 SETTEMBRE | MATTINA

9.00 - 9.30 Collegamento dei Partecipanti e Networking digitale

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

SOSTENERE E PROTEGGERE PER FAVORIRE LA RIPARTENZA

TEMI TRATTATI:

- **Cosa ci ha insegnato la pandemia** e come promuovere una **nuova cultura di protezione e prevenzione**
- Le **priorità** del cliente post-Covid in termini di **protezione e welfare**
- Diffondere l'**educazione assicurativa e finanziaria** per proteggere il futuro
- Il **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza**: il ruolo di banche, assicurazioni e istituzioni nel **progettare e costruire** un modello di **ripartenza sostenibile**
- La **pandemia** e il comparto assicurativo: gli **impatti su raccolta e conto economico**
- **Novità normative** nel post-Covid: impatti su prodotti, canali e clienti
-

Chair: Marco **Ferrando**, *Caporedattore Finanza Il Sole 24 Ore*

Intervengono:

Gianfranco **Torriero**, *Vice Direttore Generale ABI*

Dario **Focarelli**, *Direttore Generale ANIA*

Tiziana **Togna**, *Vice Direttore Generale CONSOB*

Martina **Bigname**, *Capo del Servizio Normativa e Politiche di Vigilanza IVASS*

11.00 - 11.30 Breve pausa e Networking digitale



28 - 29 SETTEMBRE 2021

28 SETTEMBRE | MATTINA

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

TAVOLA ROTONDA**BANCASSICURAZIONE: UN NUOVO MODELLO DI SVILUPPO SOSTENIBILE**

TEMI TRATTATI:

- L'evoluzione dei **bisogni** e dei **comportamenti** dei clienti durante e dopo la pandemia: gli impatti sul **modello di servizio del comparto bancassicurativo**
- Le **priorità di protezione e di risparmio** degli Italiani dopo Covid-19
- La sfida della **personalizzazione dell'offerta** per i diversi target di clientela
- I **criteri ESG** guidano le strategie degli operatori bancassicurativi
- Come evolvere la **gamma d'offerta** e i **processi aziendali** per **promuovere sostenibilità e ambiente**
- Potenziare l'**interazione** e le **esperienze digitali** per rispondere alle **nuove abitudini dei clienti**
- **Digitalizzare intermediari e filiali** e renderli ambasciatori di un **nuovo modello di assistenza e consulenza ibrida** (fisica e digitale) con il cliente
- L'**innovazione tecnologica** e l'**utilizzo dei dati** per arricchire l'offerta e il servizio
-

Moderatore: Marco **Ferrando**, *Caporedattore Finanza Il Sole 24 Ore*

13.15 - 14.30 Pausa e Networking digitale



28 - 29 SETTEMBRE 2021

28 SETTEMBRE | POMERIGGIO

I SESSIONE PLENARIA DI APPROFONDIMENTO (14.30 – 17.00)

VITA E RISPARMIO:

PROGETTARE INVESTIMENTI EFFICIENTI E RESPONSABILI, AMPLIARE LA PROTEZIONE

TEMI TRATTATI:

- L'evoluzione dei **bisogni** e dei **comportamenti** dei clienti integrata nel **modello di offerta dei prodotti assicurativi d'investimento**
- I nuovi obiettivi di **asset allocation** delle famiglie italiane: più protezione dalle incertezze o più fiducia nel futuro?
- I trend di **domanda** e **offerta**: come bilanciare garanzie e performance
- La promozione di **investimenti sostenibili** per l'innovazione e la ripresa responsabile
- La sfida del value for money: come **valorizzare la natura assicurativa dei prodotti**
- I **prodotti assicurativi d'investimento** e la **consulenza** tra profili distintivi e giudizio di equivalenza
- Dalla protezione finalizzata alla **protezione del ciclo di vita** del cliente
- Il rilancio della **previdenza complementare**: non solo pensione di scorta ma zainetto di sicurezza
- La forza dei **prodotti ibridi**: rispondere in **maniera personalizzata e flessibile** alle esigenze dei clienti nel **ciclo di vita**
- **Prodotti tradizionali** a capitale garantito: come soddisfare la domanda con un'offerta sostenibile
- **Differenziare** l'offerta vita e welfare per ciascun **segmento di clientela**
- Costruire **un rapporto digitale efficace** con il cliente per cogliere le nuove opportunità di investimento
-

Chair: Luigi Di Falco, *Responsabile Servizio Vita ANIA* e Angela Bracci, *Ufficio Mercato dei Capitali ABI*

17.00

Chiusura dei lavori della prima giornata e Networking digitale



28 - 29 SETTEMBRE 2021

29 SETTEMBRE | MATTINA

9.00 - 9.15

Collegamento dei Partecipanti e Networking digitale

II SESSIONE PLENARIA DI APPROFONDIMENTO (9.15 – 11.00)

SALUTE E PROTEZIONE: SERVIZI E INNOVAZIONE NELLA CUSTOMER EXPERIENCE

TEMI TRATTATI:

- **Salute e welfare**: i nuovi bisogni dei clienti **dopo Covid-19**
- **Arricchire la Customer Experience** del cliente assicurato anche grazie agli analytics e all'Intelligenza Artificiale
- Il ruolo delle assicurazioni e della bancassicurazione nel **rafforzare il sistema di welfare** del Paese
- Salute e digitale: integrare l'offerta con servizi di **telemedicina** e **digital health**
- Costruire **soluzioni di protezione** e **assistenza** per rispondere ai **bisogni dei clienti senior**
- **Nuovi modelli di collaborazione** tra le istituzioni finanziarie e le eccellenze sanitarie del Paese
- **Prevenzione e benessere**: aiutare i clienti a mantenere la salute psico-fisica nel lungo periodo
- **Polizze auto**: gli scenari post pandemia in termini di **raccolta**, **premio medio** e **profitabilità**
- **Soluzioni innovative** per **proteggere l'abitazione**, uno spazio riscoperto durante i periodi di lockdown
- **Proteggere viaggi e spostamenti**: le nuove abitudini dei cittadini
- **Proteggere le PMI** nei **periodi di incertezza** e supportarle nella **ripartenza**
- **Identità digitale** e **nuovi rischi**
-

Chair: Umberto **Guidoni**, *Co-Direttore Generale ANIA*

11.00 - 11.30

Breve pausa e Networking digitale



28 - 29 SETTEMBRE 2021

29 SETTEMBRE | MATTINA

SESSIONE PLENARIA DI CHIUSURA (11.30– 13.30)

TAVOLA ROTONDA**DISTRIBUZIONE: I NUOVI PARADIGMI NEL RAPPORTO CON IL CLIENTE**

TEMI TRATTATI:

- L'impatto della **pandemia** su **modelli e canali di interazione** con il cliente
- **Semplificare il customer journey** per soddisfare i bisogni in modo **rapido e multicanale**
- Disegnare **esperienze digitali "mobile first"** per il cliente di oggi
- Come cambia la distribuzione nei **diversi segmenti di clientela**
- Progettare **spazi di interazione e assistenza digitale** tra cliente e intermediario per **personalizzare i touchpoint digitali** e **aumentare la soddisfazione** del cliente
- Offrire **ecosistemi di servizi** per incrementare le opportunità di coinvolgimento e aumentare la loyalty
- Nuovi modelli di **cross-fertilization tra canali**: da bancassurance ad **assurbanca**
- Il ruolo dei **consulenti finanziari** nello sviluppare una **cultura della protezione**
- **Modularizzare la gamma d'offerta** per **personalizzare le soluzioni** e semplificare e ottimizzare l'**advisory**
- L'**insurtech** e gli **advanced analytics** al servizio del cliente: le opportunità di innovazione **dal pre-acquisto al sinistro**
- **Intelligenza artificiale** e **roboadvisory**: presente o futuro?
- **Impatti della normativa** sull'innovazione della distribuzione
-

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

13.30

Saluti finali e arrivederci ai prossimi appuntamenti di Bancassicurazione!