



Il mensile per chi decide le strategie di sviluppo e del marketing, l'innovazione tecnologica e organizzativa nel mondo assicurativo

Abbonati ad ASSICURA

Sottoscrivo un abbonamento annuale 10 numeri (più supplementi) al prezzo SPECIALE FORUM di € 60, anzichè € 80.

Form fields for personal information: Nome, Cognome, Azienda, Funzione, Indirizzo, Cap, Città, Prov, Tel, Fax, E-Mail.

Modalità di pagamento:

- bonifico bancario a Cardi Editore s.r.l. Credito Artigiano Ag. 21 IT 06 V 03512 01626 000000000766

Consento Nego il consenso

Firma.....

Compilare la scheda d'iscrizione e inviarla via fax al numero 02/67101041

Il costo di partecipazione al convegno è di € 30 iva inclusa. La somma sarà riscalda da un incaricato Cardi Editore il giorno del convegno.

Parteciperò il giorno:

24 novembre 2011 Sessione Compagnie

25 novembre 2011 Sessione Intermediari

Dati del partecipante:

Form fields for participant details: Nome, Cognome, Società, Funzione, Indirizzo, Cap, Città, Prov, Tel, Fax, E-Mail.

Dati aziendali per la fatturazione:

Form fields for company details: Ragione Sociale, Partita Iva, Indirizzo, Cap, Città, Provincia, Telefono.

I dati raccolti da Cardi Editore vengono utilizzati per inviare materiale promozionale ed informativo sulle manifestazioni da esso organizzate. Questi dati potranno essere anche comunicati o diffusi a terzi per il trattamento a fini statistici e per lo sviluppo di azioni promozionali indipendenti. Se non desidera ricevere alcun materiale promozionale, può negare il suo consenso barrando la seguente casella. Per ogni comunicazione in merito ai suoi dati (in ottemperanza al decreto legislativo 196/2003 - art. 13) si potrà rivolgere alla segreteria di Cardi Editore, Via G. Pier Luigi da Palestrina, 13 - 20124 Milano.

Consento Nego il consenso

Firma.....



Per informazioni CEventi: Tel 02/67101088 Fax 02/67101041 ceventi@cardieditore.com

Forum della Distribuzione Assicurativa 2011

AtaHotel Executive, V.le Don Luigi Sturzo, 45 orario 9.00-17.00

24 NOVEMBRE 2011 SESSIONE COMPAGNIE

GLI INTERMEDIARI AL CENTRO DELLE STRATEGIE PER LA CUSTOMER CARE

Le scelte delle compagnie per migliorare il servizio agli intermediari e ai clienti: come condividere le informazioni, formulare il prodotto, aumentare la qualità del servizio

25 NOVEMBRE 2011 SESSIONE INTERMEDIARI

PIU' VALORE ALL'INTERMEDIAZIONE!

Il ruolo degli intermediari nella distribuzione dei prodotti standardizzati e personalizzati

organizzato da



in collaborazione con



con la partecipazione di



L'VIII edizione del Forum della Distribuzione Assicurativa propone due giornate di convegno, **24 novembre Sessione Compagnie** e **25 novembre Sessione Intermediari**, che puntano a delimitare la centralità degli intermediari nella distribuzione assicurativa del nostro Paese, descrivendone problematiche, opportunità, scelte strategiche, possibilità di sviluppo di nuovo business.

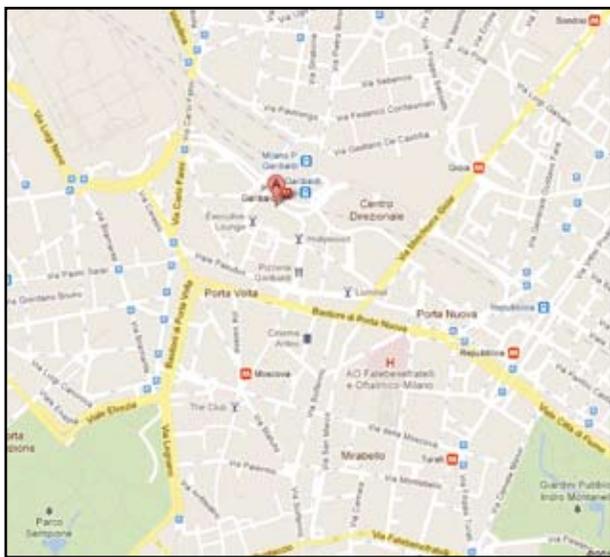
La prima giornata **“Gli intermediari al centro delle strategie per la customer care”**, si articola sulla presentazione delle strategie da parte delle compagnie, che sempre più vedono al centro il ruolo degli intermediari nella gestione del cliente, nella proposizione dell'offerta, nella gestione dei sinistri, nella creazione di valore per l'impresa. Le testimonianze di esponenti delle compagnie mostreranno come la valorizzazione del prodotto Danni, Vita, Rc Auto, così come il supporto di sistemi IT o gli interventi per aumentare la redditività, ruotano intorno alla relazione con gli intermediari e alle loro capacità consulenziali espresse sul territorio e verso il cliente.

La giornata del 25 novembre, **“Più valore all'intermediazione”**, è dedicata ad agenti, broker e ai rappresentanti delle compagnie assicurative. L'incontro sarà occasione per fare il punto sul valore del canale agenti e broker nella distribuzione assicurativa del nostro Paese, con particolare attenzione anche alle norme e ai regolamenti previsti per rafforzarne il valore della consulenza. Tra le tematiche forti della giornata spicca inoltre il focus sul ruolo degli intermediari nella distribuzione di prodotti sia standardizzati che personalizzati.

A confronto, infine, anche Gruppi agenti ed esponenti di compagnia, che in chiusura illustreranno le soluzioni condivise per migliorare operatività, redditività e valore competitivo.

Come raggiungere la location

Fermata della metropolitana più vicina:
Porta Garibaldi FF.SS. (Linea Verde M2)



SESSIONE COMPAGNIE

Chairman: Maria Rosa Alaggio, direttore Assicura

- 9.00 Registrazione
- 9.30 **Apertura** a cura di Giorgio Introvigne, presidente, Resolving Strategy Finance
- 10.00 **“Analisi del dato e redditività del canale di vendita: le attività utili allo sviluppo degli intermediari”**, a cura di Mauro Bottoni, amministratore delegato, Insurance OnLine
- 10.30 **“La valorizzazione del prodotto Danni/Vita RC Auto: quale ruolo per gli intermediari?”** a cura di Tiziana Lamberti, responsabile servizio marketing, Alleanza Toro
- 11.00 *Coffee Break*
- 11.30 **“L'IT a supporto degli intermediari e del servizio al cliente”** a cura di Claudio Belletti, direttore commerciale, Unipol Assicurazioni
- 12.00 **“Gli intermediari come asset strategico per la redditività della compagnia”** a cura di Stefano Nalin, responsabile reti vendita, Zurich Italia
- 12.30 **“Gestione sinistri: come aumentare il livello di servizio”**, a cura di Francesco Zaini, partner, Resolving Strategy Finance
- 13.00 *Buffet Lunch*
- 14.00 **Tavola Rotonda “Gli asset per la customer care: strategie ed esperienze a confronto”** partecipano:
- Mario Giordano, segretario generale, AdiConsum
- Giorgio Introvigne, presidente, Resolving Strategy Finance
- Marco Mazzucco, direttore commerciale, Reale Mutua
- Marco Oddone, direttore commerciale, Assicurazioni Generali
- Roberto Trerotoli, direttore centrale, Groupama
- 16.00 *Chiusura dei lavori*

Il convegno è indirizzato a Responsabili Marketing, Responsabili Commerciali, Responsabili Organizzazione, Risorse Umane e Formazione delle compagnie assicurative

CEventi sostiene:



SESSIONE INTERMEDIARI

Chairman: Maria Rosa Alaggio, direttore Assicura

- 9.00 Registrazione
- 9.15 **“Il valore del canale agenti e dei broker nella distribuzione assicurativa”**
Francesco Paparella, presidente AIBA
Giovanni Metti, presidente, SNA
- 9.45 **“Il ruolo del broker grossista nel panorama assicurativo italiano”** a cura di Fabrizio Callarà, amministratore unico, Aec Master Broker - Lloyd's Broker
- 10.15 *Intervento a cura di Doctor Glass*
- 10.45 **“Strategie per la customer care: osare, cambiare”** a cura di Francesca Breda, Responsabile Canale Agenti e Broker, ARAG Assicurazioni S.p.A.
- 11.15 *Coffee break*
- 11.45 **“La specializzazione come valore aggiunto per intermediari e clienti”**, a cura di Maurizio Ghiloso, amministratore delegato, DUAL Italia S.p.A.
- 12.15 **“L'intermediazione assicurativa tra crisi economica e necessità di servizio al cliente”**
- 13.00 *Buffet Lunch*
- 14.00 **“Norme e regolamenti per agenti e broker: le soluzioni previste per rafforzare il valore della consulenza”**, a cura Avv. Antonio Longo, Università della Tuscia
- 14.30 **“Superare il concetto di prodotto di nicchia: quanto vale la specializzazione nel rapporto tra compagnia, intermediari e cliente”**, a cura di Enrico Bertagna, head of southern, eastern Europe & Africa, general representative for Italy, Lloyd's
- 15.00 **Tavola rotonda: “L'assicurazione oltre l'Rc Auto: le azioni da intraprendere e i target di clientela da raggiungere”**, partecipano: Massimo Congiu, presidente nazionale Unapass; Filippo Gariglio, presidente UEA; Luigi Viganotti, presidente ACB
- 16.00 **Strategie condivise tra compagnie e agenti.**
- Valter Arino, presidente GAU
- Franco Ellena, condirettore generale commerciale, Gruppo Unipol
- Roberto Fresia, presidente, Gruppo Agenti Aurora
- Francesco Saporito, presidente, Gruppo Agenti Unipol
- 17.00 *Test di verifica per i crediti formativi*

Il convegno è indirizzato ad agenti, broker e ai rappresentanti delle compagnie assicurative

4 ore di Crediti formativi

A conclusione della giornata si svolgerà il test di valutazione per il raggiungimento dei crediti formativi, ai fini dell'aggiornamento professionale Isvap.