SCHEMA SESSIONI

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 ABI EVENTI

Ania SAFE

Partner Digitale

BANCAFORTE innovation key

24 SETTEMBRE | MATTINA

9.00 - 9.45 **Collegamento dei Partecipanti e Networking nell'Area espositiva**

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – I PARTE (9.45 – 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**

11.00 - 11.30 **Networking nell'Area espositiva**

QUESTA VERSIONE DELL'AGENDA È PROVVISORIA. I temi, i relatori e l'ordine delle Sessioni potrebbero subire variazioni.

24 SETTEMBRE | MATTINA

SESSIONE PLENARIA DI APERTURA – II PARTE (11.30 – 13.00)

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**

13.00 - 14.30 **Networking nell'Area espositiva**

QUESTA VERSIONE DELL'AGENDA È PROVVISORIA. I temi, i relatori e l'ordine delle Sessioni potrebbero subire variazioni.

24 SETTEMBRE | POMERIGGIO

SESSIONI PARALLELE (14.30 – 16.00)

PARALLELA 1

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

TEMI TRATTATI:

- La sfida di come soddisfare l'aumentata domanda di garanzia e **protezione finanziaria**
- Il ruolo chiave del canale bancassicurativo nella **gestione del risparmio**
- Come **garantire rendimenti positivi** per clienti e operatori in uno scenario di mercato incerto e recessivo
- I PIR protagonisti della ripartenza? Le scelte degli operatori per veicolare il **risparmio di lungo termine**
- **Nuovi trend di "impact investing"**: dare priorità a forme di investimento responsabili per contribuire alla sostenibilità sociale e ambientale
- Le innovazioni nella **protezione del patrimonio** personale, familiare e aziendale
- Costruire **prodotti ibridi** più reattivi alle dinamiche di mercato per rispondere alle esigenze dei clienti
- Come **ottimizzare gli impatti di capitale** nella costruzione di prodotti Ramo I
- Le novità nel mercato della **previdenza complementare**
- … …

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

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 **crescente 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 puntale e need-based i bisogni degli Italiani
- **Modelli di servizio evoluti** basati sull'interazione digitale e sull'ingaggio diretto dei care provider
- **Evolvere 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**

16.00 **Chiusura dei lavori della prima giornata**

QUESTA VERSIONE DELL'AGENDA È PROVVISORIA. I temi, i relatori e l'ordine delle Sessioni potrebbero subire variazioni.

25 SETTEMBRE | MATTINA

9.00 - 10.00 **Collegamento dei Partecipanti e Networking nell'Area espositiva**

SESSIONE PLENARIA DI CHIUSURA (10.00– 12.00)

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**

12.00 **Saluti finali e arrivederci ai prossimi appuntamenti di Bancassicurazione!**

QUESTA VERSIONE DELL'AGENDA È PROVVISORIA. I temi, i relatori e l'ordine delle Sessioni potrebbero subire variazioni.