



## PRIMO PIANO

### Il danni in Cina tiene

In Cina, il Paese che per primo ha dovuto affrontare gli effetti del Covid, il settore assicurativo danni continua a crescere. Secondo le previsioni della società GlobalData il segmento dovrebbe registrare un +3,8% nel 2020 (nel 2019 la crescita era stata pari al 5,7%). Gli ultimi dati permettono di stimare che il settore assicurativo danni cinese crescerà a un tasso di crescita annuale composito del 5,2% durante il periodo 2019-2023 (la precedente previsione pre-Covid era dell'8,6%).

È il segmento auto quello che ha subito il rallentamento più vistoso, rappresentando i due terzi dei premi danni nel 2019. Nel 2020 le vendite di veicoli nuovi sono diminuite del 16,9% tra gennaio 2020 e giugno 2020, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, e di conseguenza, i premi auto dovrebbero rallentare all'1,3% nell'anno in corso. Questa tendenza è visibile anche nel segmento property, che nel 2019 ha rappresentato il 10% dei premi danni.

Per migliorare l'attività aziendale, le autorità di regolamentazione stanno esplorando nuove opzioni: la China banking and insurance regulatory commission (Cbirc) sta spingendo sulla digitalizzazione, e, per stimolare la crescita dei premi, sta incoraggiando gli assicuratori a espandere la loro offerta in segmenti ancora poco esplorati, come la Rc per inquinamento ambientale.

**Beniamino Musto**

## INTERMEDIARI

### Agenti, novità alla ripartenza

**Il ritorno a settembre ha coinciso, per il mercato assicurativo, con l'entrata in vigore di alcune innovazioni normative: dal contratto base Rc auto ai regolamenti su Pog e Ibips. Renzo Di Lizio, membro del consiglio direttivo di Anapa Rete ImpresAgenzia, ha analizzato con Insurance Daily l'impatto dell'evoluzione legislativa e l'eredità lasciata dall'emergenza coronavirus**

Il ritorno a settembre, da sempre caratterizzato da una certa dose di incertezza, è avvenuto con qualche incognita in più per gli intermediari assicurativi. All'indeterminatezza data dall'emergenza coronavirus, ancora tutt'altro che risolta, si sono aggiunte novità normative che impatteranno sul lavoro degli agenti: dalla definizione del contratto base Rc auto all'emanazione dei regolamenti che fanno finalmente chiarezza su Pog e Ibips. **Renzo Di Lizio**, membro del consiglio direttivo di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, ha analizzato con Insurance Daily l'impatto che queste novità potranno avere sulle attività degli intermediari. Nel mezzo, spazio anche per fare il punto sull'eredità lasciata dai mesi di lockdown, sull'evoluzione dei modelli di business delle agenzie, sulla gestione dei rapporti con le mandanti e sugli impegni che attendono l'associazione nei prossimi mesi.



Renzo Di Lizio

**Nei mesi del lockdown, nonostante il blocco delle attività, la macchina legislativa e regolamentare è andata avanti. A giugno, per esempio, è stato pubblicato il decreto ministeriale che definisce le condizioni del contratto base Rc auto: quale potrà essere l'impatto della novità per intermediari e clienti?**

Iniziamo chiarendo due elementi per comprendere la portata di questa novità: il contratto base Rc auto, ai fini della comparazione, deve prevedere delle clausole minime di copertura di responsabilità civile sufficienti per adempiere l'obbligo assicurativo previsto dalla legge, oltre all'indicazione di clausole aggiuntive e limitative. Inoltre esso è propedeutico per la realizzazione di un preventivatore elettronico standard a cura del ministero dello Sviluppo economico, che dovrà essere messo a disposizione degli utenti sui siti delle compagnie e su un canale pubblico.

È evidente che l'introduzione del contratto base Rc auto determinerà un ulteriore passo avanti verso la disintermediazione, offrendo anche alle compagnie la possibilità di poter fare, senza la rete, le polizze Rc auto in modo molto più semplice e diretto rispetto al passato. Dal lato del cliente, invece, ritengo che vi potrà essere un'ulteriore polarizzazione del mercato, tra chi ricorrerà al preventivatore online e chi sceglierà il proprio intermediario tradizionale sapendo di poter contare in ogni momento su di lui. Oltretutto, ritengo sia erroneo pensare che la polizza Rc auto non necessiti di consulenza e quindi di personalizzazioni, al pari di altre coperture.

**È stato poi completato il quadro normativo della Idd, con regolamenti che fanno chiarezza su Pog e Ibips. Quali effetti vede per gli intermediari che collocano polizze e prodotti di investimento assicurativi?**

Stiamo parlando dei regolamenti dell'Ivass n. 45 e 97 del 2020, riguardanti i requisiti di governo e di controllo dei prodotti assicurativi e l'attività di distribuzione dei prodotti investimento assicurativi. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) Il tema è quanto mai articolato, e ritengo che l'obiettivo di questo aggiornamento normativo sia esclusivamente una maggiore tutela del consumatore, dalla fase di ideazione dei prodotti assicurativi fino alla conclusione. Relativamente ai prodotti di investimento assicurativo vengono superate quelle differenze regolamentari che in passato c'erano tra il canale assicurativo e quello bancario, dando origine così a una unitarietà di regole e di prassi e aprendo qualche opportunità in più per gli intermediari. In ogni caso, questa novità ci mette di fronte a una rinnovata sfida in termini di maggiore professionalità.

Ricordiamoci però che siamo di fronte a un quadro generale di riferimento orientato, come già detto, alla tutela del consumatore in modo un po' preconstituito e anche un po' ideologico. Tutto ciò rischia di sviluppare sempre maggiori complicazioni e nuovi adempimenti. Se favorirà l'espansione di questo mercato, potremo dirlo solo tra qualche tempo.



**A maggio, con una modifica al decreto Liquidità, anche gli intermediari hanno potuto accedere al Fondo di garanzia per le Pmi. È stata un'iniziativa sufficiente? O pensa che poteva essere fatto qualcosa in più?**

Sarebbe stato discriminatorio precludere la possibilità a tutte le attività contraddistinte dal nostro codice Ateco di accedere al fondo, così come era previsto nella prima versione del decreto Liquidità. Successivamente, come sappiamo, grazie all'intervento di Anapa, anche gli intermediari hanno fortunatamente avuto accesso a questo strumento.

Non saprei dire se si tratta di una misura sufficiente. Personalmente ritengo che il settore assicurativo, al momento, abbia risentito meno di tanti altri dell'emergenza sanitaria, ma penso anche che debba essere rilanciato attraverso misure che favoriscano maggiormente lo sviluppo di questo mercato. Ad esempio, il super bonus del 110% nel campo dell'edilizia rappresenta un modello interessante che crea dei meccanismi che siano di effetto volano per il settore in oggetto. Se qualcosa di più si può fare nel settore assicurativo, dovrebbe essere in questa direzione.

**Il lockdown ha imposto nuovi modelli di attività, che hanno portato con sé anche inaspettate difficoltà: Anapa, per esempio, ha segnalato alcune anomalie sull'utilizzo del Pos. Avete riscontrato altri problemi?**

In un attimo ci siamo trovati catapultati in una dimensione in cui improvvisamente le relazioni personali di prossimità erano precluse. È ovvio che gli strumenti tecnologici, che pure avevamo prima, sono diventati improvvisamente essenziali. Questo però non significa che questo nuovo modo di relazionarsi sia oggi in assoluto ciò che vogliamo. Anzi può accadere l'esatto contrario.

L'utilizzo degli strumenti tecnologici che oggi abbiamo a disposizione, proprio in quanto strutturalmente basati su una asimmetria tra chi è proprietario della tecnologia e l'utilizzatore, nasconde non poche aree di opacità con il rischio di fenomeni di *moral hazard*. Quindi, sebbene la tecnologia affascini e agevoli il lavoro quotidiano, esiste ancora una certa diffidenza e un basso grado di conoscenza, soprattutto in una parte delle generazioni precedenti, che pongono non poche difficoltà e interrogativi. A questo non possiamo non aggiungere che ad oggi la diffusione e la copertura della rete sul nostro territorio nazionale presenta dei divari molto ampi, ponendo molte agenzie di periferia in una posizione di maggiore difficoltà data dalla scarsa connettività.

**Crede che, con le dovute correzioni, l'esperienza del lockdown possa aver posto le basi per l'adozione di nuovi modelli di business?**

Credo che l'esperienza del lockdown sia stata un'occasione per ciascuno di noi per fare qualche riflessione in ordine soprattutto a due aspetti: la stretta interconnessione dei fenomeni umani, sociali, economici a livello globale e, allo stesso tempo, la fragilità degli equilibri su cui si reggono la prosperità e la pace del mondo. Sicuramente la presa di coscienza di queste riflessioni pone l'interrogativo su nuove necessità sociali, economiche, ambientali e quindi di business, anche nel settore assicurativo.

Io ritengo che le relazioni personali di prossimità non potranno mai venir meno poiché, come disse qualcuno, "l'uomo è un animale sociale". Questo, unitamente all'emergere di nuove esigenze legate all'evoluzione dei bisogni, rappresenta la miglior garanzia per lo sviluppo del mercato assicurativo del futuro. La tecnologia ci consentirà di svolgere le nostre attività anche a distanza, sempre più connessi, riappropriandoci di un po' di tempo da dedicare alle nostre passioni e ai nostri cari, con un occhio rivolto a un mondo più sostenibile e circolare da lasciare in eredità ai nostri figli.

**Questa esperienza ha cambiato anche le dinamiche di dialogo (e di supporto) tra compagnie e rete agenziale? Con quali prospettive per il futuro?**

Voglio premettere che, secondo me, quando la tecnologia favorisce il dialogo con la propria compagnia è molto utile, quando invece la tecnologia serve a porre dei limiti, a spersonalizzare e standardizzare il dialogo, allora cominciano i problemi.

Il lockdown ha fatto emergere questa criticità/opportunità grazie soprattutto alla pratica dello smart working, che presumibilmente rimarrà una pratica largamente utilizzata, magari meno rispetto al periodo di emergenza, poiché si è visto che può rappresentare una modalità di lavoro ugualmente efficace ed efficiente ma più sostenibile (penso al tema della mobilità) e che permette di riappropriarsi di una parte del proprio tempo oltre che di una migliore concentrazione. (continua a pag. 3)

VETRO AUTO  
ROTTO?

NON ASPETTARE



Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa

(continua da pag. 2)

Naturalmente non per tutto e non per tutti è così.

Sono quindi convinto che anche nel rapporto tra compagnie rete agenziale per il futuro si farà sempre più ricorso all'utilizzo della tecnologia, anche se ci saranno ovviamente delle situazioni in cui sarà imprescindibile la presenza fisica. La differenza sostanziale, perché si possa mantenere dinamiche di dialogo costruttive e positive cambiando lo strumento, è data dalla filosofia di fondo con cui compagnia e rete si relazionano, insomma dai valori condivisi attraverso l'esperienza che sono alla base del rapporto.

### Quali sono i progetti di Anapa per i prossimi mesi?

È incontrovertibile il fatto che Anapa rappresenta oggi una realtà associativa autorevole, molto impegnata su vari fronti di grande interesse ed attualità per la categoria. Ciò (va dato atto) grazie all'abnegazione del nostro presidente **Vincenzo Cirasola**, che non ci risparmia messaggi ed e-mail nel cuore della notte, e grazie anche al lavoro dei colleghi di giunta, tutti di elevatissimo profilo professionale e umano.

Volendo individuare in particolare due temi sui quali sicuramente Anapa farà parlare di sé nei prossimi mesi, dobbiamo necessariamente segnalare il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti e del Ccnl dipendenti. Di per sé, questi due temi rappresentano due dei quattro pilastri su cui poggiano le nostre agenzie: il rapporto con le nostre mandanti e con i nostri dipendenti (gli altri pilastri sono i nostri collaboratori e i nostri clienti). In particolare, rispetto al rinnovo dell'Ana, io ritengo che, dopo la riapertura del tavolo di lavoro con l'Ania, bisogna procedere spediti verso l'individuazione di un quadro di riferimento in linea con l'evoluzione che il mercato assicurativo e il quadro normativo hanno avuto negli ultimi anni. Anche in questo periodo di emergenza sono stati convocati dall'Ania degli incontri a distanza per procedere con gli argomenti sul tavolo, a cui però lo Sna non ha potuto partecipare in più di una occasione. Spero solo che su questo punto si riesca a trovare l'unità della categoria, in vista di un bene superiore, rinunciando a ogni personalismo e faziosità di parte.

G.C.

## RICERCHE

# Il Covid-19 cambia i trend delle polizze Rc

**Allianz Agcs pubblica un report sulle tendenze attese per i sinistri da responsabilità civile nelle aziende. La pandemia ha determinato un'incognita rispetto all'evoluzione di alcuni rischi, tra cui i disordini sociali e le responsabilità di prodotto e ambientale**

In questo inizio autunno il mercato assicurativo vive una maggiore incertezza per quanto riguarda i temi della responsabilità civile. In un contesto globale in cui i sinistri da responsabilità civile sono in crescita da tempo, la pandemia potrebbe introdurre nuovi rischi e nuovi ambiti di contenzioso correlati alle mutate sensibilità dei cittadini, alle conseguenze del periodo di chiusura per le imprese e ai rischi sociali potenzialmente innescati da un contesto economico che negli ultimi mesi si è molto deteriorato.

Ad approfondire il tema è il report *5 Liability risk trends: 2020 and beyond*, pubblicato da **Allianz Global Corporate & Specialty (Agcs)**, che si focalizza sulle principali tendenze nell'ambito della responsabilità civile. Lo studio fa notare che la pandemia ha già portato delle novità nel settore, ma la situazione è in continua evoluzione e nuovi rischi possono affiancarsi ad altri oggi in apparente regressione. Un caso esemplare è la diminuzione delle notifiche di incidenti da scivolamento e caduta, determinata dalle restrizioni negli spostamenti e dalla chiusura prolungata di negozi, aeroporti e aziende; d'altro canto si potrebbe verificare un aumento delle richieste di risarcimento da parte di terzi per lesioni o danni a seguito di insufficienti protezioni dal contagio, anche sul luogo di lavoro. Nell'ambito produttivo, di fianco a un possibile calo dei sinistri sul prodotto dovuto al rallentamento dell'attività economica, potrebbero emergere danni conseguenti alle fasi di riavvio della produzione dopo lunghi periodi di fermo totale o incidenti dovuti ad errore umano.

### Si allarga il ricorso a contenziosi e class action

In base all'andamento dei sinistri a livello globale, Agcs identifica come prima area in crescita il rischio di *social inflation*, fenomeno particolarmente diffuso negli Stati Uniti ma che sta prendendo piede anche altrove nel mondo, Europa inclusa. Si tratta della tendenza a investire nelle cause legali allo scopo di ricavare cospicui risarcimenti.

(continua a pag. 4)



© Powerflowers - iStock





(continua da pag. 3)

Negli Usa il fenomeno si è tradotto in una proliferazione di studi che promuovono cause legali e in aumento dei risarcimenti riconosciuti dalle giurie nei tribunali, nonché nella crescita del numero delle class action: dal 2014 al 2018 l'importo medio delle 50 principali sentenze statunitensi è passato da 28 a 54 milioni di dollari.

Guardando il fenomeno a livello globale, e con particolare attenzione agli Usa, secondo Allianz è possibile che il Covid-19 contribuisca a un'inversione di tendenza, poiché la chiusura temporanea dei tribunali e il conseguente ritardo accumulato nella gestione dei contenziosi potrebbero indurre i querelanti a patteggiare un accordo piuttosto di dover attendere il giudizio per alcuni anni.

### Aumentano i costi dell'automotive

Il report di Allianz ribadisce il costante peso degli incidenti dovuti a prodotti difettosi, che rappresentano la metà del valore di tutti i sinistri di Rc. Una voce particolarmente onerosa e destinata a crescere riguarda i richiami nell'industria automobilistica. Nel 2019 sono stati effettuati negli Usa 966 richiami per motivi di sicurezza che hanno interessato oltre 50 milioni di veicoli; in Europa sono stati 475, il dato più alto degli ultimi dieci anni e l'11% in più rispetto al 2018. La causa è da identificare prevalentemente nella produzione di alcuni componenti che a livello mondiale è concentrata in un numero ristretto di fornitori, esponendo il mercato a rischi di recall trasversali alle case automobilistiche. Un secondo tema che sta determinando la crescita dei costi è la crescente complessità della tecnologia, con pezzi di ricambio più costosi, tempi lunghi e necessità di manodopera specializzata.

### Attenzione alla sicurezza alimentare

Una situazione simile si sta verificando per il settore alimentare, in cui si registra un aumento generalizzato dei richiami di prodotti alimentari. Il settore è caratterizzato da una normativa stringente e la tecnologia permette oggi una più puntuale tracciabilità e il rilevamento di agenti patogeni. A ciò si aggiunga il numero ristretto di operatori e le catene di fornitura molto complesse. Nell'immediato futuro potranno

emergere nuovi rischi: con la pandemia è aumentata la sensibilità dei consumatori verso la sicurezza del prodotto, ma in parallelo sono accresciuti anche gli standard igienici richiesti; nello stesso tempo va posta attenzione sulle conseguenze per il prodotto delle misure imposte, come la sicurezza negli stabilimenti una volta riaperti dopo la quarantena, le nuove regole sul distanziamento al lavoro e le supply chain irregolari.

### Nuovi motivi di tensione sociale

Negli ultimi anni si è assistito a una crescita degli episodi di rivolta e dei disordini civili di natura politica, economica e sociale. I casi si verificano in tutto il mondo, dalla Francia agli Stati Uniti, da Hong Kong al Sud America. Agcs rileva come siano numerose le richieste di risarcimento per danni conseguenti a scioperi, sommosse e tumulti civili, a volte accompagnati da saccheggi. Negli ultimi mesi si è assistito a manifestazioni di protesta contro le misure di contenimento per la pandemia, e nello stesso periodo disordini, con esiti a volte violenti e distruttivi, motivati da ragioni razziali: solo negli Usa le rivolte conseguenti alla morte di **George Floyd** hanno causato perdite stimate in oltre un miliardo di dollari. Specularmente a quanto accaduto in questi mesi, la pandemia potrebbe aver solo temporaneamente sopito alcune istanze politiche e sociali, che potrebbero tornare a esprimersi nelle piazze.

### La qualità dell'aria dopo il coronavirus

Alla sempre maggiore sensibilità ambientale dei cittadini, si è aggiunta l'attenzione verso il pericolo di contagio, specialmente negli ambienti chiusi. Il primo rischio riguarda, in particolare, l'impatto ambientale delle attività produttive, ed era già in crescita negli ultimi anni. Il secondo si è manifestato con la pandemia e riguarda non solo la possibilità di diffusione del virus, ma anche la fondata probabilità che la chiusura temporanea di stabilimenti, hotel, centri commerciali, aumenti il rischio di contaminazione batterica dell'acqua e dell'aria, soprattutto se il lockdown ha determinato un ritardo nelle attività di manutenzione degli impianti.

Maria Moro

INSURANCE CONNECT  
È SU YOU TUBE

Segui il nostro canale



You  
Tube

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 21 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



## CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



# SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



## Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Official sponsor





## CONVEGNO ON LINE

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15

## 6 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
  - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
  - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
  - Claudio Demozzi, presidente Sna
  - Luca Franz de Luca, presidente di Aiba
  - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
  - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**  
*Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA*

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
  - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
  - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**  
*intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia*

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**  
*- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB*

14.50 – 15.10

- **#OSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSSELFIE**  
*- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca*

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
  - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
  - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
  - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
  - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
  - Enrico Olivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI





## CONVEGNO ON LINE

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15

## 7 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

### ■ Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Dario Piana, presidente Gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica



10.45 – 11.05

### ■ IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA



11.35 – 12.30

### ■ Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia



PAUSA

14.30 – 14.50

### ■ IL TRATTO DISTINTIVO DELL'OFFERTA ASSICURATIVA

14.50 – 15.10

### ■ LA FORMAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA

15.10 – 15.30

### ■ Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni



15.35 – 15.55

### ■ VENDITA A DISTANZA, RIORGANIZZARE L'INTERAZIONE CON IL CLIENTE

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

### ■ QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

