



#forumbancass

# FORUM BANCASSICURAZIONE 2015

Innovazione, trend emergenti, aree di opportunità

Roma - Palazzo Altieri  
8/9 ottobre

PROGRAMMA  
PROVVISORIO



Opera: Matteo Cocci

In collaborazione con

Media Partner

**ABI** Associazione  
Bancaria  
Italiana

**ABI**  
EVENTI

**Ania**  
Associazione Nazionale  
fra le Imprese Assicuratrici

**BANCAFORTE**  
Innovation Key

# FORUM BANCASSICURAZIONE 2015

## INNOVAZIONE, TREND EMERGENTI, AREE DI OPPORTUNITÀ

### GIOVEDÌ 8 OTTOBRE - MATTINA

**Sessione Plenaria di Apertura (9.00 - 11.45)**

IL MERCATO DELLA BANCASSICURAZIONE OGGI: TREND EMERGENTI E NUOVE OPPORTUNITÀ

**I Sessione Plenaria (12.00 - 13.30)**

PROSPETTIVE DEL BANCASSURANCE VITA:  
L'EVOLUZIONE DAI PRODOTTI GARANTITI ALLE SOLUZIONI DI RAMO TERZO

### GIOVEDÌ 8 OTTOBRE - POMERIGGIO

**Sessione Parallela A (14.30 - 17.00)**

IL BUSINESS MOTOR

**Sessione Parallela B (14.30 - 17.00)**

LA PROTEZIONE DELLA PERSONA

### VENERDÌ 9 OTTOBRE - MATTINA

**II Sessione Plenaria (9.30 - 11.30)**

MODELLO COMMERCIALE E MODELLO DI SERVIZIO:  
DAGLI STRUMENTI DI SUPPORTO ALLA VENDITA ALLA GESTIONE EFFICIENTE DEL POST-VENDITA

**III Sessione Plenaria (12.00 - 13.30)**

TAVOLA ROTONDA

MODELLO COMMERCIALE E MODELLO DI SERVIZIO:  
LE SFIDE DELLA FORMAZIONE DEL FUTURO

### VENERDÌ 9 OTTOBRE - POMERIGGIO

**Workshop ABIFORMAZIONE (14.30 - 16.00)**

IL REGOLAMENTO IVASS N° 6/2014 SUI REQUISITI PROFESSIONALI:  
CONCILIARE RIGORE E FLESSIBILITÀ NELL'ESPERIENZA FORMATIVA

**Tutti i partecipanti al Workshop riceveranno un coupon  
con sconto 10% sull'offerta formativa per la Bancassicurazione**

# GIOVEDÌ 8 OTTOBRE - MATTINA

## Sessione Plenaria di Apertura (9.00 - 11.45)

### IL MERCATO DELLA BANCASSICURAZIONE OGGI: TREND EMERGENTI E NUOVE OPPORTUNITÀ

La Sessione d'Apertura mira a fare il punto sullo stato dell'arte del mercato assicurativo italiano e della Bancassicurazione in particolare. Tra i temi trattati le opportunità e le sfide sia nel comparto Vita sia in quello Danni, i trend emergenti, le innovazioni di prodotto e di processo in atto per sfruttare al meglio le potenzialità del canale e offrire nuove fonti di ricavo per le banche. Interverranno ABI, ANIA e figure di vertice dell'industria bancaria e assicurativa.

**9.00** Apertura dei lavori  
Gianfranco **Torriero**, *Vice Direttore Generale* **ABI**

La sfida della tecnologia per l'assicurazione e la distribuzione  
Dario **Focarelli**, *Direttore Generale* **ANIA**

Bancassurance: il punto di vista del supervisore  
Corrado **Baldinelli**, *Segretario Generale* **IVASS**

**10.00** **Tavola rotonda**  
Modera: Vincenzo **Gringoli**, *Partner* **Bain & Company**

Intervengono:

Andrea **Battista**, *Amministratore Delegato* **Eurovita Assicurazioni**

Luca **Bonanse**, *Responsabile Retail Banking* **BNL - Gruppo BNP Paribas**

Fabio **Carniol**, *Amministratore Delegato* **Helvetia Vita** e  
*Direttore Bancassurance* **Gruppo Helvetia Italia**

Béatrice **Derouvroy**, *Direttore Generale* **AXA MPS**

Manlio **Lostuzzi**, *Amministratore Delegato* **Genertel** e **Genertel/life**

Alessandro **Scarfò**, *Amministratore Delegato* **Intesa Sanpaolo Assicura**

**11.45** **Coffee Break**

## I Sessione Plenaria (12.00 - 13.30)

### PROSPETTIVE DEL BANCASSURANCE VITA: L'EVOLUZIONE DAI PRODOTTI GARANTITI ALLE SOLUZIONI DI RAMO TERZO

Il sistema bancario italiano è stato il protagonista del business Vita per molti anni: i record storici dell'ultimo biennio pur trainati ancora dai prodotti garantiti mostrano un importante sviluppo della raccolta Unit Linked.

Tra i temi trattati:

- Le prospettive e le sfide del settore a fronte dell'andamento dei tassi di interesse
- L'evoluzione delle aspettative dei consumatori
- L'innovazione dei sistemi di offerta
- Le nuove competenze e gli strumenti necessari per la consulenza al cliente.

**Chair:** Walter **Rossi**, *Professore* **Unire Università Statale di Milano**

**12.00** Laretta **Filangieri**, *Responsabile Commerciale* **Intesa Sanpaolo Vita**

Luciano Giulio **Rizzo**, *Commercial Director - Institutional Relationship* **Old Mutual Wealth Italy**

Consulenza e nuove polizze multiramo: strumenti indispensabili per la gestione degli asset in portafogli evoluti

Arcadio **Pasqual**, *Country Manager* **CNP Partners de Seguros y Reaseguros**

L'esigenza di protezione del capitale e le possibili soluzioni a disposizione

Davide **Alliata**, *Responsabile Assicurativo Vita e Previdenza* **Banca Monte dei Paschi di Siena**

**13.30** **Buffet Lunch**

# GIOVEDÌ 8 OTTOBRE - POMERIGGIO

## Sessione Parallela A (14.30 - 17.00)

### IL BUSINESS MOTOR

Affronta il tema del canale bancario come distributore del prodotto assicurativo per eccellenza: la polizza auto.

Tra i temi trattati:

- Il mercato oggi e le sfide dei prossimi anni
- Telematics e innovazione di prodotto
- La formazione del canale di vendita come elemento chiave della produttività.

**Chair:** Matteo **Carbone**, *Manager Bain*

**14.30** Bancassicurazione auto: spunti di riflessione su come concretizzare questa opportunità  
Matteo **Carbone**, **Bain**

Le polizze auto: l'andamento della raccolta premi tra innovazione di prodotto e nuove sfide  
Umberto **Guidoni**, *Responsabile Servizio Auto ANIA*

Assimotor: un nuovo sistema auto  
Oscar **Foti**, *Responsabile Auto e Gestione Crediti Assimoco*

Insurance Telematics 2020: opportunità e sfide  
Gianfranco **Giannella**, *Senior Vice President Product & Service Innovation Octo Telematics*

L'assicurazione auto come elemento strategico nello sviluppo della bancassicurazione danni  
Daniele **Tonetti**, *Coordinatore Ufficio Protezione e Danni BNL - Gruppo BNP Paribas*

Intervento in via di definizione

**17.00** **Visita guidata esclusiva alla Pinacoteca del Banco Popolare presso Palazzo Altieri e aperitivo**

## Sessione Parallela B (14.30 - 17.00)

### LA PROTEZIONE DELLA PERSONA

La Bancassicurazione ha ormai raggiunto una quota significativa sul business Personal Line non auto.

Tra i temi trattati:

- La combinazione di servizi e garanzie assicurative per rispondere ai bisogni di una società che invecchia
- La digitalizzazione come abilitatore dei nuovi approcci alla protezione in banca
- Innovazione di prodotto e sviluppo del mercato
- Compagnia e Rete Vendita: collaborazioni di successo.

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

**14.30** Intervento di apertura a cura del Chair

L'assicurazione salute per tutti: una nuova proposta per la bancassicurazione  
Marco **Vecchietti**, *Consigliere Delegato RBM Salute e Amministratore Delegato Previmedical*

Compagnia e Rete di vendita: innovazione per un approccio consulenziale  
Carlo **Motta**, *Direttore Commerciale Eurovita Assicurazioni*

La protezione in banca: l'evoluzione di un bisogno primario  
Gianluca **Zanini**, *General Manager Quadra e Head of Partnership and Innovation Leader AXA*

Sensori, dati e protezione della persona  
Federico **Giua**, *CEO MR&D Institute*

Intervento **Banca** in via di definizione

**17.00** **Visita guidata esclusiva alla Pinacoteca del Banco Popolare presso Palazzo Altieri e aperitivo**

# VENERDÌ 9 OTTOBRE

Il Sessione Plenaria (9.30 - 11.30)

## MODELLO COMMERCIALE E MODELLO DI SERVIZIO: DAGLI STRUMENTI DI SUPPORTO ALLA VENDITA ALLA GESTIONE EFFICIENTE DEL POST-VENDITA

La sessione si occuperà degli approcci commerciali più efficaci nella Bancassicurazione, dei nuovi modelli di servizio al cliente e della gestione efficiente del post-vendita.

Tra i temi trattati:

- L'advisory sugli investimenti e sulla protezione
- L'impatto dell'innovazione tecnologica sul processo di scelta e acquisto da parte del cliente
- Esempi concreti di supporto della Compagnia all'attività della Rete
- La collaborazione tra Compagnia e Rete per un modello di servizio che risponda alle crescenti attese di interazione dei clienti
- Le opportunità di innovazione nella gestione dei sinistri
- I casi di successo e le principali sfide da affrontare.

**Chair:** Fabrizio Matteo **Pedroni**, *Senior Consultant* **ABIFormazione**

**9.30** Opportunità e sfide per le banche nella distribuzione dei prodotti assicurativi.  
I risultati della quarta edizione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa  
Giorgio **Lolli**, *Manager Finance* **SCS Consulting**  
Enrico **De Maria**, *Business Director* **GPF**

Gestione delle polizze multiramo: flessibilità, persistenza e multicanalità  
Luca **Fontana**, *Senior Banking & Insurance Business Consultant, Global Business Services* **IBM Italia**

Filippo **Corsaro**, *Responsabile Marketing* **Cariparma**

Evoluzione dei modelli di servizio bancassicurativi: l'advisory sulla protezione  
Stefano **Frazzoni**, *Senior Manager* **Prometeia**

Logiche e metodi di gestione del post vendita  
Matteo **Bigatti**, *Partner, Progettista Software* **PRB**

Intervento in via di definizione

**11.30 Coffee Break**

### III Sessione Plenaria (12.00 - 13.30)

#### TAVOLA ROTONDA

#### **MODELLO COMMERCIALE E MODELLO DI SERVIZIO: LE SFIDE DELLA FORMAZIONE DEL FUTURO**

La sessione si focalizzerà sulle trasformazioni in atto nei modelli commerciali e di business, a fronte della evoluzione dei bisogni dei clienti, e sull'impatto che il nuovo contesto determina in termini di fabbisogni formativi, creazione di nuovi mestieri e sviluppo delle competenze dei ruoli esistenti.

Il quadro regolamentare che, dal 1 luglio innova i requisiti professionali degli intermediari assicurativi e riassicurativi (Reg. IVASS n° 6/2014) e le modalità di erogazione della formazione, rappresenta un'opportunità da cogliere appieno per sviluppare il business degli intermediari, evolvere di conseguenza competenze e professionalità, sperimentare metodologie e tecnologie formative per migliorare il servizio al cliente.

Tra i temi trattati:

- I cambiamenti in atto nei clienti, famiglie e imprese
- Dalla vendita alla consulenza life cycle: chi può farlo?
- Le discontinuità del Regolamento IVASS n° 6/2014: i cambiamenti in atto nella formazione dal 1 luglio 2015
- Le buone prassi e i modelli di riferimento della formazione per la bancassicurazione.

**Chair:** Aida **Maisano**, *Responsabile ABIFormazione*

**12.00** Leo **De Rosa**, *Managing Partner Studio Legale e Tributario Russo De Rosa Associati*

Gianni **Fuolega**, *Amministratore Delegato Kleros Heritage Solutions*

Tiziana **Bernardi**, *Responsabile Lifelong Learning Center UniCredit*

Intervento **Banca** in via di definizione

Intervento **Assicurazione** in via di definizione

**13.30** **Cocktail di Saluto**

### Workshop ABIFORMAZIONE (14.30 - 16.00)

#### **IL REGOLAMENTO IVASS N° 6/2014 SUI REQUISITI PROFESSIONALI: CONCILIARE RIGORE E FLESSIBILITÀ NELL'ESPERIENZA FORMATIVA**

**Tutti i partecipanti al Workshop riceveranno un coupon  
con sconto 10% sull'offerta formativa per la Bancassicurazione**

**16.30** **Chiusura dei lavori e appuntamento a Forum BANCASSICURAZIONE 2016!**

FORUM BANCASSICURAZIONE 2015  
è un Convegno ABIEventi

[www.abieventi.it](http://www.abieventi.it) [www.abi.it](http://www.abi.it)

 #forumbancass

Design movieandarts



[www.facebook.com/eventi.ABIEventi](http://www.facebook.com/eventi.ABIEventi)



[www.twitter.com/ABI\\_Eventi](http://www.twitter.com/ABI_Eventi)



ABIEventi



[abieventiblog.blogspot](http://abieventiblog.blogspot)

#### Main Partner



**ridefiniamo** / la protezione

**BAIN & COMPANY** 

**EUROVITA**  
ASSICURAZIONI

**helvetia** 

  
**RUSSO DE ROSA ASSOCIATI**  
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

#### Platinum Partner



**IBM**

 **OLDMUTUAL**  
WEALTH



 **prometeia**

  
**SCS**  
CONSULTING

#### Golden Partner

 **Assimoco**  
ASSICURAZIONI MOVIMENTO COOPERATIVO

**OCTO**

  
**RBM** Salute  
L'ASSICURAZIONE SANITARIA INTEGRATIVA

#### Brand Partner

**CENTAX TELECOM**  
We increase your customers' value

#### Partner Tecnico

 **Fabbrica  
di Lampadine**

**ABI** Associazione  
Bancaria  
Italiana

 **ABI  
EVENTI**

In collaborazione con

**Ania**  
Associazione Nazionale  
tra le Imprese Assicuratrici

Media Partner

**BANCAFORTE**  
Innovation key