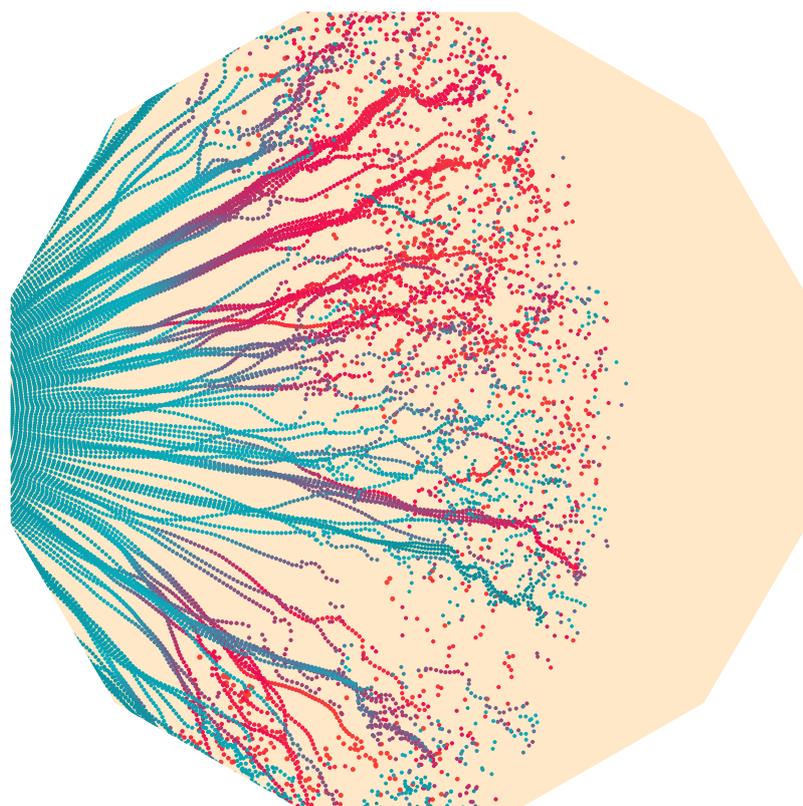
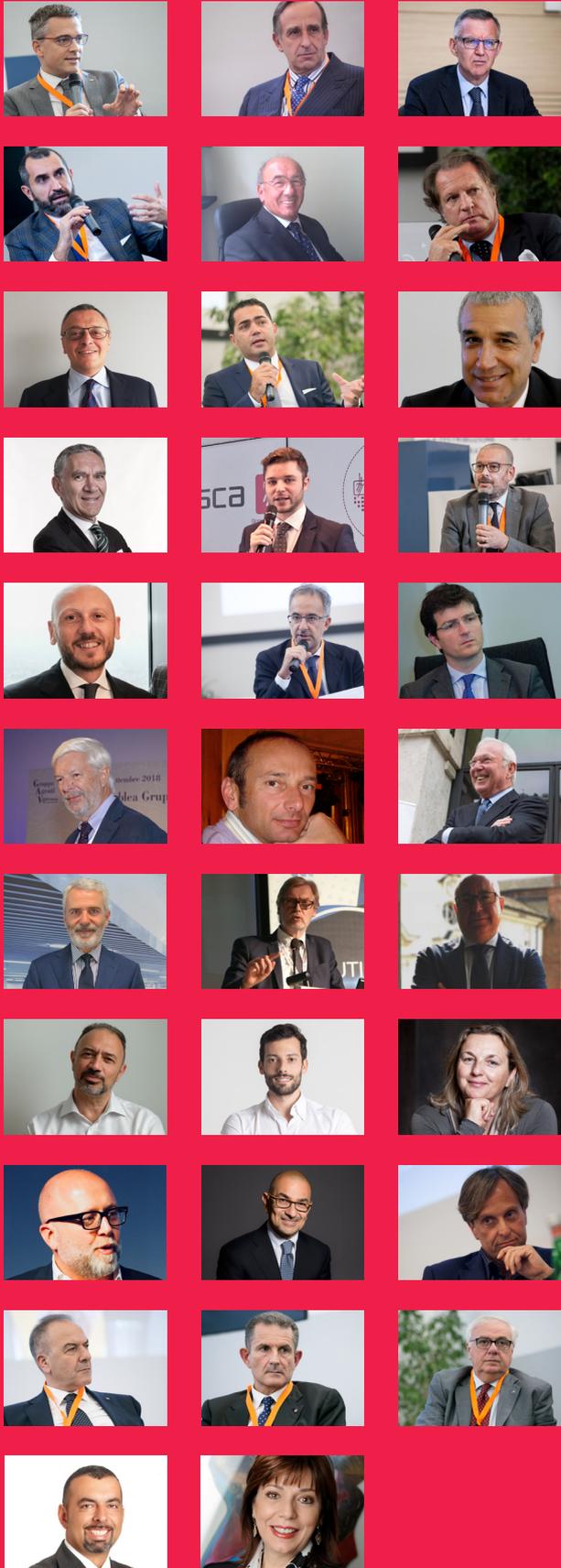


IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI TRA SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO

L'EVENTO ONLINE SULLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA,
ORGANIZZATO DA INSURANCE CONNECT, È STATO SEGUITO
DA OLTRE 500 PERSONE: TRA DIBATTITI, CONFRONTI E
APPROFONDIMENTO SONO EMERSE LE SFIDE (E LE SPERANZE) DI
OGGI E DI DOMANI





Sostenibilità e sviluppo per gli intermediari di domani è il titolo del convegno di **Insurance Connect** sulla distribuzione assicurativa, cui hanno assistito più di 500 persone. Il tradizionale appuntamento, ormai diventato un'occasione d'incontro tra tutte le anime del settore dei rischi, si è svolto per la prima volta interamente online, espandendosi su due giornate per approfondire ancora di più e ancora meglio tutte le tematiche relative alla distribuzione assicurativa. L'evento, in diretta streaming e accessibile a tutti, ha seguito un format già sperimentato con successo da Insurance Connect con l'*Innovation Summit* dello scorso giugno: una modalità ormai familiare che consente di essere presenti e operativi anche durante quest'anno particolare.

L'appuntamento, intenso, ricco di contenuti, confronti e approfondimenti, è stato interamente moderato dal direttore di *Insurance Review*, **Maria Rosa Alaggio**, che ha seguito un fil rouge preciso: la possibilità di una partnership auspicabile tra compagnie e intermediari per rendere il settore assicurativo ancora più solido ed efficace nel sostenere il Paese e i cittadini.

Uno dei temi emersi con più forza è stato quello dell'offerta assicurativa, che non può certo esaurirsi nella proposta di un prodotto, bensì in una più generale e professionale capacità di relazione con i clienti, anche basata sulle nuove tecnologie digitali che abbiamo imparato a utilizzare nei mesi peggiori della pandemia. Il confronto fra compagnie e intermediari si è focalizzato sull'evoluzione del servizio alla clientela e, in particolare, sulla risposta ai nuovi bisogni di protezione emersi con l'emergenza coronavirus.

I tempi che stiamo vivendo, e la grande complessità del mercato, richiedono però alle agenzie un cambiamento verso una gestione più manageriale, in grado di stabilire basi solide e strutturare più agevolmente una visione di prospettiva. Ma, anche in questo caso, la discussione si è focalizzata sulle azioni che le compagnie stanno pensando di proporre per sostenere la propria rete agenziale, e degli investimenti per supportarla in futuro. Tra il rischio disintermediazione e la paventata scomparsa di una consulenza di qualità, s'inserisce poi la questione spinosa, dal punto di vista commerciale normativo, della vendita a distanza: servono regole chiare che evitino di tagliare fuori dal business ampie fette di agenti e broker. Il tutto in attesa di un nuovo quadro di regole certe, che potrebbero arrivare dal rinnovo dell'accordo nazionale impresa-agenti.

Sul sito, www.insurancetrade.it, è inoltre possibile rivivere interamente l'evento, grazie ai video di tutte le sessioni.

