



PRIMO PIANO

PartnerRe, ancora Covéa?

Exor riapre il dossier per la cessione di PartnerRe. E lo fa, ancora una volta, con Covéa. La holding della famiglia Agnelli, secondo un'indiscrezione de Il Sole 24 Ore che cita fonti vicine alla trattativa, avrebbe ripreso i contatti con il gruppo francese per vendere definitivamente la propria compagnia riassicurativa. I colloqui sarebbero ricominciati poche settimane fa, a un anno e mezzo di distanza dal clamoroso naufragio della trattativa fra le due società.

Nel marzo del 2020, Exor aveva annunciato la sottoscrizione di un accordo per la cessione di PartnerRe a Covéa per una cifra attorno ai nove miliardi di euro.

Tutto era però saltato due mesi dopo, quando la holding aveva rigettato la richiesta del gruppo assicurativo di rinegoziare l'accordo a seguito della pandemia di coronavirus. Covéa, nella speranza di normalizzare i rapporti con la holding dopo il fallimento della trattativa, aveva successivamente accettato di investire 1,5 miliardi di euro in attività gestite da PartnerRe e in altri asset legati a Exor.

Il Sole 24 Ore afferma che le trattative ruoterebbero attorno a una valutazione definita "vicina" a quella concordata un anno fa fra le due società.

Giacomo Corvi

AGENTI

Sna, un congresso con molte novità

La 54esima assise del sindacato nazionale agenti ha visto la presentazione della Carta dei valori e del nuovo Codice deontologico, ma anche della nuova strategia di comunicazione. Nel suo discorso, Demozzi ha rivendicato i successi ottenuti nell'ultimo anno, ma è anche tornato ad attaccare duramente i colleghi "ribelli"

È stato un appuntamento ricco di novità il 54esimo congresso del **Sindacato nazionale agenti**, svoltosi lo scorso venerdì 22 ottobre in modalità online. Una scelta, quella di non svolgere i lavori in presenza, dettata da un atteggiamento prudente riguardo alla pandemia di Covid-19. Lo ha ricordato lo stesso presidente **Claudio Demozzi** nel suo discorso di apertura. "Teniamo a chiarire – ha detto – che la decisione dell'Esecutivo Nazionale è stata assunta dopo aver effettuato i necessari e doverosi approfondimenti, organizzativi e giuridici e avvalendosi del parere dei legali fiduciari Sna". Ad ogni modo lo Sna ha programmato una serie di incontri in presenza sul territorio, "pur sempre nel rispetto delle norme vigenti in materia di Covid e previo contenimento, per evidenti ragioni, del numero dei partecipanti".



LA CARTA DEI VALORI E IL CODICE DEONTOLOGICO

Ma, si diceva, sono state presentate una serie di novità. La prima è la *Carta dei valori* di Sna, documento che è stato patrocinato da **Confconsumatori** (associazione con cui il sindacato ormai collabora stabilmente) e che si propone rafforzare la fiducia del cliente finale nei confronti degli agenti. Il documento è stato presentato nel corso di un evento online giovedì mattina (si veda l'articolo pubblicato su *Insurance Daily* di venerdì 22 ottobre).

Un'altra significativa novità è quella rappresentata dal nuovo *Codice etico e deontologico* degli assicuratori, che è stato elaborato da un'apposita commissione. Il documento è stato approvato dall'Esecutivo Nazionale di Sna, quindi tecnicamente è già operativo, ma è stato messo a disposizione degli iscritti per la presentazione di eventuali osservazioni, modifiche o proposte integrative, che verranno prese in esame nel corso di incontri sul territorio organizzati dalle sezioni provinciali del sindacato. Al progetto hanno lavorato, tra gli altri, **Sandro Prini** e **Domenico Fumagalli**, i quali sono intervenuti entrambi per illustrare gli aspetti peculiari del documento. L'idea di base è quella di dotare la categoria degli agenti di un codice di autodisciplina sulla scorta di quanto avviene negli Ordini professionali, adottando formule che vanno oltre il dettato normativo. Il documento finale dovrà essere presentato al comitato centrale Sna in programma nell'aprile 2022.

LA NUOVA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE E LA BRAND IDENTITY DEL SINDACATO

Tra le novità presentate c'è anche la nuova strategia di comunicazione di Sna. **Roberto Marcello**, responsabile marketing di Sna, ha presentato la nuova campagna di brand identity del sindacato, presentando anche il nuovo logo. Dopo di lui **Tiziano Salerno** ha presentato un'altra significativa novità, *Sna Tv*: si tratta di una piattaforma personalizzata, un contenitore con interviste, comunicati urgenti del presidente, ampliando ciò che già era su Youtube. *Sna Tv* sarà uno strumento per gli iscritti Sna, il canale Youtube sarà soprattutto per gli esterni. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Su Sna Tv ci sarà quindi una discriminante di contenuti accessibili agli agenti o ai subagenti, agli iscritti Sna e ai non iscritti. Infine, **Michele Languino**, responsabile della comunicazione di Sna, ha dialogato con **Ralf Di Segni** e **Giuliano Cesari** di **Cairo Communications** per presentare la nuova campagna di comunicazione del sindacato, che include il rinnovamento del sito web, una nuova gestione dei social, e la messa in onda di una serie di spot televisivi che saranno trasmessi su alcuni canali nazionali per sottolineare l'importanza di affidarsi a un agente assicurativo professionista.

DEMOZZI RIPERCORRE I TRAGUARDI RAGGIUNTI

Nella sua relazione, il presidente Claudio Demozzi ha ribadito "gli ultimi successi, in ordine di tempo, per testimoniare l'impegno di tutto l'Esecutivo Nazionale e della classe dirigente del sindacato", come ad esempio "l'entrata in vigore dell'attesa modifica alle norme che regolano il funzionamento del Fondo di garanzia per le Pmi italiane", che ha sistemato "una grave anomalia che abbiamo da subito segnalato e che solo grazie al nostro intervento, unitamente a quello di alcuni colleghi militanti Sna e di alcuni parlamentari vicini al sindacato, ha trovato soluzione in senso favorevole per gli agenti.

Demozzi ha poi accennato alla risposta scritta del viceministro **Gilberto Pichetto Fratin** all'interrogazione parlamentare dei senatori **Luigi Vitali** e **Massimo Mallegni** (Forza Italia-Udc), "riguardante le criticità, più volte denunciate da Sna, nelle ultime disposizioni emanate dall'Ivass (Regolamento 45 e Provvedimento 97) e nei cui confronti il sindacato ha proposto ricorso al Tar. Il viceministro, ha detto Demozzi, ha ribadito che l'Ivass si adegnerà alla sentenza favorevole a Sna e interverrà semplificando gli oneri burocratici a carico degli agenti: "appare evidente come l'esito favorevole del ricorso Sna al Tar del Lazio abbia impresso un'inversione di rotta alla deriva burocratizzante che ha caratterizzato la proliferazione normativa dell'Ivass negli ultimi anni".

Demozzi ha voluto ringraziare l'Esecutivo in più passaggi del suo discorso, parlando di "squadra dirigente che sta trainando il sindacato a una velocità mai sperimentata in passato, verso nuovi ambiziosi traguardi, coerentemente alla linea politica che vi ho sottoposto lo scorso anno, al Congresso elettivo e che avete condiviso in forma pressoché unanime, facendo segnare, tra l'altro, il nuovo record storico di presenze ai lavori congressuali, che hanno superato il 90% degli aventi diritto".

IL RUOLO DEI GAA

Demozzi ha fatto anche un accenno al tavolo per il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti (Ana), dicendo che "la nostra linea politico sindacale continua a rifiutare la logica della trattativa a saldo zero, del male minore, della sottoscrizione a qualsiasi costo". Per lo Sna "a un pessimo accordo è meglio nessun accordo", aggiungendo che "dovremmo condividere l'importanza di porre freno alla deriva rinunciataria, alla cronica debolezza che colpisce i Gaa di alcune realtà aziendali". Demozzi ha parlato di "accordi al ribasso" che pregiudicano i diritti individuali di ciascun agente", ma ha anche detto di non voler attaccare alcun presidente di Gaa in particolare, di aver rivolto un invito a tutti i presidenti di gruppo "affinché, nella sede naturale, e cioè al Comitato dei Gaa, si costruisca insieme una nuova barricata, contro lo strapotere delle compagnie".

L'ATTACCO AI DISSIDENTI

L'attacco di Demozzi si è poi esteso "ad alcuni di noi agenti, anche tra i colleghi iscritti al sindacato che rivestono cariche elettive e che sono chiamati a svolgere, con responsabilità, ruoli di rappresentanza", che, a detta del presidente di Sna, "continuino a seguire un orientamento personale e personalistico, a volte persino contrastante con la linea politica e con le direttive del sindacato. Evidentemente per alcuni lo spirito di appartenenza, il rispetto dello statuto e degli organi statutari, non sono prioritari, non fanno parte del bagaglio culturale e sindacale". Demozzi ha detto che "alcuni colleghi, hanno violato ripetutamente queste regole, così come hanno oltrepassato, a volte, il limite della diffamazione nei confronti di altri colleghi iscritti al sindacato, attraverso la pubblicazione di notizie, a volte imprecise o false, su chat pubbliche e sui principali social network". Secondo Demozzi si tratta di "peregrinazioni ideologiche" e di "scomposti commenti che fanno, a volte in forma anonima, i supposti leader di questi fantomatici simil-canali comunicativi, lasciano una scia di malsana insoddisfazione negli animi di taluni colleghi, magari meno informati e per questo più facilmente influenzabili; insoddisfazione che in alcuni casi determina insofferenza per la disciplina sindacale, infondato malcontento, e che fanno sorgere pretestuose quanto aleatorie che nulla hanno a che vedere con l'interesse generale della categoria".

Demozzi ha quindi detto che lo Sna non può "affrontare le imponenti sfide che ci vedono impegnati su molti fronti, senza la necessaria coesione interna e senza apparire pressoché monolitici all'esterno. La nostra intransigenza deriva esclusivamente dalla fede sicura nella bontà della nostra causa". Il presidente non li ha mai citati per nome, ma l'obiettivo del suo attacco sono quegli agenti che si sono aggregati attorno al movimento di opinione **Moss**. Alcuni di loro, tra cui **Umberto D'Andrea**, **Roberto Salvi** e **Pisana Liberati**, sono intervenuti nel pomeriggio (nella parte del congresso non aperta alla stampa) per replicare alle parole di Demozzi e contestarne apertamente la linea politica. Si va dunque definendo più concretamente un'aggregazione di posizioni alternative a quelle di Demozzi, ed è la prima volta da quando l'attuale presidente è al vertice dello Sna, pertanto non si può escludere che al prossimo congresso elettivo sarà presentata una lista alternativa a quella dell'attuale Esecutivo. Staremo a vedere.

NORMATIVA

Il punto sulla Regulatory Sandbox italiana

Nel decreto Crescita sono state pubblicate le norme di attuazione di quella che può essere definita come una palestra per i progetti innovativi in ambito fintech

La digitalizzazione è sempre più al centro del dibattito assicurativo. In particolare, sono molte le iniziative di soggetti interessati a sviluppare e testare nuove soluzioni e nuove modalità, anche nel campo della distribuzione.

Il tutto in un contesto normativo che deve ancora fare propri e regolamentare fenomeni che si stanno facendo largo, come ad esempio quello dell'*open insurance*.

Nel contesto in divenire appena menzionato, esistono già nel nostro ordinamento degli strumenti normativi attraverso i quali poter portare avanti le iniziative di innovazione che abbiamo menzionato.

Una di queste è la *Regulatory Sandbox*, lungamente attesa dal mercato, sulla scia delle esperienze positive che si sono avute in altri ordinamenti, come ad esempio quello inglese. Qui di seguito cercheremo di riassumere i passaggi che hanno portato la *Regulatory Sandbox* italiana a essere operativa, non senza aver prima spiegato di che cosa si tratta in generale.

Nel linguaggio comune anglosassone, con il termine *sandbox* si intende il recinto di sabbia all'interno del quale possono giocare i bambini in piena sicurezza. Concetto di sicurezza che troviamo anche nell'impiego del termine in ambito informatico, quando, ad esempio, una nuova applicazione viene testata in un ambiente protetto.

Lo stesso può avvenire nel contesto normativo, laddove il legislatore intenda concedere agli operatori di un determinato settore la libertà di poter sperimentare servizi e processi innovativi basati sulle nuove tecnologie. Il tutto, come nel nostro caso, sotto l'occhio attento delle autorità di vigilanza di volta in volta competenti. Fatta questa premessa, venendo alla nostra *Regulatory Sandbox*, la stessa è stata istituita con il cosiddetto decreto Crescita del 2019, (si tratta più precisamente del decreto legge n. 34/2019, convertito con modificazioni dalla legge n. 58/2019), secondo un approccio che è apparso sin da subito particolarmente interessante e di ampio respiro. (continua a pag. 4)

QBE. Siamo pronti.

L'impatto dell'auto a guida autonoma sul settore assicurativo

Webinar, 28 Ottobre, 11.00 - 12.00 (CET)

Se sei un intermediario registrati qui

Made possible
QBE



(continua da pag. 3)

Le regole per accedere alla sperimentazione

La normativa di rango primario prende, infatti, in considerazione il settore finanziario, ivi compreso naturalmente quello dei servizi di pagamento, creditizio, assicurativo e dei mercati regolamentati, senza, peraltro, limitarne la fruizione a determinati soggetti, come potrebbero essere per esempio le start up.

Per quanto attiene al funzionamento in concreto della Regulatory Sandbox, il decreto Crescita ha demandato al ministero dell'Economia e delle Finanze il compito di emanare, sentite, tra l'altro, la **Banca d'Italia**, l'**Ivass** e la **Consob**, le norme di attuazione, che sono arrivate, dopo un'attesa piuttosto lunga, con il decreto ministeriale 30 aprile 2021, n. 100, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 157 del 2 luglio 2021.

Il decreto ha affidato, in primo luogo, la regia e il coordinamento dell'iniziativa al **Comitato FinTech**, con il preciso obiettivo, come sottolineato dal Mef stesso, di favorire un dialogo costante tra le istituzioni e gli operatori.

Lo stesso, inoltre, ha disposto che la sperimentazione (che può avere una durata massima di 18 mesi, fatte salve le proroghe secondo le modalità previste dal decreto) possa essere richiesta per un'attività di innovazione tecnologica che incida sul settore bancario, finanziario o assicurativo, e che alternativamente sia soggetta all'autorizzazione o all'iscrizione a un albo, elenco o registro da parte di almeno una delle autorità di vigilanza, oppure, pur essendo in astratto soggetta ad autorizzazione o iscrizione in un albo, elenco o registro da parte di almeno un'autorità di vigilanza, rientri in un caso di esclusione previsto dalla legge, ivi comprese le ipotesi in cui l'attività non sia svolta nei confronti del pubblico o sia svolta nei confronti di un pubblico circoscritto ai sensi di legge.

Sono ammessi progetti innovativi e a valore aggiunto

L'ammissione alla sperimentazione può, inoltre, essere consentita a condizione che l'attività abbia determinate caratteristiche: soddisfi tutti i seguenti requisiti, precisati nel testo del decreto, secondo una procedura non priva di complessità; sia significativamente innovativa; richieda la deroga a uno o più orientamenti di vigilanza o atti di carattere generale adottati dalle autorità di vigilanza, nonché a una o più norme o regolamenti adottati dalle medesime autorità di vigilanza; apporti valore aggiunto e, infine, che la relativa domanda venga presentata nella finestra temporale fissata dalle autorità competenti (la prima verrà aperta il 15 novembre prossimo, sino al 15 gennaio 2022) ed in relazione alla quale non sono state previste limitazioni in termini di numero massimo e area tematica dei progetti ammissibili.

Da sottolineare, tra l'altro, che l'autorità di vigilanza competente è tenuta a comunicare alla segreteria tecnica del



Comitato FinTech la conclusione della sperimentazione e a trasmettere una relazione sull'esito della stessa, segnalando l'eventuale opportunità di modifiche normative o chiarimenti interpretativi della normativa, anche regolamentare, vigente, alla luce delle evoluzioni della tecnologia.

Ruolo di coordinamento per il Comitato FinTech

Sulla base della relazione in questione e a quella trasmessa dalle autorità di vigilanza alla predetta segreteria tecnica, il Comitato FinTech potrà fornire all'amministrazione richiedente indicazioni sulla regolamentazione vigente applicabile a una determinata fattispecie, tenuto conto delle evoluzioni della tecnologia digitale; formulare al Governo proposte di intervento normativo in ambito fintech, nonché formulare linee guida non vincolanti, pubblicate sul sito del comitato; promuovere la formulazione di proposte normative in ambito fintech, da parte delle competenti istituzioni europee

Vedremo, alla prova dei fatti, se la sandbox, della quale abbiamo riportato solo alcuni degli aspetti principali, sarà in grado di rispondere alle aspettative che l'hanno preceduta, in un contesto nell'ambito del quale sono molte le iniziative, anche a livello comunitario.

Si pensi, ad esempio, all'attenzione dimostrata da **Eiopa**, all'interno della quale è presente anche Ivass, a temi quali l'*open insurance* e l'utilizzo di *blockchain* e degli *smart contract* in ambito assicurativo.

Per ora, al di là di una certa complessità del testo normativo emesso dal Mef, appare positivo registrare che si è dato disco verde a un importante momento di cooperazione tra istituzioni e mercato, dove, comunque, le istituzioni hanno dimostrato e stanno dimostrando grande interesse verso fenomeni che, in una prospettiva di vigilanza, vanno correttamente inquadrati e capiti per non creare squilibri tra i diversi stakeholder.

Andrea Maura,

Partner @ Aliant Legal Grounds - Studio Legale

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

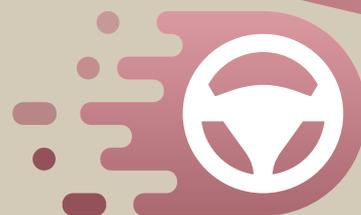
Supplemento al 25 ottobre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Se la pandemia ha solo accelerato il percorso di revisione della gestione tecnica e del rinnovamento dell'Rc auto, il settore assicurativo dovrà dimostrare, in prospettiva, una sempre maggiore vicinanza al cliente e capacità di generare profitto in questo ambito. L'andamento del comparto auto risulta pertanto condizionato da alcuni pilastri su cui strutturare strategie e politiche commerciali: capacità di gestire i rischi, di operare in un'ottica di mutualità e crescente tutela del consumatore, di personalizzare l'offerta assicurativa. Il contributo della tecnologia resta fondamentale per il settore, che punta alla qualità delle informazioni, all'evoluzione del servizio, all'agilità dell'interazione con il cliente, a partire dalla fase di sottoscrizione fino alla liquidazione del sinistro. L'obiettivo è costruire nuovi scenari per l'Rc auto, una nuova era della centralità del cliente che per le compagnie, impegnate a ricercare fonti di modernità e risposte alla mobilità in evoluzione, dovrà comunque continuare a fare i conti con le criticità normative, la richiesta di convenienza tariffaria da parte del cliente e, soprattutto, la necessità di distinguersi dal resto del mercato.

Il convegno si propone di analizzare:

- *I trend innovativi dell'Rc auto*
- *Le leve per competere: informazioni, efficienza tecnica, customer experience*
- *Il concetto di tutela e mutualità, tra prezzo, innovazione, integrazione dei servizi*
- *L'Rc auto nella percezione del cliente*
- *Il ruolo della tecnologia nelle fasi di controllo dei rischi, contrasto alle frodi, gestione dei sinistri, centralità del servizio*
- *Gli sviluppi della telematica e dell'intelligenza artificiale per la gestione del Ramo auto*
- *Il valore aggiunto dell'Insurtech*
- *Nuova mobilità e connected car: cosa cambia per compagnie e clienti?*
- *Personalizzazione e pricing nell'Rc auto*
- *Iniziative per coniugare rigore tecnico e modernità*

ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor





CONVEGNO

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

PROGRAMMA

- 09.00 – 09.30 ■ **REGISTRAZIONE**
- 09.30 – 10.00 ■ **VERSO UNA NUOVA ERA PER IL RAMO AUTO?**
- Giuseppe Franco, partner di Boston Consulting Group
- Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia
- Andrea Tracogna, dean Mib Trieste School of Management
- 10.00 – 10.20 ■ **STIMA DANNI AI: ALLA RICERCA DI UN PERCORSO TOUCHLESS**
- Fernando Pernigo, regional vice president for Western Europe, the Middle East, North Africa and Turkey di Solera
- 10.20 – 10.40 ■ **SCENARI E PROPOSTE PER LA NUOVA MOBILITÀ**
- Gian Franco Baldinotti, direttore marketing e sviluppo danni di Vittoria Assicurazioni
- Davide Cervellin, chief insurance & data officer di Telepass e ceo di Infoblu
- 10.40 – 11.00 ■ **QUANDO IL PREVENTIVO È BASATO SULLO STILE DI VITA**
- Federico Anastasia, responsabile marketing di Linear
- Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics
- 11.00 – 11.30 ◆ Coffee break
- 11.30 – 12.45 ■ **Tavola Rotonda – CONCILIARE EFFICIENZA TECNICA, INNOVAZIONE, MUTUALITÀ: QUALI CAMBIAMENTI VENGONO PERCEPITI DALLA CLIENTELA?**
- Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Maurizio Hazan, avvocato di THMR
- Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia
- Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
- 12.45 – 13.00 ◆ Q&A
- 13.00 – 14.00 ◆ Pausa pranzo
- 14.00 – 14.20 ■ **INSURTECH, L'INNOVAZIONE PER L'RC AUTO**
- Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio fintech & insurtech del Politecnico di Milano
- 14.20 – 14.40 ■ **PRICING EVOLUTO PER UN MONDO CHE CAMBIA: L'INDICATORE CLIMATE RISK DI CRIF**
- Filippo Sirotti, senior director - offering development - Insurance Market Crif-Italy
- 14.40 – 15.00 ■ **PROBLEMATICHE E SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEL PRICING NELL'RC AUTO**
- Mariangela Grieco, head of actuary di Axa Assicurazioni
- Roberto Landi, direttore tecnico auto di Sara Assicurazioni
- 15.00 – 15.20 ■ **COME MIGLIORARE L'EFFICIENZA NELLA LIQUIDAZIONE DEL SINISTRO**
- 15.20 – 15.30 ■ **Keynote speech – CENTRALITÀ DEL CLIENTE: PROPRIETÀ VS POSSESSO IN AMBITO SINISTRI**
- Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group
- 15.30 – 16.15 ■ **Tavola Rotonda – LA COMPETITIVITÀ NELLA GESTIONE DEI SINISTRI: DALLE INFORMAZIONI ALLA QUALITÀ PER COMPAGNIE E CLIENTI**
- Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia
- Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura
- Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group
- Edoardo Cirelli, head of mass & claims transformation di ConTe.it
- Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai
- 16.15 – 16:30 ◆ Q&A





10 Insurance Connect



INSURANCE CONNECT AWARDS

MILANO, 30 NOVEMBRE 2021

INSURANCE CONNECT compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: <https://bit.ly/candidatura-IC>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO