

# WEBINAR LIVE

## La RCT/O/P delle Imprese (focus sulla nuova disciplina Europea della RC Prodotti)

Evento dedicato a:  
Titolari d'agenzia, produttori e dipendenti di agenzia

**GIOVEDÌ**  
**09 settembre 2026**

**ORARIO DI INIZIO**  
**15:00 - 17:00**

Domani pomeriggio, due ore sull'ambito di rischio che sta al centro del lavoro di ogni intermediario. Con una differenza: in aula non c'è solo chi il rischio lo consulta, c'è anche chi lo sottoscrive.

Padroneggiare la Responsabilità Civile non significa conoscere il nome delle garanzie. Significa sapere dove finisce il codice civile e dove comincia il testo di polizza, e saperlo spiegare al cliente. Il webinar unisce i fondamenti giuridici all'analisi pratica dei testi, per una consulenza in linea con i principi di adeguatezza.

- **Programma dettagliato**
- **Guida Professionale inclusa**
- **Chat diretta con il relatore**



**FORMASSICURATORI**  
Insurance Training

## PROGRAMMA DELL'EVENTO

### **15:00 - 15:15**

Presentazione di FormAssicuratori, chi siamo e cosa facciamo

### **15:15 - 17:00**

#### **1. L'Ecosistema nato dal campo (Il Metodo)**

- La genesi: Dalla vita vissuta d'impresa alla digitalizzazione dei processi reali.
- L'Ufficio Web: Il sito da vetrina statica a hub operativo a rendimento continuo.
- La comunicazione come asset: Da costo episodico a sistema integrato e misurabile.
- L'AI con metodo: Non automazione cieca, ma potenziamento delle competenze umane.

#### **2. Trovare i Clienti Giusti (Il Mercato)**

- Il cliente in target: La massa non serve più, conta la rilevanza.
- [contattincloud.it](#): Estrazione e segmentazione di contatti commerciali ad alto potenziale.
- Dai dati all'ingaggio: Costruire la prima interazione, senza fare spam.

#### **3. L'Ufficio Web h24 (L'Ingaggio)**

- [comunicazioneincloud.it](#): L'architettura dell'Ufficio Web operativo.
- Agenti, Consulenti e Segreteria AI: Interazioni e trattative simultanee, senza limiti di orario.
- La qualificazione dei lead: Instradamento intelligente verso il team umano.
- La leadership diffusa: L'AI libera tempo e valorizza le competenze del team.

#### **4. Oltre il CRM (Il Cliente)**

- I limiti del CRM tradizionale: Registrare il contatto non basta: va tracciata la sua vita.
- [arka-clm.it](#): La Tracciabilità ATTIVA, dal primo touchpoint al rinnovo.
- Il Customer Lifetime Value: Rinnovi e cross-selling come processi automatici e trasparenti.

#### **5. Competenze e Compliance (La Sostenibilità)**

- La formazione come leva: Sviluppo del team, sostenibilità e crescita del Brand.
- [cloudlms.it](#): La piattaforma FAD aziendale, con contenuti su misura per compliance e business.
- [cloudrspp](#): La sicurezza sul lavoro (81/08) con AI assistant: documenti, scadenze, tutela legale.

## PROGRAMMA DELL'EVENTO

### 6. Comunicametrica® (La Misura)

- Il metodo: Misurazione quantitativa e qualitativa dei dati generati dall'Ecosistema.
- Le risorse ottimizzate: Meno tempo, meno costi, budget allocato con intelligenza.
- Il risultato finale: Brand Value: autorevolezza e valore percepito sul mercato.

**Richard Eyre**

### 7. I rischi complessi e il mercato di Lloyd's

- Che cos'è un rischio complesso: tre segnali che il mercato standard non basta.
- Come nasce e come funziona Lloyd's: dal caffè del 1688 ai sindacati di oggi.
- Come si sottoscrive a Lloyd's: leader, follower e responsabilità pro quota.
- Facility, binding authority e capacità delegata.
- Farmaceutico e life sciences: il perimetro.

**17:00**

**FINE PROGRAMMA**

## RELATORE

### Vito Perboni

Consulente Assicurativo operante nei Rischi Speciali dal 1997, Lead Auditor nei Sistemi di Gestione ISO 31000:2018 (Risk Management), ISO 9001:2015 (Quality), ISO 45001:2018 (Safety), ISO 37301:2021 (Compliance). Formatore in Sicurezza e Assicurazioni.

## CON LA PARTECIPAZIONE DI

### Richard Eyre

Avvocato di formazione, con oltre 15 anni di esperienza assicurativa internazionale tra Italia e UK, è oggi sottoscrittore di General Liability presso l'MGA specializzata italiana "Thames". Basato a Genova, mantiene relazioni affiatate e professionali con i principali intermediari del mercato nazionale.

## ISCRITIVI O OTTIENI MAGGIORI INFO

