

VETRO AUTO
ROTTO?
NON ASPETTARE



GLASSDRIVE®
Un marchio Saint-Gobain

PRIMO PIANO

BoE, rischio gap di protezione

Secondo la Bank of England (BoE), l'emergenza coronavirus potrà lasciare in eredità nel Regno Unito un preoccupante gap assicurativo. La banca centrale britannica, nello specifico, teme che le controversie sui sinistri legati alla pandemia di Covid-19 potranno dissuadere elementi importanti dell'economia nazionale dal sottoscrivere nuovamente polizze assicurative, ostacolando ulteriormente la ripresa dall'emergenza sanitaria ed economica. "Vedo il rischio di un gap di protezione", ha commentato Anna Sweeney, executive director della divisione di supervisione assicurativa della BoE. "L'alto profilo delle dispute sui sinistri per business interruption – ha proseguito – non ha fatto nulla per ridimensionare la caricatura popolare di un'industria che è più felice di raccogliere premi piuttosto che liquidare sinistri. Questo conta: potrebbe aver un impatto sulla domanda di coperture assicurative".

La scorsa settimana, a tal proposito, la Corte di Londra aveva segnalato che molte richieste per sinistri da business interruption legati al coronavirus erano state irregolarmente rifiutate. La decisione, scaturita da un'esposto dell'autorità di vigilanza britannica, potrebbe riguardare 370mila piccole e medie imprese in Regno Unito e generare indennizzi per miliardi di sterline.

G.C.

RICERCHE

Welfare aziendale, la spinta del coronavirus

L'emergenza sanitaria ha accelerato la diffusione del fenomeno tra le imprese: secondo l'ultima edizione del Welfare Index Pmi di Generali Italia, per la prima volta le società attive nel settore hanno superato la soglia critica del 50%, mostrando anche un'inaspettata attenzione al territorio e alle comunità di riferimento. Secondo imprenditori e politici, questa resta l'unica strada per garantire la ripresa e lo sviluppo dell'Italia

L'emergenza coronavirus ha dato una spinta inaspettata allo sviluppo del welfare aziendale in Italia. Nel pieno della pandemia di Covid-19, gli imprenditori si sono ritrovati a dover rispondere ai bisogni di protezione, sicurezza, assistenza, formazione e conciliazione vita-lavoro dei propri dipendenti. E lo hanno fatto, attingendo a misure di welfare aziendale che, dopo anni di crescita costante, hanno compiuto nel 2020 un vero e proprio salto di qualità: secondo l'ultima edizione del Welfare Index Pmi di **Generali Italia**, presentata ieri alla stampa, le imprese attive nel settore hanno per la prima volta superato la soglia critica del 50%.

"Il welfare fa crescere l'impresa e fa bene al Paese", ha esordito **Lucia Sciacca**, direttore comunicazione e sostenibilità di Generali Italia e Global Business Lines e membro del comitato Welfare Index Pmi, nelle battute iniziali della conferenza stampa di presentazione della ricerca realizzata con la partecipazione di **Confindustria, Confagricoltura, Confprofessioni e Confcommercio**. "È un fenomeno in crescita, che ha superato lo stress test del coronavirus: le imprese hanno reagito prontamente all'emergenza e messo in campo iniziative di welfare a favore di propri dipendenti. Le storie di oggi – ha aggiunto – mostrano un tessuto imprenditoriale capace di rispondere alle crisi, ponendosi come esempi che consentono di vedere una ripresa sostenibile per il Paese". Per **Andrea Mencattini**, head of governance & institutional relations Generali Country Italia e Global Business Lines, quella del 2020 è "un'edizione straordinaria e storica del progetto: partita a novembre, la ricerca ha avuto modo di analizzare l'impatto del coronavirus e la risposta delle imprese in tempo reale".

I NUMERI DEL WELFARE AZIENDALE

I numeri della ricerca sono stati illustrati da **Enea Dallaglio**, ricercatore del Welfare Index Pmi e partner di **Innovation Team – Gruppo Cerved**. E sono numeri in crescita. "Il welfare aziendale è nato sostanzialmente cinque anni fa e da allora ha registrato un forte sviluppo: le imprese attive, ossia quelle che offrono servizi in quattro aree di welfare, sono passate dal 25% al 52% e quelle molto attive, la vera locomotiva del fenomeno, dal 7% al 22%", ha commentato. Nel 2020, come già accennato, c'è stato poi un vero e proprio salto di qualità. Il 78,9% delle imprese ha confermato le iniziative in corso e il 27,7% ne ha introdotte di nuove o ha potenziato quelle esistenti.

Le principali aree di intervento sono state sicurezza, assistenza, sanità, conciliazione vita-lavoro, genitorialità, formazione e supporto all'istruzione dei figli; tutti settori che sono stati inevitabilmente toccati dall'emergenza coronavirus. E proprio il coronavirus sembra aver dato una nuova centralità alle imprese nel loro territorio di riferimento.

(continua a pag. 2)





(continua da pag. 1) Accanto alla fornitura di materiali informativi ai lavoratori (80% delle imprese) e l'attivazione di canali di supporto sanitario a distanza (12%), le aziende hanno attuato iniziative aperte alla comunità esterna e sostenuto il lavoro del servizio sanitario nazionale (26,4%). Più in generale, il 65% delle imprese ha dichiarato che in futuro contribuirà maggiormente alla sostenibilità del territorio in cui opera.

L'EFFETTO ECONOMICO DEL WELFARE

I vantaggi del welfare aziendale sembrano riflettersi anche sui risultati economici delle imprese. I curatori del rapporto, in collaborazione con Cerved, hanno a tal proposito analizzato i bilanci di oltre 3.000 società che hanno partecipato all'ultima edizione della ricerca: stando ai risultati delle analisi, il welfare aziendale contribuisce significativamente ai risultati delle imprese, alla crescita della produttività e dell'occupazione. Le imprese più attive hanno registrato una crescita della produttività del 6% nei due anni presi in considerazione, contro una media di mercato del 2,1%, e un aumento della forza dell'11,5%, quasi il doppio di un mercato fermo a +7,5%.

"Le aziende che fanno welfare crescono di più e contribuiscono alla crescita del proprio ecosistema", ha detto Dallaglio. "Non contano tanto le risorse messe a disposizione – ha aggiunto – quanto piuttosto un approccio pensato per fare della misura un elemento di business e crescita".

STORIE DI REATTIVITÀ E RESILIENZA

Secondo **Marco Sesana**, country manager e ceo Generali Italia e Global Business Lines, quelle raccolte nella ricerca sono "storie di straordinaria reattività e resilienza". Intervenuto nel corso della presentazione pomeridiana del rapporto, il top manager ha sottolineato che, da una crisi come quella che abbiamo attraversato (e stiamo attraversando), "ci si salva solo insieme: è questa la lezione che arriva da queste imprese che si sono mobilitate per i dipendenti, per il territorio e per la comunità".

Sesana ha in particolare sottolineato la lungimiranza di quegli imprenditori che, in un momento di estrema difficoltà, hanno saputo comunque guardare al lungo periodo. "Nei primi giorni di lockdown era difficile capire quello che stava succedendo: è emozionante vedere imprese che hanno messo in campo idee e coraggio per prendere decisioni che avranno effetti nel lungo periodo", ha osservato. "È importante sottolineare queste pratiche – ha aggiunto – perché sono esempi di concretezza da parte di imprese che hanno fatto qualcosa di straordinario per se stesse e per la comunità, assumendosi una responsabilità che è andata ben oltre il perimetro aziendale".

LA LEVA DEL RECOVERY FUND

Dopo una tavola rotonda cui hanno partecipato, oltre al già citato Sesana, anche **Giancarlo Turati**, vice presidente Piccola Industria – Confindustria, **Massimiliano Giansanti**, presidente di Confagricoltura, **Cesare Fumagalli**, segretario generale di Confartigianato Imprese, **Gaetano Stella**, presidente di Confprofessioni, e **Donatella Prampolini**, presidente della commissione sindacale di Concommercio, la parola è passata alla politica.

"Siamo di fronte a buone pratiche e noi, come sfera pubblica, dobbiamo individuare strumenti giuridici che possano consentire di premiarle e diffonderle sul territorio nazionale", ha affermato **Stanislao Di Piazza**, parlamentare e sottosegretario di Stato per il Lavoro e le Politiche sociali. Il senatore pentastellato ha citato a tal proposito la presentazione di un disegno di legge sulle imprese di comunità che punta a sviluppare quella che Di Piazza ha definito "una terza economia che possa contribuire allo sviluppo e alla crescita delle piccole e medie imprese". La riflessione è poi inevitabilmente caduta sulle opportunità offerte dal Recovery Fund. "Dobbiamo obbligatoriamente usare al meglio queste risorse", ha affermato. Fra i possibili progetti, Di Piazza ha citato lo smart working. "Durante il lockdown, molti lavoratori emigrati dalle regioni del Sud – ha osservato – hanno approfittato dello smart working per tornare nelle proprie città di origine: ciò ha comportato maggior benessere e minori costi, facendoci comprendere la necessità di sviluppare al meglio questi tipi di strumenti".

CRESCITA PER IL BENESSERE

La presentazione del rapporto si è conclusa con la premiazione delle cosiddette *Welfare Champion*, ossia 78 imprese che, stando ai parametri della ricerca, si sono particolarmente distinte nell'ultimo anno per l'adozione di misure di welfare aziendale. Il premio è stato consegnato dal presidente del Consiglio **Giuseppe Conte**, il quale si è soffermato sul ruolo che il welfare aziendale può ricoprire nella crescita dell'economia e, soprattutto, nello sviluppo dell'Italia.

"Il rapporto costituisce un osservatorio prezioso per monitorare l'evoluzione del lavoro", ha esordito Conte. "Il coronavirus ci ha spinto a comprendere l'importanza della salute come elemento fondamentale di crescita, sviluppo e benessere: non si possono più soddisfare gli interessi economici degli azionisti – ha proseguito – senza tener conto della soddisfazione dei dipendenti, dei consulenti e, più in generale, di tutti coloro che hanno rapporto con l'impresa". A detta di Conte, "la pandemia ci ha dimostrato che il benessere individuale dipende dal benessere di tutti: adesso abbiamo il dovere di essere più ambiziosi, abbiamo le possibilità di farlo, per reinventare il nostro mondo. Non c'è crescita del Pil senza uno sviluppo ambientale e sociale sostenibile: questa – ha concluso – è l'unica strada per costruire un'Italia più moderna e restare competitivi nel mondo".

NORMATIVA

La natura ibrida degli intermediari a titolo accessorio

La direttiva Idd pone dei concreti problemi applicativi all'inquadramento giuridico sia in caso di collaborazione con più soggetti, sia in merito all'ampiezza dell'attività svolta

La figura dell'intermediario a titolo accessorio, introdotta dalla Direttiva UE 97/2016 (Idd) sulla distribuzione assicurativa, ha destato da subito alcune incertezze di natura interpretativa, circa l'inquadramento giuridico da attribuire a tali soggetti, e, in un secondo momento, problematiche di natura applicativa.

La questione concerne, infatti, la sezione del Registro degli intermediari assicurativi (Rui) in cui tali soggetti devono iscriversi. La problematica riguarda tanto quegli intermediari accessori che operano su mandato diretto delle compagnie assicurative - i primi dovranno infatti iscriversi nella costituenda sezione F del Registro e, in attesa della nascita del nuovo Organismo per la registrazione degli intermediari assicurativi, sono iscritti in via transitoria nella sezione A del Rui, con specifica evidenza della qualifica di accessorietà - quanto gli intermediari che operano in qualità di collaboratori di altri intermediari, su incarico di questi ultimi. Tali collaboratori devono essere infatti iscritti nella sezione E del Rui in qualità di collaboratori degli intermediari iscritti in sezione A, B o D del Rui, con evidenza della qualifica di accessorietà della loro attività.

La coerenza nell'attribuzione del titolo

E qui si pone il primo problema. Posto che l'iscrizione in sezione E del Rui avviene a cura dell'intermediario che intende avvalersene, cosa accade se alcuni di tali intermediari, sulla base di una lettura divergente della stessa normativa o, più semplicemente, di una differente attività svolta, scrivano il medesimo soggetto come proprio collaboratore accessorio, mentre altri lo scrivano senza tale qualifica e, quindi, con piena operatività e senza limitazioni circa la tipologia dei prodotti distribuiti?

Ne deriverebbe, quindi, che lo stesso soggetto potrebbe risultare da iscriversi nell'elenco degli intermediari a titolo accessorio per conto di alcuni intermediari, mentre altri intermediari principali lo intendano quale un collaboratore a pieno titolo.

Si tratta, come è evidente, di una eventualità per nulla remota e che, anzi, si è già profilata sul tavolo della Autorità di vigilanza, chiamata a districare un nodo interpretativo che ha importanti conseguenze operative e inevitabili ricadute sul piano della trasparenza verso il mercato e la clientela, la quale potrebbe essere tratta in errore circa la corretta configurazione dell'intermediario con cui interagisce.

I requisiti sono cumulativi

Ma andiamo con ordine. Per intermediari assicurativi a titolo accessorio si intendono quei soggetti che svolgono in via principale attività diverse dalla distribuzione di prodotti assicurativi;

questi ultimi, se offerti, sono complementari rispetto al bene o servizio principale di natura non assicurativa. Le figure tipiche che ricadono nella categoria degli intermediari a titolo accessorio sono, ad esempio, le agenzie di viaggio, gli autonoleggi (gli esempi sono offerti dalla stessa Idd - Considerando 8) e, ancora, i concessionari d'auto.

L'evidente intento della direttiva è stato quello di ricondurre nell'alveo della disciplina sulla distribuzione assicurativa una categoria eterogenea di soggetti professionali che, nella disciplina previgente, non erano soggetti agli specifici obblighi del settore assicurativo, oppure, in alcuni casi, vi rientravano senza che tuttavia fosse considerata la specificità della loro duplice natura.

Sul piano definitorio, un soggetto (persona fisica o giuridica) è considerato intermediario a titolo accessorio, se soddisfa tutti i requisiti previsti dal Codice delle Assicurazioni (art. 1, comma 1, lett. cc-septies), ossia "1) l'attività professionale principale di tale persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa; 2) la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto ad un bene o servizio; 3) i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o il servizio che l'intermediario fornisce nell'ambito della sua attività professionale principale".

Benché non espressamente sancito dalla norma, i requisiti sono da intendersi cumulativi e non alternativi.

I casi reali dei concessionari auto

Ciò premesso, veniamo quindi ai casi concreti, che aiutano a comprendere la problematicità della questione.

Se un concessionario d'auto promuove la sottoscrizione di una copertura assicurativa furto e incendio in abbinamento alla vendita dell'autoveicolo oppure, ancora, colloca una polizza a garanzia del mancato pagamento delle rate del finanziamento (Cpi/Ppi), intermediato dallo stesso concessionario per l'acquisto del veicolo, non si dovrebbero porre problemi di qualificazione dell'attività svolta dall'intermediario. Il concessionario, da un lato, svolge una attività professionale principale diversa dalla distribuzione assicurativa (requisito soggettivo) e, dall'altro, ha distribuito soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto ad un bene o servizio. La qualità soggettiva dell'intermediario e la tipologia del servizio (assicurativo) erogato - in via complementare - al cliente, sono senza dubbio ricompresi nella definizione di intermediario assicurativo a titolo accessorio. (continua a pag. 4)

(continua da pag. 3) Cosa accade, invece, laddove lo stesso



concessionario collochi una polizza al di fuori del contesto di vendita di un veicolo o di un finanziamento (si pensi in caso di nuova sottoscrizione in concomitanza con la scadenza della precedente copertura del cliente), oppure il cliente si rivolga al concessionario esclusivamente per ricevere assistenza sulle coperture assicurative di cui potrebbe avere bisogno? In questo caso, il concessionario assisterebbe il cliente e proporrebbe (anche) contratti slegati e non complementari rispetto agli altri beni e servizi che offre in via principale, agendo in pieno come un intermediario sezione E non accessorio.

E ancora, se l'intermediario principale, per superare l'impasse della qualifica – limitante – dell'operatività a titolo accessorio del proprio collaboratore, richiedesse il passaggio dalla qualifica di collaboratore accessorio a quella di non accessorio, tale operazione come si concilierebbe con l'iscrizione effettuata a diverso titolo dagli altri intermediari principali?

Tra Ivass e Antitrust

A tale riguardo, **Ivass** in sede di *Faq Intermediari* ha chiarito che "un soggetto o una società non può essere iscritto nella sezione E contemporaneamente come intermediario in qualità di collaboratore di uno o più intermediari principali e come intermediario assicurativo a titolo accessorio in qualità di collaboratore di altri" (Faq 1.12). Lo stesso **Ivass** riconosce che laddove l'intermediario intenda avvalersi del collaboratore prodotti in via disgiunta rispetto ai beni/servizi principali, possa richiedere il mutamento del titolo dell'iscrizione al Registro, ma a condizione che "la veste di intermediario a titolo non accessorio sia riconosciuta da ciascun altro intermediario di riferimento che eventualmente conferisca un incarico all'iscritto nella sezione E" e siano rispettati i "più rigorosi obblighi di aggiornamento professionale" previsti per i collaboratori non accessori (30 ore annuali anziché 15).

È evidente come il chiarimento di **Ivass** non risolve del tutto – anche sotto un profilo operativo – la natura (irrisolta) del problema in esame. Cosa accade se gli intermediari coinvolti nell'iscrizione del medesimo collaboratore non riescano a trovare un accordo sulla corretta e univoca iscrizione, ammesso e non concesso che dei soggetti, normalmente concorrenti tra loro, intendano trovare un accordo sul punto e lo possano fare ai fini della normativa antitrust?

La questione è stata peraltro sollevata di recente in sede di pubblica consultazione al documento **Ivass** n. 2/2019 che ha portato all'emanazione del Provvedimento 97 del 4 agosto 2020 (di modifica, tra gli altri, del Regolamento 40/2018). L'Istituto ha declassato la problematica a puramente operativa e non giuridica. Si rimane in attesa, quindi, di un chiarimento almeno operativo che ponga fine alla annosa questione.

Erik Haxho e Andrea Polizzi,
Studio D'Argenio Polizzi e Associati

INTERMEDIARI

Cesia, come cambiano i rischi per gli intermediari professionali

Appuntamento lunedì 28 settembre, in diretta web, per la presentazione dell'Annual Report del Centro Studi Intermediazione Assicurativa. Un evento ricco di contenuti, tra interventi e una tavola rotonda

Il prossimo lunedì 28 settembre sarà presentato online l'Annual Report 2019 del **Cesia**, il Centro Studi Intermediazione Assicurativa, l'istituzione creata da **Cgpa Europe** per promuovere la prevenzione dei rischi di responsabilità civile professionale.

Si tratta della quarta edizione del report che riepiloga l'attività condotta dal **Cesia** nell'anno precedente: nel 2019 il centro studi si è concentrato sulla discussione di casi verificatisi nell'attività professionale degli intermediari e sulle pronunce della giurisprudenza relative ai temi che riguardano l'intermediazione.

Come ogni anno, anche nel 2020 ci sarà un approfondimento del rapporto, in questo caso dedicato ai profili di responsabilità civile dell'intermediario connessi al fatto doloso di un subagente.

Ma quest'anno, vista la situazione eccezionale creata dall'irruzione sulla scena mondiale del nuovo coronavirus, l'Annual Report dedica uno spazio anche agli effetti della pandemia, attraverso un'analisi dell'evoluzione del mercato assicurativo e dei possibili impatti sui rischi di responsabilità civile degli intermediari.

Ecco l'agenda dell'evento di lunedì 28 settembre: 16:00-16:10, introduzione dei lavori a cura di **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia di **Cgpa Europe**; 16:10-16:30, presentazione dell'attività 2019 del **Cesia**, a cura di **Massimo Michaud**, coordinatore del centro studi.

A seguire, un tavolo rotonda, dal titolo *Cosa resterà del Covid-19: rischi e opportunità per gli intermediari assicurativi nel nuovo scenario*, cui parteciperanno: **Massimo Michaud**; **Pierpaolo Marano**, membro del Comitato scientifico del **Cesia**; **Sara Landini**, membro del comitato scientifico; **Anna Carla Nazzaro**, professore ordinario dell'Università di Firenze; **Maurizio Hazan**, avvocato.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 23 settembre di 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

- **#IOSCELGOAFIESCA: 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: COME APPLICARE LE NORME?

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

■ QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

