



forte dell'esperienza di 16 anni di

sinistri

organizza

Italy

Insurance Forum

2014

Migliorare le Performance della Compagnia tramite la Soddisfazione del Cliente e il Controllo dei costi

Milano, Starhotel Business Palace • 1-3 aprile 2014

L'unico evento che in **3 giorni** consente di comprendere gli impatti e cogliere le opportunità delle novità del **Mondo Assicurativo**:

• Decreto "**Destinazione Italia**" • Regolamento "**Home Insurance**"

1 aprile 2014

Diritto delle Assicurazioni e Profili di E-Commerce

essere compliant alla regolamentazione commerciale

2 aprile 2014

Sinistri

Ridurre il costo medio nella Liquidazione del Sinistro

Digital Insurance

Affrontare le sfide del mercato tramite l'innovazione 2.0

Carrozzeri

Ottimizzare la Relazione Carrozzeria – Compagnia Assicurativa

3 aprile 2014

Utilizzare in maniera strategica i Social Media

per non incorrere in rischi reputazionali e competitivi

30 Relatori 17 Case Study 5 Sessioni 3 Tavole Rotonde

Alleanza Assicurazioni • Aviva Italia • BNL – Gruppo BNP Paribas • BNP Paribas Cardif • Carrozzeria Aquino Milano • Carrozzeria Pellegata Mariano Comense • Genertel • Generali Business Solutions • Groupama • Intesa Sanpaolo Assicura • Quixa • Reale Mutua • RSA Sun Insurance • Sara Assicurazioni • Ubi Assicurazioni • Corisud • Allianz • Federcarrozzeri

Gold Sponsor



Silver Sponsor



Espositore

Media Partners



Iscriviti ora!
02.83847627
iscrizioni@iir-italy.it
www.iir-italy.it

16 anni di confronto con il settore dei Sinistri ci hanno permesso di evolvere e organizzare l'evento ad hoc per il Mondo Assicurativo in grado di formare e informare tutte le persone che all'interno della Compagnia sono chiamate a sviluppare procedure e metodologie, rispondendo alle novità normative e di mercato in ottica di Riduzione dei Costi e di Soddisfazione del Cliente.

Un solo Forum per rispondere alle esigenze del Responsabile

Sinistri - Antifrode - Amministrazione Fiduciari - Marketing – Sviluppo Commerciale - Operations – IT - Bancassurance – Sviluppo Rete – Supply Chain – Compliance – Affari Legali

e per mettere in evidenza quali sinergie possano essere sviluppate con **Periti, Avvocati, Medici Legali e Carrozzeri**.

3 giorni per comprendere:

- come essere compliant alla **Digital Insurance**
- gli impatti delle novità del **Decreto Destinazione Italia** sul mercato dell'Rc Auto
- le nuove tendenze nell'attività **Antifrode**
- le conseguenze sulla distribuzione e sull'organizzazione dell'utilizzo della **Firma Grafometrica**
- quali sono le leve per creare un'efficace relazione tra **Compagnia e Fiduciari**
- come utilizzare i **Social** per le strategie commerciali e di marketing

L'evento si aprirà il 1° aprile con uno Speciale Focus sul **Diritto delle Assicurazioni e profili di E-Commerce** per inquadrare dal punto di vista normativo e organizzativo le implicazioni del Regolamento "Home Insurance".

Nella giornata del 2 aprile si terranno parallelamente:

Sinistri

lo storico momento di confronto tra le **Direzioni Sinistri e Antifrode** delle principali compagnie assicurative sugli impatti delle più recenti normative in ambito **RC Auto e Sinistri**, sulle evoluzioni dell'attività antifrode con periti, medici legali, avvocati e organismi di vigilanza e sulle metodologie di contenimento dei costi del Sinistro.

Digital Insurance

un approfondimento per comprendere come la **Rivoluzione 2.0** e l'utilizzo degli strumenti digitali impattano sulle diverse aree funzionali della compagnia mettendo in luce le potenzialità in termini di nuove e più ampie modalità di proposizione commerciale, di interazione con il cliente e di contenimento dei costi.

Carrozzeri:

un'occasione preziosa di contatto tra **Responsabili della Rete dei Fiduciari, Periti e Carrozzeri** per condividere le strategie e i possibili servizi innovativi che possono essere offerti al cliente nel delicato momento della Gestione Sinistro in un'ottica di fidelizzazione.

Per completare la preparazione del proprio staff e cogliere appieno le sfide del futuro, il 3 aprile si terrà l'approfondimento pratico-operativo su **Come utilizzare in modo strategico i Social Media in ambito assicurativo**.

Scopra le soluzioni che abbiamo studiato per consentire a ciascuna compagnia di formare e informare contemporaneamente più persone chiamando al numero 02 83847267!

Agenda at a glance

1 aprile	Pomeriggio		
	Diritto delle Assicurazioni e profili di E-Commerce		
2 aprile	Mattina		
	Sinistri	Digital Insurance	Carrozzeri
	Pranzo con visita all'area espositiva		
	Pomeriggio		
	Sinistri	Digital Insurance	Carrozzeri
3 aprile	Mattina		
	Social Media		
	Pranzo		
	Pomeriggio		
	Social Media		

Chi siamo

Istituto Internazionale di Ricerca è leader in Italia da più di 25 anni nella progettazione ed erogazione di Formazione e Informazione Business-to-Business al middle & top management.

Il nostro team lavora ogni giorno per sviluppare **conferenze, mostre convegni, workshop e corsi di formazione**, sia **interaziendali** che **"InCompany"** che permettono ai manager di essere formati e restare informati sulle ultime novità del mercato e sulle nuove tendenze di gestione aziendale.

Istituto Internazionale di Ricerca, inoltre, in qualità di organismo di formazione in possesso della **Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008**, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Diritto delle Assicurazioni e Profili di E-Commerce essere compliant alla regolamentazione commerciale

1 aprile 2014

AGENDA DEL CORSO

Registrazione dei partecipante	14.00
Apertura dei lavori	14.30
Tea break	16.00
Chiusura dei lavori	17.30

Presentazione:

Partendo dall'analisi della regolamentazione generale delle vendite di beni e servizi, si analizzerà la normativa specifica in materia assicurativa focalizzandosi sui principi di **Home Insurance** veicolati dal novellato Titolo IV Reg. ISVAP 35/2010

Rivolto a:

- Responsabile Ufficio Compliance
- Responsabile Ufficio Legale
- Responsabile Marketing e Rete Commerciale
- Responsabile Operations
- Responsabile IT

PROGRAMMA FORMATIVO

- Le informazioni acquisibili on-line
- I sistemi di protezione delle informazioni
- L'informativa rilasciata al cliente
- Home Insurance
 - a) Privacy
 - b) Varie tipologie di contratto
 - c) Rapporti di intermediazione assicurativa

A cura di:

Nicola Tilli, Avvocato–Nova Studia, Professional Alliance

Si occupa dei temi di Governance Societaria, Trust, Diritto delle Assicurazioni, costituzione di fondi di gestione italiani e stranieri e della relativa contrattualistica.

Presentazione:

1 Tavola Rotonda e numerose testimonianze per comprendere come:

- il legislatore stia continuando il percorso intrapreso dal Governo Monti in tema di regolamentazione del settore assicurativo
- sfruttare le informazioni richieste da IVASS per la Relazione Antifrode
- organizzare efficacemente l'attività Antifrode
- ridurre il costo del sinistro tramite il ricorso alla mediazione e al contatto diretto con la Compagnia

Rivolto a:

- Responsabile Sinistri
- Responsabile Antifrode
- Responsabile Amministrazione Fiduciari
- Responsabile Bancassurance
- Responsabile Sviluppo rete
- Perito

8.30

Registrazione dei partecipanti

9.00

Apertura dei lavori a cura del Chairman

Marco Contini

Esperto in Frodi Assicurative

9.30

Gli impatti delle più recenti novità normative sul settore assicurativo

- Il Decreto Destinazione Italia: la continuazione di un percorso intrapreso dal Governo Monti. Speranze e attese
- Il risarcimento in forma specifica dei danni a cose e la prestazione di servizi medico-sanitari: misure di contrasto delle frodi o di regolazione dei premi?
- Il regime processuale speciale dell'RCA: il funzionamento della scatola nera e l'indicazione dei testimoni
- La cessione del credito

Salvatore Iannitti

Avvocato

NORTON ROSE FULBRIGHT STUDIO LEGALE

10.00

La Relazione Antifrode (Ex Regolamento 44 Isvap) come grimaldello per l'attività antifrode della compagnia

- Come redigere la Relazione a un anno dell'obbligatorietà dell'invio a IVASS
- Quali criteri utilizzare per calcolare il risparmio
- Come pubblicare e comunicare i risparmi
- Quali sono le ricadute e i benefici sull'attività antifrode della compagnia

Gianfranco Noè

Responsabile Antifrode

GENERTEL

10.30

Come essere più efficiente nella gestione dei Sinistri tramite i Sistemi Informativi

- Controllare il processo dei Sinistri in modo flessibile
- Migliorare il servizio al cliente tramite l'accesso multicanale incluso i mobile devices
- Risparmiare nei costi di gestione dei sinistri: esperienze

Pascal Galassi

Direttore Commerciale Europa del Sud

GUIDEWIRE

11.00

Coffee break

11.30

Big Data e Antifrode. Le potenzialità della tecnologia Big Data nell'individuazione delle frodi assicurative

- Impatto del fenomeno e complessità della lotta alle frodi
- High volume, high variety, fast response: la sfida dei Big Data

- Real time scoring e network analysis con la tecnologia Big Data

Umberto Zanchi

Insurance Director

GFT ITALIA

12.00

Tavola Rotonda Antifrode**Come organizzare efficacemente l'attività antifrode ottimizzando le sinergie degli attori coinvolti**

Il punto di vista della Compagnia, del Perito Auto, dell'Avvocato Penalista, dell'Avvocato Civilista, del Medico Legale e dell'esperto in ricostruzione dinamica e cinematica

Moderatore:

Silvia Pansini

Claims Operational Effectiveness Manager

RSA SUN INSURANCE

Prenderanno parte al dibattito:

Carlo Trimboli

Responsabile Area Sinistri Speciali - Servizio Antifrode

GENERALI BUSINESS SOLUTIONS**Stefano Borsari Carne**

Responsabile Antifrode

RSA SUN INSURANCE**Paolo Scuteri**

Perito

XITI**Daniele Boccadamo**

Avvocato del Foro di Monza Brianza

Studio Gattini, Boccadamo, De Stefano**Stefano Bottino**

Architetto Esperto in ricostruzione dinamica e cinematica

Ornella Fontana

Medico Legale

Fabiana Cilio

Avvocato Penalista in Genova

13.00

Colazione di lavoro

14.00

Big Data e Modelli Predittivi per una migliore gestione del cliente in ambito Sinistri

- Utilizzo dei modelli predittivi
- Costruzione di una SCORE CARD Cliente basata sull'analisi dei dati
- Interrogazione delle banche dati sinistri e dei Big Data per generare KPI

Davide Scaravaggi

Country Manager Italia

Marco Limone

Claims Director

RGI GROUP

14.30

L'impatto della mediazione nella liquidazione dei sinistri

- Il contenzioso in Italia e in particolare nel mercato assicurativo: alcuni dati su numeri, durata e costi
- L'introduzione della mediazione nel 2010: favorevoli e contrari, la reazione delle imprese
- La nuova disciplina della mediazione e la revisione parziale dell'obbligo della mediazione
- Case Study - il punto di vista di UBIA: come abbiamo reagito, cosa abbiamo imparato, come operiamo
- Come la mediazione impatta sul costo del sinistro

Antonio Pedrazzini

Responsabile Liquidazione Sinistri

UBI ASSICURAZIONI

15.00

Metodologie innovative nel processo di authority e saving dei danni

- La piattaforma web fiduciari, sistemi informativi per essere centrali ed efficienti
- Dirigere e supportare il "costo del danno" in maniera efficace

- Governare informaticamente il processo di authority

Sergio Cerro

Direttore Generale

Autosoft

15.30

Efficiente gestione della rete peritale - l'esperienza di Aviva Italia

- Centralità del perito
- Organizzare il presidio della rete peritale
- Quali sono i risultati in termini di contenimento di costi di efficienza nella gestione del perito

Andrea Abbondi

Responsabile Area Amministrazione e Fiduciari - Direzione Sinistri

AVIVA ITALIA

16.00

Tea break

16.15

Una gestione più efficiente grazie al contatto diretto con la Compagnia in fase di denuncia**Fabio Paggiaro**

Head of Underwriting, Claims, Operations, Customer Relationship and Services

BNP PARIBAS CARDIF

16.45

Chiusura dei lavori

Gold Sponsor



Autosoft è attiva dal 1994 nel settore del ramo danni, ed è uno dei maggiori player attualmente presenti sul mercato italiano grazie a soluzioni software integrate rivolte a tutti gli attori del comparto. Inoltre il suo know how specifico, rafforzatosi sempre di più nel corso degli ultimi anni, le ha consentito di realizzare soluzioni software altamente performanti e competitive, che la posizionano come partner di riferimento in Italia per oltre quindici Compagnie Assicurative ed il loro network di Fiduciari, società di Rent e di Servizi Assicurativi. Autosoft, nel Gennaio 2014, è entrata a far parte della Holding Solera Inc, leader mondiale nella fornitura di software e servizi per Compagnie di Assicurazione, Studi Peritali e Riparatori, con più di 75 mila Clienti in oltre 60 Paesi. Per ulteriori informazioni: visita il nostro desk all'area Expo oppure visita il sito: www.autosoft.it.



GFT Italia (www.gft.com/it) fa parte del Gruppo GFT Technologies AG, provider mondiale di soluzioni IT per il settore finanziario, bancario e assicurativo, con sede generale in Germania e uffici locali in otto paesi. GFT Italia condivide con i propri clienti esigenze, processi decisionali e opportunità di business, coniugando esperienze e conoscenze nei diversi settori di mercato con competenze specialistiche di Business & IT Consulting, Digital Marketing & Communication, IT Solution&Services e Managed Services.



Guidewire crea prodotti software che aiutano le compagnie di assicurazioni del ramo danni a sostituire i sistemi informatici legacy e a trasformare il loro business. Progettati per essere flessibili e scalabili, i prodotti Guidewire permettono agli assicuratori di fornire un servizio eccellente, di aumentare la quota di mercato e di ridurre i costi operativi. Guidewire InsuranceSuite™ offre agli assicuratori un sistema centrale per governare tutti i dati della compagnia. Ulteriori prodotti forniscono supporto per il data warehousing, business intelligence e l'accesso ai dati in mobilità. Più di 150 assicuratori del ramo danni in tutto il mondo hanno scelto Guidewire. Per maggiori informazioni visita il sito www.guidewire.com. Seguici su twitter: @Guidewire_PandC

Presentazione:

Responsabili commerciali, marketing e operations delle principali compagnie operanti sul mercato italiano a confronto per capire:

- quali sono gli impatti della rivoluzione 2.0 sul settore
- quali i risparmi derivanti dalla gestione documentale e dall'introduzione della firma grafo metrica
- come integrare la distribuzione tradizionale con i nuovi canali

Rivolto a:

- Responsabile Marketing e Rete Commerciale
- Responsabile Web Management/ Digital Channel
- Responsabile Operations
- Responsabile Bancassurance
- Responsabile IT Sinistri
- Responsabile Ufficio Compliance

8.30
Registrazione dei partecipanti

9.00
Apertura dei lavori a cura del Chairman
Renzo Passera
Senior Advisor
BUSINESS CHANGE & IT

9.30
L'impatto del Regolamento IVASS "Home Insurance sulle modalità di approccio del Cliente"
■ Come e quali informazioni fornire sulla "Situazione Cliente"
■ Come strutturare la documentazione in Digitale
■ Estensione ai Mobile Device: necessità o moda?

Tiziana Lamberti
Responsabile Servizio Marketing & Comunicazione
ALLEANZA ASSICURAZIONI

10.00
Big Data e Modelli predittivi per la creazione di nuovi prodotti nei Rami Danni e Vita
■ Progettazione di piani assicurativi studiati in relazione alle caratteristiche del cliente
■ Definizione di prodotti modulari creati sulla base delle esigenze dei clienti
■ Miglioramento delle capacità di up-selling

Aniello Mautone
Policy Administration System Director
RGI Group

10.30
Gestire la dematerializzazione dei processi e documenti per contenere i costi: le potenzialità della firma elettronica
■ L'apertura del legislatore
■ Il cliente digital
■ Impatti positivi per la Compagnia: minori costi e maggiore produttività

Pamela Perego
Responsabile Organizzazione
QUIXA

11.00
Coffee break

11.30
Paperless for Insurance, dalla analisi del ROI alla implementazione: alcuni casi reali
■ La razionalizzazione degli scenari evolutivi e dei relativi benefici quali/quantitativi
■ I servizi e le soluzioni paperless applicate ai processi documentali "core" in ambito Assicurativo

Marco Donnamaria
Sales & Marketing Director
INTEGRA DOCUMENT MANAGEMENT

Fabrizio Soru
Operations Director: BPO services
INTEGRA DOCUMENT MANAGEMENT

12.00
Tavola Rotonda
Come migliorare la Cross Canalicità nelle Compagnie Assicuratrici e nella Bancassurance: esperienze a confronto
■ Gestire il passaggio al canale on line - quali step seguire
■ Sfruttare le potenzialità della firmagrafo metrica per una nuova relazione con il cliente
■ Come passare da un utilizzo parallelo dei diversi canali distributivi a un utilizzo integrato

Prenderanno parte al dibattito:
Daniele Tonetti
Responsabile Prodotti Bancassurance
BNL, GRUPPO BNP PARIBAS

Roberto Bergami
Responsabile Sviluppo Commerciale
INTESA SANPAOLO ASSICURA

13.00
Colazione di lavoro

14.00
La customizzazione dell'offerta per massimizzare la user experience e agevolare la vita assicurativa del cliente
■ La tecnologia come fattore abilitante per massimizzare la user experience del cliente
■ Il catalogo di offerta come leva di innovazione e gestione della relazione con il cliente
■ Prodotti o servizi? L'esperienza Sara

Marco Brachini
Direttore Marketing
SARA ASSICURAZIONI

14.30
Operations 2.0: leva strategica per competere
■ Attirare e mantenere i clienti in mercati maturi e con livelli di concorrenza sempre più elevati
■ Integrare multicanalicità, dematerializzazione e workflow per il governo e la gestione ordinata delle lavorazioni come leva principale per conciliare velocità ed eccellenza del servizio con qualità delle lavorazioni e dei controlli, capacità di gestione dei picchi di volume ed efficienza operativa

Luigi Arrighini
Market Unit Financial Services Manager
COMDATA

15.00
Gli impatti della rivoluzione 2.0 sul business assicurativo: l'esperienza di Groupama
■ La digitalizzazione come leva di fidelizzazione del portafoglio clienti in essere
■ Quali azioni da mettere in atto per diminuire il tasso di cambiamento del cliente
■ Il canale digital per acquisire nuovi clienti: come realizzare un'analisi predittiva efficace
■ Gli strumenti e i canali utilizzati per garantire al cliente / potenziale cliente il multi accesso alle informazioni
Stefano Cecchini
Direttore Marketing e Vendite
GROUPAMA

15.30
Come innovare nell'era digitale

Marco Fedi
Responsabile Digital Advantage Technologies
ALLIANZ

16.00
Tea break

16.15
Come aumentare le performance della rete agenti tramite la digitalizzazione
■ Quali azioni intraprendere per digitalizzare la rete commerciale
■ Come organizzare il passaggio culturale al nuovo ruolo dell'agente
■ I benefici previsti in termini di risparmio e di maggiore possibilità di contatto con la clientela

Michele Quaglia
Responsabile Sviluppo Rete
REALE MUTUA

16.45
Chiusura dei lavori

Gold Sponsor



Con un'esperienza di 27 anni a stretto contatto con le esigenze delle Compagnie, RGI Group è una delle realtà più dinamiche nel panorama ICT italiano e internazionale, con una posizione di leadership nell'offerta di software e servizi tecnologici specifici per il settore assicurativo. La suite di prodotti PASS e il Policy Administration System PASS_Compagnia offrono efficienza e innovazione per tutti i canali distributivi e tutte le linee di business. Info: www.rgigroup.com

Ottimizzare la Relazione Carrozzeria – Compagnia Assicurativa

Presentazione:

Per completare il quadro di gestione del Sinistro, ecco un'intera giornata dedicata ad approfondire:

- l'impatto della Riforma RC Auto sull'indennizzo diretto
- come ottimizzare i flussi nella riparazione dei sinistri
- come creare accordi compagnia autoriparatore per la retention del cliente
- quali criteri le compagnie utilizzando per la scelta della carrozzeria convenzionata

Rivolto a:

- Responsabile Amministrazione Fiduciari
- Responsabile Supply Chain
- Responsabile Sviluppo Rete
- Carrozzeri
- Periti

8.30

Registrazione dei partecipanti

9.00

Apertura dei lavori a cura del Chairman

Valentino Spataro

Direttore

IUS ON DEMAND

9.30

L'impatto della riforma RC Auto: come cambia l'indennizzo diretto

- Come stendere accordi
- Quali livelli di servizio garantire a favore degli assicurati
- Vincolo riparazione in forma specifica per garanzie dirette: opportunità o rischio per le Compagnie?
- Tariffe orarie: una giungla di incertezze?

Francesca Accornero

Head of Claims Supply Chain

RSA SUN INSURANCE

10.00

Come realizzare un'efficace relazione Carrozzeria – Compagnia per la retention del cliente

- Quali azioni mettere in atto per creare una squadra: perito, carrozziere e compagnia
- Come definire il preventivo
- In quali tempi e con quali servizi ottenere la soddisfazione del cliente

Stefano Manenti

Titolare

CARROZZERIA PELLEGGATA MARIANO COMENSE

10.30

L'eccellenza nella riparazioni dei Sinistri tramite l'ottimizzazione dei flussi

Stefano Aquino

Titolare

CARROZZERIA AQUINO MILANO

11.00

Coffee break

11.30

Ottimizzare la gestione dei ricambi

12.00

Tavola rotonda: Come migliorare le sinergie compagnia assicurativa e carrozzeria e il ruolo del perito

Il punto di vista della compagnia, del perito e della carrozzeria

Prenderanno parte al dibattito:

Francesca Accornero

Head of Claims Supply Chain

RSA SUN INSURANCE

Marco Mambretti

Presidente

AICIS

Renato Esposito

Direttore

CORISUD

13.00

Colazione di lavoro

14.00

I criteri utilizzati dalle compagnie per la selezione delle carrozzerie convenzionate

- Requisiti e Standard qualitativi della struttura riparativa
- La gestione del sinistro, sia da parte della compagnia che della carrozzeria, come valore aggiunto al fine di soddisfare il cliente
- Servizi accessori offerti per fidelizzare i clienti

Fabiola Carli

Perito Assicurativo Infortunistica Stradale

14.30

Come migliorare l'assistenza al cliente offrendo servizi aggiuntivi

15.00

Intervento a cura di

Davide Galli

Presidente

FEDERCARROZZIERI

15.30

Coffee break

15.45

Come recuperare i crediti insoluti

16.15

Chiusura dei lavori

Utilizzare in maniera strategica i Social Media per non incorrere in rischi reputazionali e competitivi

3 aprile 2014

AGENDA DEL CORSO

Registrazione dei partecipante	8.30
Apertura dei lavori	9.00
Coffee Break	11.00
Colazione di lavoro	13.00
Ripresa dei Lavori	14.00
Chiusura dei Lavori	17.45

Rivolto a:

- Responsabile Marketing e Rete Commerciale
- Responsabile Web Management/Digital Channel
- Responsabile CRM
- Responsabile Bancassurance
- Responsabile Ufficio Compliance

Presentazione

Il corso è focalizzato sulle logiche di funzionamento della comunicazione sul web, sui social media e la loro integrazione nei piani di comunicazione digitale nei sistemi organizzativi e infine nei complessi scenari tecnologici delle compagnie assicurative. L'evoluzione dei canali di relazione e dei punti di contatto con i clienti e potenziali clienti, impone agli intermediari assicurativi una nuova modalità di integrazione dei touch point all'interno dell'azienda. La non comprensione di questa evoluzione espone le compagnie a rischi reputazionali e competitivi. Con la partecipazione al corso si comprenderà come fare evolvere le modalità di gestione della relazioni con i clienti e prospect attraverso i Social Media grazie all'utilizzo dei moderni sistemi di Social CRM e all'evoluzione del contesto organizzativo.

PROGRAMMA FORMATIVO

- La trasformazione digitale dal cliente consumatore al cliente 2.0
- La comunicazione con i Social Media: strategie, strumenti e regole
- Social CRM e Social Media Policy
- Definire gli obiettivi della presenza social e sviluppare una presenza social coerente con gli obiettivi della compagnia

- Integrare i processi aziendali di gestione del ciclo di vita del cliente con gli ambienti digitali e social
- Gestire efficacemente l'assistenza cliente attraverso i Social Media
- Effettuare una panoramica delle principali piattaforme a disposizione sul mercato
- Analisi di casi di studio di compagnie assicurative
- Project Work Interattivo

A cura di:

Antonio De Nardis, Digital Strategist & Coach. Autore del primo libro italiano sulla reputazione digitale: "La tua reputazione su Google e i Social Media". Dal 2000 opera nel Marketing digitale e gestione strategica dei Social Media.

Monica Di Lallo, Partener e Training Consultant. Da circa dieci anni si occupa di consulenza organizzativa e progetti di formazione manageriale in primarie multinazionali del settore della consulenza e formazione manageriale. Docente e coordinatrice di corsi e programmi di formazione in ambito comunicazione & digital.

Riserva il tempo prezioso per gli affari!

5 buoni motivi per investire con noi

- 1** **Promuovere** i propri **prodotti/servizi**, nonché la propria azienda, ad un **pubblico mirato**, interessato sicuramente a tutto quanto riguarda la Gestione dei Sinistri
- 2** **Incontrare** personalmente **Assicurazioni, Bancassicurazioni, Riassicurazioni**, pronte a investire su servizi e soluzioni per migliorare la procedura di liquidazione dei Sinistri, in un luogo unico e in sole 2 giornate risparmiando quindi tempo e denaro
- 3** Essere considerato tra i principali **protagonisti** e tra le **Aziende Leader** nella fornitura di servizi e soluzioni per il mondo assicurativo
- 4** Avere a disposizione un'ampia platea di partecipanti costituita dai **Responsabile Sinistri, Responsabile Organizzazione, IT Manager**
- 5** Possibilità di **sfruttare** l'intera **promozione dell'evento** (brochure, fax, e-mail, newsletter, web site, riviste leader nel settore, link e portali specifici) per potenziare e valorizzare l'immagine corporate della vostra azienda

Le modalità di sponsorizzazione

- **Presentazione durante il convegno** con intervento a cura di un vostro Relatore
- **Distribuzione di vostro materiale** durante le due giornate di Convegno, a cura delle nostre hostess
- **Logo della vostra azienda**
 - nella brochure dell'evento
 - sul sitoweb
 - nella newsletter
 - sulla cartellonistica
 - nelle pubblicità su riviste
- **Box con profilo aziendale** nella brochure dell'evento
- **Sponsorizzazione** di coffee break, colazioni di lavoro e cocktail
- **Gadget** personalizzati con il vostro logo (cordoncini porta badge, blocchi, shopper, o altro)
- **Area Expo** - allestimento di un vostro desk nell'Area Expo

L'area espositiva:

Affrettati a riservare il tuo spazio!

L'area Expo: un'occasione imperdibile di networking!

Per tutta la durata della manifestazione sarà allestita un'Area Espositiva nata per favorire l'incontro tra domanda e offerta. Gli espositori potranno incontrare i visitatori e fornire loro tutti i dettagli tecnici relativi ai servizi e prodotti offerti.



Per informazioni:
Eleonora Pagliuso
Tel. 02 83847265
eleonora.pagliuso@iir-italy.it





5 Modi per Iscriverti



www.iir-italy.it



02.83847.627



iscrizioni@iir-italy.it



02.83847.262



Istituto Internazionale di Ricerca
Via Forcella, 3
20144 Milano

Priority code: infop5608

Seguici su

PREZZO

DUE GIORNATE E MEZZO € **1.699** + I.V.A. per partecipante

DUE GIORNATE € **1.299** + I.V.A. per partecipante

UNA GIORNATA € **799** + I.V.A. per partecipante

MEZZA GIORNATA € **499** + I.V.A. per partecipante

- Diritto delle assicurazioni** Milano, 1 aprile 2014 P5608 D
- Sinistri** Milano, 2 aprile 2014 P5608 S
- Digital Insurance** Milano, 2 aprile 2014 P5608 DI
- Carrozzeri** Milano, 2 aprile 2014 P5608 C
- Social Media** Milano, 3 aprile 2014 P5608 SO

SCONTO 100 euro
per iscrizioni pervenute e pagate entro il 3 marzo 2014

PREZZO SPECIALE CARROZZERIE € **199** + I.V.A. per partecipante
Milano, 2 aprile 2014

Queste prezzo speciale non è cumulabile con altre promozioni in corso

IIR possiede tutte le risorse per creare un evento in esclusiva per te, in funzione delle tue esigenze e dei tuoi obiettivi. Stabilisci nuove relazioni commerciali e fidelizza i tuoi clienti!

Per informazioni: sales@iir-italy.it
Tel. 02 83847.1

ManagEd Events
a division of IIR
a misura d'azienda

Non ha potuto partecipare a un evento?
Richiedi la documentazione a: doc@iir-italy.it
tel. 02.83847.624



TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R., nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l. unipersonale, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via:
e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634



Scarica il Calendario Corsi

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME		COGNOME
FUNZIONE		
E-MAIL		CELL.
RAGIONE SOCIALE		
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE		
CAP	CITTÀ	Prov.
PARTITA I.V.A.		
TEL	FAX	
CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:		
TRAINING MANAGER		

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE:

STARHOTEL BUSINESS PALACE

Via Gaggia, 3, 20139 Milano, Italia Tel. +39 02 535451

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.