

DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA: LA FORZA DEGLI INTERMEDIARI

CIRCA 200 PERSONE HANNO PARTECIPATO AL CONVEGNO DI INSURANCE CONNECT DEDICATO AI PROFESSIONISTI DELL'INTERMEDIAZIONE, TORNATO A SVOLGERSI IN PRESENZA. AL CENTRO DEI DIBATTITI, L'EVOLUZIONE DELLA FIGURA DELL'AGENTE E DEL BROKER, E IL RAPPORTO CON IL MERCATO, CON LE COMPAGNIE E CON I CLIENTI, ORA CHE S'INTRAVEDE LA LUCE IN FONDO AL TUNNEL





In un contesto in cui la pandemia sembra attenuare la propria aggressività, gli intermediari continuano a dimostrarsi centrali: referenti delle compagnie e consulenti di qualità per i clienti. Ma c'è anche qualcosa in più: qual è, quindi, la vera forza degli intermediari? Se n'è discusso nel convegno di **Insurance Connect**, interamente moderato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa rivista, tornato a svolgersi in presenza dopo l'edizione in streaming dell'anno scorso.

Partendo dall'analisi di quelli che sono i punti di forza degli intermediari, **Alessandra Dragotto (Swg)**, e **Giorgio Loli (Scs Consulting)**, hanno presentato uno studio sullo stato dell'arte dell'intermediazione italiana e la sua evoluzione. **Andrea Balestrino (Prima)** ha parlato invece di come la tecnologia può rappresentare un elemento decisivo per vincere le sfide del futuro.

Luca Filippone (Reale Group) e **Alberto Tosti (Sara Assicurazioni)** hanno parlato delle strategie per lo sviluppo della capacità distributiva, mentre **Lorenzo Sapigni (Cgpa Europe)** ha approfondito la centralità degli intermediari nel modello di servizio al cliente, tema su cui è tornato **Antonio Pinto (Confconsumatori)**.

A chiusura della mattinata si è tenuto il tradizionale confronto tra le associazioni di categoria e il regolatore, cui hanno partecipato **Roberto Novelli (Ivass)**, **Umberto Guidoni (Ania)**, **Vincenzo Cirasola (Anapa)**, **Luca Franzi De Luca (Aiba)**, **Sergio Sterbini (Sna)**, e **Luigi Viganotti (Acb)**.

L'evoluzione della cooperazione tra compagnie e rete agenziale è stata al centro del confronto tra **Michele Colio (Zurich Italia)** ed **Enrico Olivieri (Gaz)**.

Dopo l'intervento di **Vincenzo Latorraca (Global Assistance)** sulle soluzioni per i nuovi bisogni di protezione, la discussione è proseguita con una tavola rotonda sui temi dell'operatività, cui hanno partecipato **Massimo Agrò (Axa Italia)**, **Ennio Busetto (Associazione agenti Allianz)**, **Laura Puppato (Agit)** ed **Enzo Sivori (Aua)**.

Matteo Tagliabracci (Netlevel), che ha presentato una tecnologia innovativa nel rapporto con il cliente, ha preceduto il confronto tra **Dario Piana (Comitato dei gruppi agenti di Sna)** e **Sebastiano Spada (Ulias)** sulla gestione della rete secondaria.

La discussione è proseguita con una tavola rotonda dedicata al tema della consulenza di valore, dove hanno parlato **Michele Anzalone (Area Broker & QZ)**, **Roberto Conforti (Uea)**, **Ezio Peroni (Alleanza Assicurazioni)** e **Angela Rebecchi (Qbe)**.

La giornata si è quindi conclusa con l'intervento di **Gianluigi Bonanomi**, formatore, che ha parlato di social selling per gli assicuratori.

Il convegno è stato realizzato con il contributo degli sponsor: Alleanza Assicurazioni, Cgpa Europe, Global Assistance, Netlevel, Prima, Qbe, Sara Assicurazioni, Scs Consulting, Acb, Axa Italia, Das Difesa Legale, First Point.

Sul sito della webtv, www.insuranceconnect.tv è possibile rivivere l'evento, grazie ai video di tutte le sessioni.

