



RuiCheck

Supporto per il monitoraggio ed
il controllo delle reti assicurative



Servizio di: IAMA Sales Professional per le Direzioni Commerciali

Le reti assicurative nel mondo del plurimandato

Le evoluzioni, sia di mercato che normative, degli ultimi anni hanno comportato una graduale ma sempre maggiore complessità nel mondo delle reti di intermediari assicurativi.

Le maggiori criticità, sottese a queste dinamiche ormai consolidate, derivano sia dall'affermarsi del plurimandato agenziale, che dal consolidarsi dei rapporti tra intermediari, soprattutto tra quelli iscritti in Sezione "A" e quelli iscritti in Sezione "B" del RUI e, non di meno, quelli iscritti in «E».

In particolare risulta difficoltoso, per le Compagnie, seguire due tipologie di evoluzioni:

1

Le dinamiche dei mandati di terze Compagnie sulla "propria" rete agenziale

2

Le dinamiche delle reti di intermediari iscritti in "E" (ingressi ed uscite di intermediari e di mandati/lettere di incarico), sia per la loro numerosità che per la tipologia di rapporti, sovente intrapresi tramite accordi con iscritti nelle sezioni "A" o "B" del RUI, e di cui raramente viene data notizia alle mandanti.

**PERCHÉ MONITORARE
LE RETI**

01



Due buoni motivi



Intermediari

1. COMPETITIVITÀ



INGRESSO DI NUOVI MANDATI
SULLA PROPRIA RETE DI AGENTI

INGRESSO DI NUOVI
COMPETITOR SULLA
SOTTORETE DI
COLLABORATORI

2. CONFORMITÀ



CONTROLLO DEL PROPRIO
PERIMETRO AGENZIALE E
CONFORMITÀ CON GLI OBBLIGHI
REGOLAMENTARI

CONTROLLO DEI
COLLABORATORI DELLA
PROPRIA RETE E CONFORMITÀ
CON GLI OBBLIGHI
REGOLAMENTARI

(Provvedimento 2743 IVASS)

COME MONITORARE
LA RETE

02



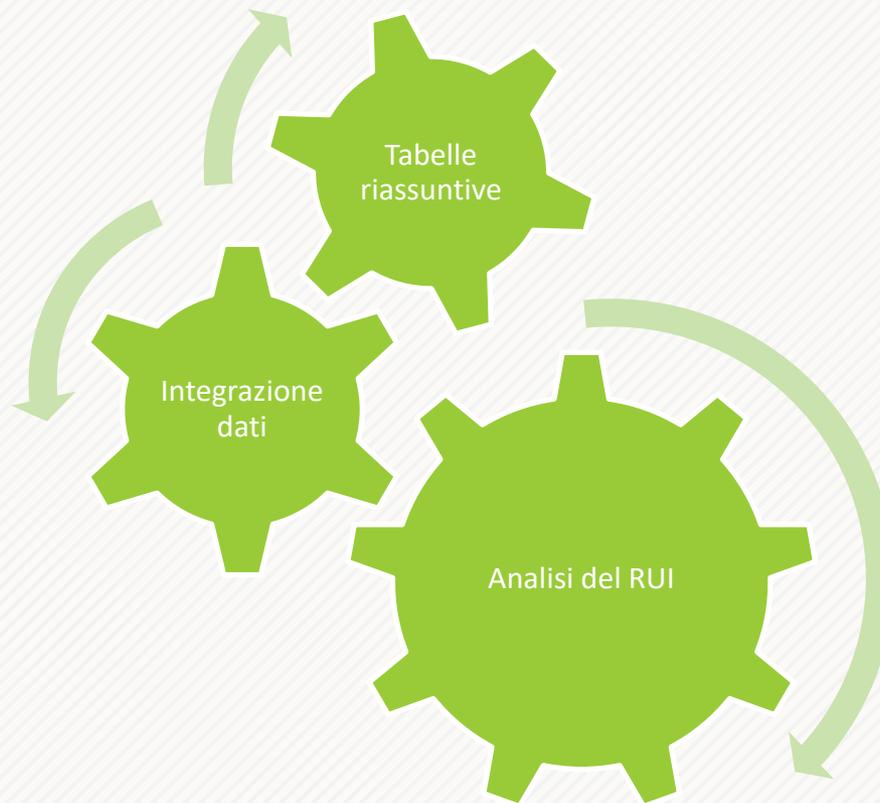
Analisi del RUI

Dal complesso del RUI si estrapolano i dati pubblici con cadenza bisettimanale

Si integrano i dati con altre informazioni da basi dati sia pubbliche che private

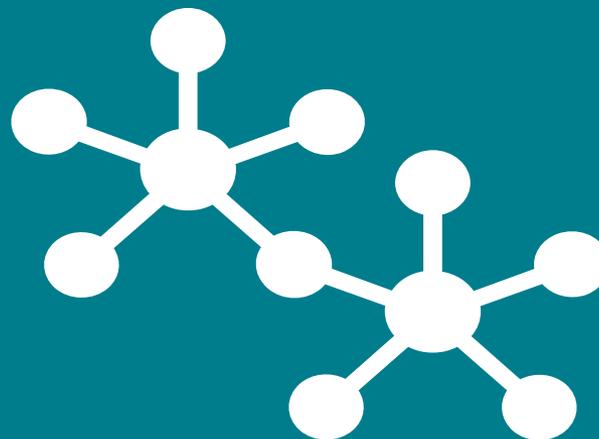
Si ottengono tabelle riassuntive che identificano:

1. Per ogni compagnia i suoi intermediari «A» ed «E»
2. Per ogni intermediario «A» ed «E» le sue compagnie mandanti



IL SERVIZIO
RUICHECK

03



Cosa ti da RuiCheck?

Report con cadenza trimestrale



CONTATTI
IAMA SP

04





ContaTti SOCIETÀ



IAMA Sales Professional S.r.l.
Via Cesare Battisti 4
Milano (MI)



Telefono
+39 02 89 36 72 59



Sito Web
www.iamasalesprofessional.it



E-mail
info@iamasp.it



Referenti

Sergio Pollini
Partner
sergio.pollini@iamasp.it

+39 347 87 93 698

