

INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

LA NORMATIVA È STATA AL CENTRO DEL DIBATTITO NEL TRADIZIONALE CONVEGNO SULLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA DI INSURANCE CONNECT. IDD RAPPRESENTA UNA SVOLTA CRUCIALE PER TUTTO IL MERCATO: LA SUA APPLICAZIONE STA ANIMANDO CONFRONTI TRA POSIZIONI CHE A TRATTI SONO SEMBRATE MOLTO DISTANTI





Oltre 300 partecipanti hanno gremito la sala del Palazzo delle Stelline di Milano per l'edizione 2018 del convegno sulla distribuzione assicurativa (*Intermediari, pronti alla svolta?*), organizzato da **Insurance Connect**, e interamente moderato dal direttore di *Insurance Review*, **Maria Rosa Alaggio**.

Molti gli interventi e le tavole rotonde che hanno scandito la giornata, iniziata con la presentazione dell'osservatorio sulla distribuzione, a cura di **Scs Consulting** in collaborazione con Insurance Connect.

Ma come s'inserisce Idd nella nuova relazione tra imprese e distribuzione? Secondo **Jean-François Mossino**, presidente della commissione agenti del **Bipar** e **Antonia Boccadoro**, segretario generale di **Aiba**, occorre ridefinire i termini della consulenza e decidere se e quando limitarsi al cosiddetto *demands and needs*.

Dalla teoria alla pratica le cose però cambiano: il confronto tra gli attori del mercato e il regolatore si è acceso soprattutto durante la tavola rotonda che ha concluso la mattinata, durante la quale sono intervenuti **Maria Luisa Cavina (Ivass)**, **Stella Aiello (Ania)**, **Vittorio Verdone (UnipolSai)**, **Claudio Demozzi (Sna)**, **Vincenzo Cirasola (Anapa Rete ImpresAgenzia)**, **Luca Franzì De Luca (Aiba)** e **Luigi Viganotti (Acb)**.

Conformarsi alla svolta di Idd significa anche puntare sulla formazione. Lo ha spiegato il fondatore di **Progetica**, **Sergio Sorgi**, che ha parlato di un nuovo rapporto tra il sapere e il saper fare. La formazione è un prerequisito indispensabile anche per sigillare un nuovo rapporto commerciale tra compagnia, rete primaria e rete secondaria. Proprio su quest'ultima si è focalizzato uno specifico momento del convegno, aperto da **Giorgio Lolli** di Scs. Nel dibattito si sono confrontate le posizioni dei subagenti, rappresentati da **Sebastiano Spada (Ulias)**, con quelle degli agenti: **Dario Piana**, presidente del comitato dei gruppi di Sna, e **Roberto Arena (Anapa Rete ImpresAgenzia)**.

Il nuovo rapporto compagnia-intermediari-distributore è ancora tutto da consolidare, come ha spiegato **Enea Dallaglio** di **Innovation Team**, durante l'ultima tavola rotonda. Il dibattito finale ha coinvolto agenti e compagnie: presenti **Dario Mannocci (Gruppo agenti Itas)**, **Jean-François Mossino (Gruppo agenti Sai)**, **Stefano Passerini (Gruppo agenti Amissima)**; **Umberto D'Andrea (Associazione agenti Allianz)**, **Marco Lamola (Cattolica Assicurazioni)**, **Andrea Pollicino (Sara Assicurazioni)**; **Alberto Bambi (Das)**.

Sul sito, www.insurancetrade.it, tutti i video del convegno e le presentazioni dei relatori.