

INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00



Hotel Meliá – Via Masaccio, 19 – Milano

Coperture assicurative adeguate a nuove esigenze, relazione omnicanale con la clientela, necessità di conciliare modelli organizzativi evoluti con la componente di specializzazione e la qualità in tutte le fasi di contatto con l'assicurato, dalla sottoscrizione della polizza alla gestione del sinistro.

Per gli intermediari la sfida è riuscire a rinnovare i modelli commerciali, facendo leva sulla tecnologia ma non solo, con l'obiettivo di incrementare le possibilità di azione nei confronti dei cittadini, delle famiglie e delle aziende, così come le opportunità di offerta di soluzioni assicurative e servizi diversificati.

Molti i fronti su cui sviluppare una strategia che, passando attraverso il valore dei dati, della digitalizzazione e della revisione dei processi aziendali, coinvolga dipendenti e collaboratori in un percorso virtuoso fatto di crescita economica e professionale. Uno scenario complesso in cui risulta imprescindibile il dialogo con le compagnie, la condivisione di progetti e obiettivi. E, soprattutto, la necessità di presidiare risultati e redditività.

IL CONVEGNO SI PROPONE DI ANALIZZARE:

- *Lo scenario di mercato in cui gli intermediari operano e le spinte alla revisione dei modelli commerciali*
- *Il ruolo delle rappresentanze di categoria e dei gruppi agenti per favorire il cambiamento*
- *Le iniziative operative e organizzative per effettuare un salto di qualità nella professione di intermediario: quali ambiti da condividere con le compagnie?*
- *La relazione con il cliente, dalle modalità di relazione allo sviluppo di nuovo business*
- *Strategie e iniziative per il presidio dei risultati economici*
- *Il ruolo centrale della tecnologia e della formazione*

Main sponsor



Official sponsor



PROGRAMMA

CONVEGNO

2 OTTOBRE 2025 | 09:00 - 17:00

INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 – 09:30

● **REGISTRAZIONE**

Main sponsor

09:30 – 09:50

● **IL PRESIDIO DEI RISULTATI ECONOMICI, UN PERCORSO DA CONDIVIDERE**

Presentazione dei risultati della survey condotta da Scs Consulting

- Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting

09:50 – 10:30

● **INIZIATIVE PER IL CONTROLLO DELLA REDDITIVITÀ**

- Paolo Beltrami, titolare dello Studio Beltrami

- Laura Puppato, vice presidente di Agit

- Enzo Sivori, presidente di Aua

10:30 – 10:50

● **OPPORTUNITÀ E RESPONSABILITÀ DI UNA RELAZIONE OMNICANALE CON IL CLIENTE**

- Simone Casarano, sinistri e formazione di Cgpa Europe-Rappresentanza Generale per l'Italia

10:50 – 11:30

● **COFFEE BREAK**

11:30 – 12:45

● **TAVOLA ROTONDA – CLIENTI E INTERMEDIARI, UN LEGAME PER LA PROTEZIONE DEL PAESE**

- Marcello Bazzano, componente dell'esecutivo nazionale Sna

- Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia

- Robert Gauci, ceo del Gruppo Helvetia Italia

- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania

- Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di presidenza e del consiglio di Ivass

- Flavio Sestilli, presidente di Aiba

- Simone Tarchiani, chief commercial officer di Unipol

- Luigi Viganotti, presidente di Acb

12:45 – 13:00

● **Q&A**

13:00 – 14:00

● **LUNCH**

14:00 – 14:30

● **COMPONENTE DI SERVIZIO, QUANDO LA QUALITÀ È PERCEPITA DAL CLIENTE**

- Lamberto Ingrà, digital & service delivery director di Belron Italia

- Mariagrazia Musto, presidente di Asap

- Giuseppe Sutura, presidente del gruppo agenti Italiana Assicurazioni

- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni

14:30 – 15:30

● **BROKER: STRUMENTI E SOLUZIONI PER L'UNIONE TRA DOMANDA E OFFERTA ASSICURATIVA**

- Stefano Agnesi, partner e principal broker di Wide Group

- Davide Anselmo, general manager di Qbe Italia

- Pietro Pipitone, direttore generale di Roland Italia

- Nicola Raimondi, chief operating & business management officer di Pib Italy

15:30 – 15:50

● **NUOVE SOLUZIONI PER L'ASSISTENZA AL CLIENTE**

- Vincenzo Ferrante, training & partnership, sales executive BL insurtech di Viasat

- Luigi Viganotti, presidente di Acb

15:50 – 17:00

● **TAVOLA ROTONDA – INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI**

- Ennio Busetto, presidente dell'Aaa

- Mario Cipriano, presidente di Uea

- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia

- Federico Serrao, presidente del gruppo agenti Generali Italia

- Domenico Siciliano, head of agency network di Unipol

- Enrico Olivieri, presidente del gruppo agenti Zurich



Official sponsor



* Invitato a partecipare