



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "FORO ITALICO"

Oggetto: procedura negoziata ai sensi dell'art. 1 comma 2 lett. a) della Legge 120/2020 (Decreto semplificazioni) per l'affidamento del servizio Affidamento del servizio di brokeraggio assicurativo per l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico"

CIG: Z46321A722

DETERMINA A CONTRARRE

Visti:

- la scadenza del servizio di consulenza ed assistenza "Brokeraggio assicurativo" di cui al D.Lgs. 209/2005;
- la Determinazione numero 2 del 13 marzo 2013 dell'Autorità per la Vigilanza dei Contratti Pubblici (AVCP ora ANAC), nella parte in cui dispone che: "l'attività del broker tende sempre più a non esaurirsi nella mera individuazione della controparte assicurativa, ma a qualificarsi alla stregua di una collaborazione di ampio respiro con l'amministrazione, tesa alla prevenzione ed alla gestione dei rischi. In questo senso, sembra opportuno che le stazioni appaltanti, nella ricerca del broker, valorizzino in modo adeguato le capacità tecniche di consulenza a scapito della pura intermediazione";
- il Decreto del Direttore Generale prot. N. 311/2020, dove viene nominato Responsabile Unico del Procedimento (R.U.P.) il Coordinatore dell'Area Infrastrutture e Sicurezza, Dott. Luca Rocchegiani.

Preso atto:

- che con avviso in data 12.10.2020, pubblicato sul sito istituzionale d'Ateneo nella sezione "Amministrazione Trasparente" – sottosezione "Bandi di gara e contratti", si rendeva noto che l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico" intendeva procedere, nel rispetto dei principi di trasparenza, non discriminazione ed efficienza, ad individuare operatori da invitare alla successiva procedura, ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. a), per l'affidamento del servizio in oggetto.
- che il suddetto avviso invitava gli interessati a presentare manifestazione di interesse, esclusivamente tramite PEC, entro il termine stabilito.

Visto il Decreto Legislativo n. 50 del 18 aprile 2016 e ss.mm.ii. ed, in particolare, il comma 2 dell'art. 32, il quale prevede che, prima dell'avvio delle procedure di affidamento dei contratti pubblici, le stazioni appaltanti, in conformità ai propri ordinamenti, decretino o determinino di contrarre, individuando gli elementi essenziali del contratto e i criteri di selezione degli operatori economici e delle offerte.



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "FORO ITALICO"

Visto il nuovo Codice dei contratti pubblici di cui al D.Lgs. 18 aprile 2016, n. 50 e ss.mm.ii., e in particolare:

- l'articolo 30, comma 1, il quale dispone che "l'affidamento e l'esecuzione di appalti di opere, lavori, servizi, forniture e concessioni, ai sensi del presente codice garantisce la qualità delle prestazioni e si svolge nel rispetto dei principi di economicità, efficacia, tempestività e correttezza. Nell'affidamento degli appalti e delle concessioni, le stazioni appaltanti rispettano, altresì, i principi di libera concorrenza, non discriminazione, trasparenza, proporzionalità, nonché di pubblicità (...)";
- l'art. 40 comma 2 che prevede che a decorrere dal 18/10/2018 le comunicazioni e gli scambi di informazione nell'ambito delle procedure sono svolte dalle stazioni appaltanti utilizzando mezzi di comunicazione elettronici.

Considerato che gli oneri derivanti da rischi per interferenze sono pari a 0,00 (zero/00) trattandosi di servizi di natura intellettuale;

Preso atto che, alla luce dei punti precedenti, il costo del servizio, per l'Ateneo, è un onere indiretto e che le commissioni saranno erogate all'Intermediario assicurativo (Broker) dalle Compagnie Assicuratrici aggiudicatrici dei servizi assicurativi e comunque solo dopo il perfezionamento del contratto;

Visto l'esito della manifestazione di interesse dalla quale è risultata più consona e rispondente alle esigenze di Ateneo la proposta della società LEAD Broker & Consulting con sede in Viale Giulio Cesare, 6 - 00192 Roma, che si allega alla presente.

Considerato che la Lead Broker & Consulting risulta aver offerto il 2,5% annuo pari ad € 4.805,12 calcolato sui premi assicurativi annui imponibili di € 192.204,75, e che l'Offerta presentata risulta la migliore nel rapporto quali-quantitativo, così caratterizzato:

- Supporti tecnici ed informativi utilizzati per la gestione del servizio in quanto risultano essere di particolare interesse per l'Ateneo.
- Supporto attivo nell'assistenza per le gare d'appalto;
- I servizi aggiuntivi, in particolar modo il supporto in favore di iniziative a carattere sociale sui valori dello sport che risulta di particolare interesse per l'Ente;
- L'Organizzazione del personale dedicato (n° 2 risorse più un sostituto) alla gestione del servizio, in particolar modo per la strutturazione del team che prevede un "Responsabile del Servizio" con un curriculum vitae più che adeguato, in termini di anzianità ed esperienza nel settore della PP.AA e di una risorsa dedicata alle tematiche del welfare e della Sanità Integrativa. Quest'ultima risulta essere di particolare interesse in funzione del programma sanitario integrativo messo a disposizione del personale docente ed amministrativo.

Atteso che l'importo per l'espletamento del servizio di brokeraggio è pari ad € 19.220,48, calcolato, al netto di imposte e contributi di legge, come sopra indicato, applicando ai premi assicurativi imponibili relativi all'annualità in corso una provvigione dell'2,5% sulle polizze, moltiplicando l'importo così ottenuto per quattro, in considerazione della durata quadriennale del servizio.



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "FORO ITALICO"

Ritenuto opportuno, pertanto, di poter procedere mediante trattativa diretta con la società Lead Broker & Consulting ai sensi della dall'art. 1 comma 2 lettera a) della Legge n. 120/2020 e tramite utilizzo di piattaforma elettronica del Me.PA di Consip S.p.A..

Dato atto che in relazione alla procedura è stato richiesto all'Autorità Nazionale Anti Corruzione il seguente Codici di Identificazione del procedimento di selezione del contraente, denominati anche Codici Identificativi Gare (CIG), in base a quanto previsto dall'art.3 c. 2 della deliberazione del 15.02.2010 della stessa Autorità: **CIG Z46321A722**.

Visti:

- La Legge 120/2020 "Decreto semplificazione".
- Il D.Lgs. 18 aprile 2016 n. 50 e ss.mm.ii. – Codice dei Contratti Pubblici.
- La Deliberazione ANAC n. 618 dell'8 giugno 2016 "Linee guida operative e clausole contrattuali tipo per l'affidamento dei servizi assicurativi".
- La delibera ANAC n. 1096 del 26 ottobre 2016: Linee Guida n. 3 intitolate "Nomina, ruolo e compiti del responsabile unico del procedimento per l'affidamento di appalti e concessioni", aggiornate al d.lgs. 56 del 19/4/2017 con deliberazione del Consiglio n. 1007 dell'11 ottobre 2017.
- Il D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445.
- L'art. 37 del D. Lgs. 33/2013 e l'articolo 1, comma 32, della Legge n. 190/2012 e le successive modifiche ed integrazioni in materia rispettivamente di "Amministrazione Trasparente" e "Norme di contrasto alla corruzione".
- Il Regolamento di Ateneo per l'Amministrazione, la Finanza e la Contabilità, emanato con Decreto Rettorale il 14/01/2013, prot. N. 465-03.

Considerato che la presente determina, in ossequio al principio di trasparenza e fatto salvo quanto previsto dall'art.1, comma 32, della Legge 190/2012 e dal D. Lgs. 33/2013, verrà pubblicata, ai sensi dell'art.29 del D.Lgs. 50/2016 e ss.mm.ii., nel proprio sito web, liberamente scaricabile sul sito internet d'Ateneo "Amministrazione Trasparente" - "Bandi Gara e Contratti" -.

Per le motivazioni indicate in premessa,

DETERMINA

Di considerare la narrativa di cui in premessa parte integrante e sostanziale del presente provvedimento.

Di affidare il servizio in oggetto, per un periodo di anni 4 (quattro), alla società LEAD Broker & Consulting con sede in Viale Giulio Cesare, 6 - 00192 Roma, C.F. 14995661007.

Di approvare l'importo per l'espletamento del servizio di brokeraggio pari ad € 19.220,48, calcolato, al netto di imposte e contributi di legge, come sopra indicato, applicando ai premi assicurativi



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "FORO ITALICO"

imponibili relativi all'annualità in corso una provvigione dell'2,5% sulle polizze, moltiplicando l'importo così ottenuto per quattro, in considerazione della durata quadriennale del servizio.

Di trasmettere il presente atto:

- all'Ufficio Affari Legali per gli adempimenti di competenza;
- al Responsabile del Procedimento per la pubblicazione del presente atto sul profilo informatico d'ateneo al fine di garantire l'effetto di pubblicità legale e l'efficacia del provvedimento.

Roma, 14/06/2021

Dott.ssa Lucia Colitti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucia Colitti', is written over the typed name.

LEAD BROKER &
CONSULTING

**AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI BROKERAGGIO POLIZZE ASSICURATIVE D'ATENEO
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA FORO ITALICO
OFFERTA TECNICA ED ECONOMICA**



Il presente documento viene redatto al fine di illustrare gli elementi tecnici ed i requisiti esperenziali della Lead Broker & Consulting metterà a disposizione della Università degli Studi di Roma " Foro Italico".

Lead Broker & Consulting (nel prosieguo Lead) è una società di consulenza e brokeraggio assicurativo, formata da Professionisti Iscritti al RUI presso l'IVASS dotati di competenze professionali per la gestione di programmi di copertura di realtà come la Vostra. Lead opera in tutto il territorio Nazionale assistendo al meglio i propri Clienti sul territorio attraverso il personale operativo con la Sede Legale ed Operativa sita in Roma, Viale Giulio Cesare n° 6 – 00192.

L'esperienza dei Professionisti di Lead nell'analisi e valutazione di rischi complessi, maturata in seno a importanti Enti Pubblici, Aziende private ed Affinity Group, consentirà di svolgere nel modo più efficiente l'attività di consulenza ed assistenza assicurativa, anche attraverso la tempestiva reperibilità dei professionisti.

INDICE SINTETICO

A) MODALITÀ OPERATIVE	1
A. 1 STRUMENTI E METODOLOGIE PER L'ESECUZIONE DEL SERVIZIO ATTRAVERSO SISTEMA INFORMATICO PER LA GESTIONE DELLE POLIZZE	1
A.2 SUPPORTI TECNICI ED INFORMATICI UTILIZZATI PER LA GESTIONE DEL SERVIZIO	
A.3 ATTIVITÀ DI ASSISTENZA PRESTATA IN TUTTE LE FASI DI ESPLETAMENTO DI GARE D'APPALTO	5
<i>Elaborazione del Calendario di procurement</i>	5
<i>Individuazione della tipologia di procedura</i>	5
<i>Elaborazione della documentazione</i>	6
<i>Assistenza nello svolgimento delle procedure di gara</i>	6
<i>Aggiornamento legislativo</i>	6
<i>Consulenza Tecnica Continuativa</i>	6
<i>Report sullo Stato del Programma</i>	7
A.4 ATTIVITÀ DI ASSISTENZA GESTIONE SINISTRI	7
<i>Attività iniziale</i>	7
<i>Preso in carico dei sinistri pendenti</i>	8
<i>Procedure di Gestione</i>	8
<i>Analisi statistiche e Report</i>	9
B) SERVIZI AGGIUNTIVI	9
B. 1 PRIMO SERVIZIO AGGIUNTIVO E/O MIGLIORATIVO PROPOSTO	9
B. 2 CASSA DI ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA.....	10
B. 3 QUINTO SERVIZIO AGGIUNTIVO E/O MIGLIORATIVO PROPOSTO	11
C) STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI INTERFACCIA CON UNIROMA 4	12
C.1 PERSONALE DEDICATO ALLA GESTIONE DELL'UNIROMA 4 CON INDICAZIONI RELATIVE A ORGANIZZAZIONE, NUMERO E QUALIFICA.....	12



ANNUALITÀ OPERATIVE

A. I STRUMENTI E METODOLOGIE PER L'ESECUZIONE DEL SERVIZIO ATTRAVERSO SISTEMA INFORMATICO PER LA GESTIONE DELLE POLIZZE

Lead Broker & Consulting (www.leadbroker.it) opera nel settore della consulenza e del brokeraggio assicurativo ed è soggetta alla Vigilanza dell'IVASS, utilizza una piattaforma web che consente la gestione delle polizze assicurative con un accesso in remoto da parte del personale dell'Ateneo delegato alla gestione dei contratti e della risorsa che verrà posta a Vostra disposizione (**Dott. Gerardo Placido**), coadiuvato da un Sostituto (**Sig.ra Barbara Balducci**) per i quali alleghiamo i rispettivi *Curriculum Vitae*. Tali risorse saranno coordinate dal **Dott. Stefano Gargani** quale responsabile del servizio e dei rapporti con l'Ateneo.

A.2 SUPPORTI TECNICI ED INFORMATICI UTILIZZATI PER LA GESTIONE DEL SERVIZIO

Per la gestione del servizio verrà posto a disposizione un applicativo gestionale con interfaccia web – proposto in comodato d'uso totalmente gratuito, che garantisce un puntuale monitoraggio delle varie fasi del processo di gestione.

Sezione polizze – Nella sezione "Polizze" sarà possibile per l'utente accedere all'elenco completo dei contratti, compiere ricerche per annualità, tipologie di polizza, n. di polizza o persona/bene assicurato.

Visualizzazione dati essenziali dei contratti – Per ciascuna polizza in elenco, il sistema consente di visualizzare i dati salienti quali: Compagnia, decorrenza e scadenza, eventuale tacito rinnovo, eventuale termine per la disdetta, n. delle rate in cui è ripartito il premio, il premio di polizza, l'eventuale regolazione del premio, le garanzie di polizza, i Capitali assicurati, franchigie e scoperti, i massimali per sinistri/anno. Tutte le informazioni visualizzate possono essere stampate e salvate su file in formato Excel.

Visualizzazione di pagamenti e scadenze – Attraverso la funzione "Visualizza pagamenti e scadenze" si potranno monitorare in qualsiasi momento le scadenze relative a ciascuna polizza e quelle relative al programma assicurativo complessivo, con particolare riferimento alle rate di premio ancora da pagare ed alle scadenze per l'invio dei dati per la regolazione del premio. In particolare, per ogni singolo titolo contabile sarà possibile visualizzare l'importo, la causale del pagamento e lo stato di evasione del titolo (saldo, in sospeso). Il sistema permetterà l'estrapolazione anche di scadenziari parziali, relativi ad un determinato periodo o piuttosto ad una singola tipologia di scadenza. Il sistema prevede la possibilità di impostare per ciascuna

tipologia di scadenza l'invio a mezzo email, con il preavviso voluto, di reminder ai referenti che verranno individuati. Potranno essere visualizzati l'elenco di tutti i pagamenti in sospeso per quantificare gli impegni economici a venire, piuttosto che l'elenco di quelli effettuati per determinare le spese già sostenute.

Sezione sinistri – La sezione “Sinistri” consente di visualizzare attraverso un link al programma operativo del Loss Adjuster l'elenco di tutti i sinistri relativi al programma assicurativo o filtrarli per annualità, tipologia di evento, singola polizza, tipologia di evento, singola persona o bene assicurato, stato della pratica.

La visualizzazione dei sinistri – Per ogni singola pratica, a seconda della strategia da Voi adottata in materia di privacy e del livello di accesso alle informazioni che si vorrà dare a ciascun profilo di utente, sarà possibile visualizzare: numero di sinistro, tipologia di Polizza, numero di sinistro compagnia, ecc.

La possibilità di visualizzare la tempistica delle richieste di pagamento, di eventuali solleciti effettuati dal Broker e dei pagamenti da Voi effettuati, consentirà di monitorare, in qualsiasi momento, sia l'operato del Broker che della propria struttura. Tutti i dati sopra citati possono essere semplicemente stampati e salvati su file; in particolar modo la possibilità di estrarre i dati su file, in formato Excel, consentirà di costituire una propria base dati per effettuare le analisi e le considerazioni del caso.

La denuncia dei nuovi sinistri – Gli Assicurati potranno caricare autonomamente i sinistri sul nostro applicativo. Attraverso la funzione “Nuova denuncia” sarà possibile inserire, in maniera semplice, i dati necessari per la richiesta di denuncia/rimborso, che verrà prontamente presa in carico dai nostri addetti. Entro 24 ore dalla denuncia di danno e ricezione di tutti i dati fondamentali per procedere all'identificazione del sinistro e delle parti coinvolte sarà inviata la “Lettera di presa in carico del sinistro. Il nostro servizio Sinistri è congegnato per dialogare con i diversi attori del sinistro, e si attiverà prontamente nei confronti dell'Assicurato, qualora entro un termine di giorni predefinito non pervenga il modulo firmato e l'eventuale allegata documentazione o nel caso in cui dalle informazioni inserite nel form sia già riscontrabile qualche anomalia.

Archivio e modalità di elaborazione dati – I dati saranno elaborati in remoto in un server dedicato. Per una maggiore sicurezza, i nostri tecnici informatici potranno implementare le modalità di data recovering sul server (o nella server farm) dell'Associazione. I dati viaggeranno sul protocollo internet https con codici di criptazione.

Catalogazione dei sinistri – In un'ottica di valutazione dei sinistri, si ritiene utile proporre un sistema di catalogazione che permetta di analizzare la rilevanza e l'efficacia delle misure di prevenzione predisposte dall'Azienda.

Eventuale Assistenza – Il nostro applicativo web è stato progettato per garantire alla nostra Clientela la maggior semplicità d'utilizzo ed un rapido apprendimento.



L'invio di una richiesta di informazioni – L'assicurato potrà in qualsiasi momento richiedere informazioni attraverso l'Applicativo Web. Il sistema, infatti, attraverso una specifica funzione genererà una e-mail attraverso la quale l'assicurato potrà richiedere il nostro supporto. Al fine di ottenere un celere riscontro, la e.mail verrà automaticamente indirizzata a tutte le persone del team a Voi dedicate. Il Sistema vi permetterà di: Visualizzare i dati anagrafici e della polizza cliccando sulla voce del menù "Adesione"; Visualizzare e Inserire gli assicurati cliccando sulla voce del menù "Assicurati"; Visualizzare e stampare le polizze e le appendici cliccando sulla voce del menù "Polizze" ; Denunciare i sinistri direttamente compilando un form di richiesta dati on-line, stampare i moduli precompilati cliccando sulla voce del menù "Gestione Sinistri"; Stampare tutta la modulistica associata alla propria adesione cliccando sulla voce del menù "Modulistica"

Attraverso tale sistema verrà svolta la gestione del programma assicurativo, attraverso una strategia di razionalizzazione delle polizze ed alla trattazione dei sinistri; insieme all'Ente verranno individuati i referenti che si interfacceranno con il Team di gestione dedicato, al fine di definire i flussi comunicazionali ottimali per la gestione dei contratti e garantire continuità al programma assicurativo.

I nostri professionisti forniranno puntuale assistenza nell'espletamento della gestione ordinaria dei contratti assicurativi e nella manutenzione degli stessi in rapporto all'evoluzione dei rischi, dell'ordinamento giuridico e dell'offerta del mercato Assicurativo.

Con il supporto della piattaforma il lavoro dei nostri professionisti assicurerà continuità al programma di protezione assicurativa e contribuirà a ridurre gli oneri gestionali. Sarà data una puntuale assistenza nell'espletamento di tutte gli adempimenti amministrativi, con particolare riferimento alla gestione delle scadenze di pagamento ed alla rendicontazione delle spese

- **Elaborazione del calendario scadenze** – Sarà preparato un calendario delle scadenze di pagamento, con la specifica dei termini di mora previsti per ogni contratto. Il calendario verrà rielaborato, apportando le necessarie integrazioni, alla fine di ogni annualità assicurativa ed in seguito all'aggiudicazione di nuovi contratti. Il calendario scadenze, oltre a migliorare la gestione operativa dei pagamenti, potrà agevolare la Direzione di codesto Ente nella corretta allocazione dei fondi e nella corretta pianificazione finanziaria per l'anno successivo.
- **Gestione continuativa delle scadenze** – Nell'approssimarsi delle scadenze, per ogni ricorrenza di pagamento, verrà trasmesso all'Ente (sia tramite email che fax) un avviso almeno novanta giorni precedenti la data di scadenza. Sarà poi inviato un ulteriore sollecito nei giorni immediatamente anteriori ai termini di mora. All'interno di ogni comunicazione saranno indicate tutte le coordinate necessarie al fine di agevolare la gestione del pagamento da parte dell'Ateneo, anche in ordine agli adempimenti previsti dal. D.lgs. 136/2010 – Norme sulla tracciabilità finanziaria dei pagamenti. Difatti, anche secondo quanto

riportato nelle determinazioni dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici, è obbligo della Stazione Appaltante assicurare la piena tracciabilità dei pagamenti effettuati, indicando nella causale del bonifico il CIG che identifica ogni bene o servizio acquistato. Al fine di non incorrere in errori o omissioni da parte dell'Associazione, il nostro sistema gestionale indicherà in automatico – all'interno di ognuna delle comunicazioni – il numero di CIG della procedura tramite la quale è stato acquistato il contratto.

- **Verifica dei premi** – Lead verificherà i conteggi dei premi, delle regolazioni e dei conguagli relativi alle polizze, appendici o atti di regolazione, ove verificata la correttezza saranno comunicati all'Ente dando avviso del termine di pagamento.
- **Verifica dei pagamenti** – Attraverso il flusso informatizzato dei pagamenti, avremo cura di verificare tutte le disposizioni di pagamento effettuate dall'Ente, anche in relazione agli adempimenti previsti dalla normativa sulla tracciabilità. Sarà in particolare verificata la corrispondenza tra l'importo versato e quello dovuto, nonché la presenza del corretto Codice CIG nella causale del versamento. Nel caso venissero rilevate anomalie, il team di gestione valuterà insieme ai referenti aziendali le azioni di normalizzazione – ad esempio, attraverso la restituzione delle somme pagate e la ri-emissione del titolo di pagamento.
- **Segnalazione di adempimenti** – Lead segnalerà tempestivamente all'Ente eventuali adempimenti indicati nelle polizze, problematiche emergenti e modalità per la risoluzione.
- **Rendicontazione e budgeting** – Lead curerà la rendicontazione periodica delle somme pagate dall'Ente, fornendo un puntuale elenco dei corrispettivi dati per ogni contratto. Sarà inoltre elaborata – alla fine di ogni annualità – una stima della spesa assicurativa, per permettere all'Università degli Studi di Roma Foro Italico la corretta apposizione delle poste di bilancio per l'anno successivo.
- **Gestione documenti auto** – Sarà cura di Lead garantire la consegna dei documenti auto attraverso un proprio incaricato, che si rende disponibile a portarli brevi manu presso l'ufficio competente il giorno stesso dell'emissione della Compagnia (infatti, a seguito dell'ultima riforma legislativa con finalità di semplificazione, è stato eliminato l'obbligo dell'esposizione del contrassegno auto).
- **Consulenza in materia di cauzioni** – I nostri Professionisti si renderanno disponibili a fornire tutta l'assistenza necessaria in merito alle polizze fideiussorie previste dalla Legge; ad esempio, con la verifica delle polizze assicurative presentate dagli appaltatori in fase di gara o in seguito all'affidamento di lavori, forniture o servizi.



A.3 ATTIVITÀ DI ASSISTENZA PRESTATATA IN TUTTE LE FASI DI ESPLETAMENTO DI GARE D'APPALTO

Il team darà un supporto continuativo in ogni fase della gara assicurativa per il procacciamento delle coperture.

ELABORAZIONE DEL CALENDARIO DI PROCUREMENT

Saranno esaminati i termini di copertura dei contratti vigenti, unitamente alle indicazioni tratte dall'analisi dei rischi circa la necessità di ulteriori coperture. Sarà dunque elaborato il calendario delle attività di gara per l'intera durata del servizio.

INDIVIDUAZIONE DELLA TIPOLOGIA DI PROCEDURA

La selezione della procedura concorsuale da esperire per l'acquisto delle polizze individuate viene effettuata, in ossequio al Codice degli Appalti, sulla base del valore dei contratti assicurativi da appaltare.

Pianificazione delle attività di gara – Elaborata la strategia atta ad individuare il tipo di procedura che sarà necessario bandire sulla base del valore stimato delle coperture assicurative necessarie, procederemo con il calcolo della tempistica da rispettare per l'espletamento della gara e, conseguentemente, di tutte quelle attività connesse e propedeutiche alla definizione dell'appalto. In particolare, sarà nostra cura redigere un crono-programma riportante tutte le scadenze delle singole attività che caratterizzano l'iter procedurale prescelto. Si tratta, essenzialmente, di una dettagliata tabella di marcia che contempla la tempistica richiesta da ogni operazione preliminare alla realizzazione delle varie fasi che denotano la procedura individuata.

ELABORAZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE

Il team dedicato darà il più **ampio supporto per la redazione di tutta la necessaria documentazione di gara** per l'affidamento dei servizi di assicurazione, impegnandosi a strutturare i Capitolati d'oneri e la relativa modulistica connessa (con indicazione dei premi presunti, degli oneri e degli eventuali interventi migliorativi) secondo i peculiari bisogni dell'Università degli Studi di Roma Foro Italico e a mettere a disposizione tale documentazione **entro e non oltre 30 giorni** dalla stipula del contratto di brokeraggio.

ASSISTENZA NELLO SVOLGIMENTO DELLE PROCEDURE DI GARA

I nostri Professionisti offriranno il proprio sostegno in **ognuna delle fasi** della procedura di affidamento, adeguando il livello di supporto in base alle specifiche esigenze manifestate.

AGGIORNAMENTO LEGISLATIVO

Sarà nostra cura operare una costante azione di monitoraggio sulla *normativa assicurativa* e sulla *regolamentazione di settore*, con particolare riferimento alle evoluzioni in *materia contrattuale*.

CONSULENZA TECNICA CONTINUATIVA

Il nostro team fornirà una *consulenza tecnica continuativa* per tutta la durata del rapporto relativamente a pareri e consulenze, con particolare riferimento alle problematiche di natura assicurativa e di responsabilità, nonché in riferimento a questioni specifiche riguardanti polizze in gestione e sinistri aperti. Lo schema riportato, illustra le fasi attraverso le quali i nostri incaricati intendono offrire il proprio supporto. Le nostre strutture tecniche si impegnano a fornire una risposta strutturata ai quesiti posti **entro un giorno lavorativo**, qualora siano presenti tutti gli elementi per una ponderata valutazione della problematica. Sarà nostra cura offrire accurati pareri di natura giuridica, in particolare sulle evoluzioni normative e giurisprudenziali riferite alla gestione dei rischi e alla materia assicurativa.



REPORT SULLO STATO DEL PROGRAMMA

Sarà redatto un **rapporto annuale**, all'interno del quale verranno evidenziati gli elementi salienti riferiti al *Contesto di riferimento*, ai *Sinistri*, allo *Stato del Rischio* ed al *Programma Assicurativo*.

Contesto – Verrà proposto un esame dello stato del Mercato Assicurativo, con particolare riferimento ai cambiamenti intervenuti ed agli scenari futuri ipotizzabili. Tali evoluzioni possono riguardare sia l'aspetto normativo e contrattuale che la solidità dei principali Gruppi Assicurativi, così come predisposto dalle principali Agenzie Indipendenti di Rating.

Sinistri – Sarà presentato un esame approfondito dell'andamento tecnico delle coperture, proponendo un'analisi dello stato dei sinistri classificata secondo quattro macro categorie: *Analisi di frequenza*, *Analisi dello stato dei sinistri*, *Analisi di severità* e *Analisi dei tempi*.

Stato del Rischio – Verranno riferiti tutti i mutamenti nello stato di rischio intervenuti nel corso dell'anno, evidenziando le variazioni delle somme assicurate.

Programma Assicurativo – Saranno esaminati gli elementi principali delle singole polizze assicurative, con indicazione schematica degli aspetti normativi, di tutti gli interventi sui contratti che sono stati realizzati nel corso dell'anno, dei risultati ottenuti e delle innovazioni da introdurre a breve e a medio termine. Saranno evidenziate, sulla base dell'analisi dei sinistri e delle eventuali evoluzioni dello stato del rischio, le proposte di modifica al programma da attuare a breve e medio termine.

A.4 ATTIVITÀ DI ASSISTENZA GESTIONE SINISTRI

Il team dedicato garantirà supporto continuativo nella gestione dei sinistri che dovessero accadere nel periodo di vigenza, nonché di quelli verificatisi e pendenti alla data di conferimento dell'incarico. Le attività di assistenza di gestione sinistri, su richiesta dell'Università degli studi di Roma "Foro Italico", potranno essere svolte nella fase iniziale e per i sinistri di maggior momento nella fase ordinaria, anche presso gli uffici dell'Università degli studi di Roma "Foro Italico" stessa con l'obiettivo di monitorare e rendere efficienti i processi gestionali.

ATTIVITÀ INIZIALE

Procederemo alla raccolta delle informazioni necessarie al fine di conoscere ed elaborare una gestione efficace, così da impostare un ottimale iter liquidativo.

Analisi della gestione in essere – Dopo aver individuato le figure addette alla ricezione delle denunce di sinistro, nella fase di avvio del rapporto di consulenza concorderemo le opportune modalità di comunicazione e di interazione, redatte all'interno del manuale che verrà predisposto.

Stesura della procedura di gestione – Il nostro team elaborerà una proposta di iter procedurale basata sulla semplificazione delle procedure di comunicazione da seguire in caso di sinistro, su specifici riferimenti sulle singole polizze e su tutte le linee di rischio in copertura. Resta fermo, in ogni caso, il nostro impegno a modificare tali procedure ad ogni evenienza.

Manuale procedure sinistri – Sarà nostra cura predisporre un “*manuale*” contenente le indicazioni procedurali convenute per un ottimale gestione dei sinistri. Forniremo, inoltre, appositi “*modelli di denuncia semplificati*” al fine di agevolare l’invio delle richieste di risarcimento.

PRESA IN CARICO DEI SINISTRI PENDENTI

Saranno prese in carico le pratiche attive, passive e non ancora chiuse al momento della decorrenza dell’incarico, sia per quanto riguarda i sinistri ancora aperti, ovvero in fase di trattazione ordinaria da parte degli Assicuratori, che per quelli eventualmente respinti dalle Compagnie e che sono oggetto di controversia in corso. Dopo aver richiesto una statistica aggiornata di tutti i sinistri, un’elencazione dettagliata delle pratiche aperte e aver acquisito eventuale documentazione mancante, sarà nostra cura fornire un aggiornamento sulla situazione riscontrata. All’occorrenza, saranno poste in essere tutte le attività necessarie a *interrompere per ciascun sinistro i termini di prescrizione del diritto all’indennizzo*. Sarà richiesto agli Assicuratori l’elenco delle pratiche respinte che necessitano di un riesame, analizzando le eccezioni mosse dalla Compagnia, che ostano la positiva definizione dei sinistri, al fine di addivenire ad una diversa e positiva definizione. Conclusa questa prima fase, redigeremo un *report dettagliato sullo stato dei sinistri ancora pendenti, sulle attività compiute e sulle nostre valutazioni e proposte tecniche di miglioramento*.

PROCEDURE DI GESTIONE

I nostri professionisti adotteranno specifiche procedure di gestione, differenziate a seconda della tipologia dei sinistri.

Analisi Preliminare – Il team dedicato effettuerà un’analisi preliminare all’istruzione della pratica. Ricevuta la denuncia, il Claim Specialist designato esaminerà le modalità di accadimento del sinistro, verificando le condizioni normative dell’intero programma di copertura, per giungere alla definizione della migliore strategia di gestione.

Esame della dinamica di accadimento – Verrà analizzata la denuncia e sarà effettuata una prima categorizzazione in base alla natura del sinistro.

Valutazione dell’impatto sul programma assicurativo – Saranno verificate le coperture sulle quali può impattare il sinistro, in base alle modalità di accadimento.

Verifica limiti di copertura – In base alla data di accadimento dell’evento, raffrontata con l’inizio e il termine della garanzia assicurativa e con le eventuali clausole di retroattività ed ultrattività, verrà verificata la copertura sulla quale aprire il sinistro.

Eventuale contatto preliminare – Nel caso le dinamiche di sinistro non fossero chiaramente percepibili, il Coordinatore sinistri contatterà l’assicurato per una verifica tempestiva.

Definizione della strategia di Gestione – Il coordinatore, in base all'analisi preliminare effettuata ed alla tipologia di accadimento, individuerà lo specialist più idoneo a seguire il sinistro, definendo congiuntamente con l'assicurato le strategie di gestione.

ANALISI STATISTICHE E REPORT

La realizzazione e la produzione di reportistica rappresentano uno strumento chiave per garantire il necessario monitoraggio della gestione dei sinistri: tale attività deve poter offrire un flusso costante di informazioni aggiornate e dettagliate.

Reportistica andamento dei sinistri – Verranno predisposti **report statistici quadrimestrali** suddivisi per:

- Sinistri denunciati, suddivisi per polizza;
- Sinistri senza seguito, suddivisi per polizza;
- Sinistri liquidati e relativo importo, suddivisi per polizza;
- Sinistri in trattazione ed importo posto a riserva, suddivisi per polizza.

Il report conterrà sia dati numerici relativi al numero dei sinistri e all'ammontare delle liquidazioni effettuate, sia dati descrittivi inerenti alla natura e andamento della sinistrosità ed allo stato dei sinistri aperti. Saranno anche trattati nel dettaglio tutti i sinistri aperti in quel momento, o comunque oggetto di controversia, con indicazione delle attività compiute e delle criticità emerse.

Report straordinari – A seguito di specifica richiesta dell'Università degli Studi di Roma Foro Italico potranno essere forniti tempestivamente report informativi relativi allo stato di trattazione di singoli sinistri, con sintetica descrizione dei contatti tra i nostri professionisti dedicati e la Compagnia.

Analisi statistiche – Sarà condotto un esame approfondito dell'andamento tecnico delle coperture, proponendo un'analisi dello stato dei sinistri tenendo presente la *frequenza*, lo *stato*, la *severità*, i *tempi*, nonché lo *stato del rischio*.

Analisi straordinarie – Il team dedicato potrà realizzare analisi statistiche straordinarie, in base a specifiche esigenze

E) SERVIZI AGGIUNTIVI

B. I PRIMO SERVIZIO AGGIUNTIVO E/O MIGLIORATIVO PROPOSTO

Piani assicurativi in convenzione per i dipendenti

Nell'ambito delle competenze maturate Lead è in grado di proporre programmi assicurativi sotto forma di Convenzione con vantaggi anche per l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico" e per gli affiliati con condizioni particolarmente favorevoli per gli iscritti dell'Ente e dei loro familiari. Le Convenzioni che verranno proposte sono realizzate dai nostri professionisti al fine di garantire dei prodotti assicurativi altamente competitivi sia dal punto di vista economico che da quello

normativo. I Piani in convenzione, che potranno essere realizzati, sono molteplici proprio al fine di dare alla platea dei potenziali destinatari la possibilità di tutelarsi a 360° in base alle proprie specifiche esigenze. In particolare potranno essere predisposte le seguenti convenzioni assicurative:

- **Tutela legale:** realizzazione di una convenzione ad adesione individuale che rimborsa le spese legali sostenute nei procedimenti giudiziari e stragiudiziali.
- **Rimborso Spese Mediche:** realizzazione di una convenzione ad adesione individuale che rimborsa le spese mediche da infortunio e malattia.
- **Responsabilità Civile Auto/Auto Rischi Diversi:** metteremo a disposizione un preventivatore on line per la stipula di polizze individuali alle migliori condizioni e tariffe messe a disposizione dall'Assicuratore individuato.
- **Coperture a tutela della Casa, della Famiglia e del Patrimonio:** realizzazione di convenzioni ad adesione individuale per polizze Incendio, RC del Capofamiglia, Piani individuali pensionistici, Vita (temporanea caso morte e/o coperture con funzione di risparmio), LTC (a tutela della non autosufficienza). In ogni caso garantiamo la nostra consulenza ai dipendenti che intendano acquistare tali coperture tramite altri canali commerciali.
- **Infortuni professionali ed extraprofessionali:** realizzazione di una convenzione assicurativa ad adesione individuale che indenizza in caso di morte o invalidità permanente a causa di infortuni professionali e extraprofessionali.
- **Viaggi (Assistenza):** metteremo a disposizione un preventivatore on line per la stipula di polizze individuali alle migliori condizioni e tariffe messe a disposizione dall'Assicuratore individuato. Tali coperture garantiscono assistenza e rimborso spese mediche in caso di viaggio all'estero e altre garanzie accessorie (infortuni, perdita bagaglio, ecc...).

Lead nella realizzazione delle Convenzioni Assicurative, che l'Ente riterrà utili per i propri dipendenti, proporrà le soluzioni gestionali più efficaci ed avanzate. In particolare proponiamo la realizzazione di apposite **aree web** (es. un'area riservata del sito web di Lead o di quello dell'Ente) dove i dipendenti potranno **richiedere in modo semplice, veloce e trasparente i preventivi, acquisire tutte le informazioni sulle garanzie, acquistare la polizza.**

B.2 CASSA DI ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA

Lead Broker & Consulting metterà a disposizione dell'Ateneo la Mutua Generale di Assistenza (M.G.A.), è una cassa di assistenza sanitaria integrativa con più di 12.000 iscritti, e fornisce servizi nel campo dell'assistenza sanitaria e socio-assistenziale.

La Mutua Generale di Assistenza non ha fini di lucro ed è stata istituita allo scopo di offrire ai propri soci prestazioni assistenziali. Le prestazioni riguardano principalmente la copertura di



rischi infortuni e malattia, con particolare attenzione al rimborso delle spese sanitarie e di quelle sostenute per ricoveri ospedalieri.

La Mutua M.G.A. si adopera per fornire una forma integrativa di assistenza rispetto a quanto attualmente erogato dal Servizio Sanitario Nazionale, che non è più in grado di soddisfare da solo le richieste e i bisogni continuamente in aumento nell'ambito medico-sanitario.

L'obiettivo principale è fornire risposte adeguate ai bisogni del singolo individuo attraverso Piani Sanitari che garantiscano protezione e tutela e tramite l'adozione di sistemi innovativi che rendano semplice la gestione di attività e procedure.

I nostri valori sono costituiti da solidarietà, trasparenza, impegno sociale e fratellanza, sviluppati nell'ottica di difendere tutti gli associati dal rischio di eventi dannosi.

L'adesione alla "Mutua Generale di Assistenza" permette ai Soci di accedere a prestazioni sanitarie integrative e complementari, tramite piani flessibili e con il supporto di un'ampia gamma di servizi aggiuntivi.

B.3 QUINTO SERVIZIO AGGIUNTIVO E/O MIGLIORATIVO PROPOSTO

Supporto in favore di iniziative a carattere sociale sui valori dello sport

La CS&R di Lead vede il supporto a "Sport Senza Frontiere Onlus" e a "#BeAlive – Il grande gioco dello sport - ETS" (www.be-alive.it) quest'ultima è nata con il sostegno del Consiglio Pontificio della Cultura per la divulgazione dei 6 valori dello Sport di Sua Santità Papa Francesco. Per questa Lead intende rafforzare tale presenza e si impegna a fornire all'Università degli Studi di Roma Foro Italico un supporto in occasione di iniziative o eventi a carattere sociale con co-sponsorizzazioni.

D) STRUTTURA ORGANIZZATIVA INTERFACCIA CON UNIROMA

C.1 PERSONALE DEDICATO ALLA GESTIONE DELL'UNIROMA 4 CON INDICAZIONI RELATIVE A ORGANIZZAZIONE, NUMERO E QUALIFICA

Lead metterà a disposizione dell'Università degli Studi di Roma Foro Italico le proprie professionalità con vasta esperienza assicurativa e di gestione del rischio, organizzati secondo la struttura di seguito descritta, al fine di garantire un servizio di consulenza ed assistenza efficace ed efficiente alle esigenze presentate.

Responsabile del Servizio sarà il referente principale dell'attività di consulenza, coordinerà i team dedicati di Gestione Tecnica e di Gestione Sinistri. Nello svolgimento della propria attività sarà coadiuvato dalla Struttura Gare ed Enti Pubblici e dalle Divisioni Specialistiche.

STEFANO GARGANI

Laureato in scienze politiche, ha una profonda esperienza nel settore assicurativo, con particolare riferimento ad enti ed aziende pubbliche. Inizia il proprio percorso professionale in Sapri Broker dove sviluppa competenze specifiche nel settore degli enti pubblici e delle società a capitale pubblico; successivamente è responsabile commerciale di area per Arena Broker e, in seguito, key account manager in RVA Rasini Viganò. Nell'anno 2011 entra in Marsh, ricoprendo funzioni e ruoli fino ad essere nominato vice-president e Direttore della Divisione Enti Pubblici Italia. Dal settembre 2019 è Presidente ed Amministratore Delegato della Società Lead Broker & Consulting. E' docente a contratto dell'Università di Verona, dove insegna tecniche di Risk Management nella Pubblica Amministrazione. Storia professionale

Da Settembre 2019 ad oggi – Presidente ed Amministratore Delegato di Lead Broker & Consulting. Consulente della FIMMG – Federazione dei Medici di Medicina Generale e della Fondazione Enpam. Consigliere di Amministrazione di FASSPORT – Fondo Assistenza Sanitaria per lo Sport.

Da Ottobre 2015 a Settembre 2019, Ital brokers SpA – Responsabile Divisione Enti Pubblici. Dirigente con la responsabilità della Divisione Enti Pubblici e Sanità oltre che della Sede di Milano. Svolge un'attività di controllo e gestione dei principali clienti in portafoglio (sia pubblico che privato), unitamente allo sviluppo del business, in particolar modo nell'ambito delle casse professionali/previdenziali. È advisor di fondi sanitari di principali Fondazioni e Sindacati di Federazione.

Dal Marzo 2011 all'Aprile 2015, Marsh S.p.A. – Vice-President. Nel mese di Ottobre 2014 viene nominato contestualmente Vice President e Direttore della Divisione Enti Pubblici Italia, dove progetta il piano di riorganizzazione territoriale della rete commerciale, ridefinito la value



proposition della divisione ed individuato le aree di sviluppo con maggiore potenzialità. Valore del portafoglio gestito di circa 20 M€. Nel mese di Luglio 2013 nominato Dirigente e Office Manager della sede di Roma, a diretto riporto del Direttore Generale della Marsh. Valore del portafoglio gestito di 17 M€. Nello stesso anno entra a far parte del "Comitato di Direzione" e del "Comitato Esecutivo". Nel mese di Marzo 2011 viene nominato Team Leader dell'Ufficio Enti Pubblici di Roma, dove prosegue l'attività di gestione dei clienti principali e di coordinamento dell'ufficio a diretto riporto dell'Office Manager di Roma e Vice Presidente della Società. Valore del portafoglio gestito di 2.7 M€. Nel mese di Aprile 2011 viene assunto in Marsh Roma come Client Executive nel segmento Enti Pubblici dove si occupa della gestione del portafoglio clienti assegnati e dello sviluppo commerciale sia per il new che per l'expanded business. Valore delle revenues del portafoglio gestito di circa 1.2 M€.

Da Febbraio 2009 ad Aprile 2010, RVA - Rasini Vigano S.p.A. – Key Account Manager. Assunto come Key Account Manager ed inserito all'interno dell'Ufficio di Roma a diretto riporto del Direttore dell'Ufficio si occupa prevalentemente della gestione dei clienti più importanti in portafoglio.

Da Luglio 2007 a Febbraio 2009, Arena Broker Srl - Gruppo Banco Popolare (oggi Banco BPM) – Assunto inizialmente con un contratto a tempo determinato, con l'obiettivo di aprire e sviluppare l'Ufficio di Roma, viene assunto come Quadro e nominato responsabile dell'Area Centro-Sud - composta dall'ufficio di Roma, quelli di Ancona e Lucca a diretto riporto dell'Amministratore Delegato. Nell'esperienza vissuta in Arena Broker ha l'opportunità di conoscere la realtà delle *captive broker* del settore bancario e di partecipare all'operazione di merger con la BPL Broker.

Da Settembre 1998 a Giugno 2007, Gruppo Sapri Broker – Assunto inizialmente nell'area contabilità, viene successivamente destinato all'ufficio portafoglio dove svolge attività di carattere amministrativo. Nel 2001 e fino al 2003 viene destinato allo sviluppo del portafoglio aziende Middle Market. Dal Novembre 2003 al Gennaio 2006 si occupa dello sviluppo del progetto "Rete Broker" in occasione della partnership tra la UBI Assicurazioni (oggi Cargeas) e il Gruppo Sapri Broker, rivestendo il ruolo di responsabile commerciale e successivamente di Responsabile della Struttura che contava 12 dipendenti. Il progetto partito da zero arrivò a 18 M€ raccolta premi. Nello stesso periodo viene inoltre nominato Procuratore dell'Aurora Assicurazioni (Gruppo Unipol) e della SASA Assicurazioni. Nel 2005 e fino al 2007 torna in Sapri per occuparsi di brokeraggio assicurativo nell'ambito dei Clienti Istituzionali a diretto riporto dell'Amministratore Delegato. Nello stesso periodo, svolge per conto della Sapri il ruolo di Insurance & Risk Consultant in distacco presso la Società Aeroporti di Roma SpA.

Studi 2003, Laurea in Scienze Politiche indirizzo Economico Internazionale presso l'Università degli Studi Internazionali di Roma 1994, Diploma di Ragioniere – Istituto Tecnico Commerciale "A. Farnese" – Roma Formazione 2016, Master Breve MEFOP sui "Fondi Sanitari Integrativi"

GERARDO PLACIDO

Iscritto al RUI Sez. B n. B000362641 dal 2013.

Esperienza maturata: circa 21 anni.

Ha iniziato l'attività nel settore assicurativo nel giugno del 1999 come consulente vita per la Compagnia olandese Nationale Nederlanden promuovendo prodotti vita.

Nell'agosto del 2001 inizia a lavorare presso la Direzione Vita e Previdenza Complementare di RAS (Gruppo Allianz) come collaboratore diretto del Direttore di Previp Fondo Pensione, Previras Fondo Pensione Aperto e Insieme Fondo Pensione Aperto. Le funzioni svolte erano focalizzate sul controllo dati del portafoglio, preparazione di statistiche, creazione della documentazione di offerta per nuove aziende interessate ad aderire ai Fondi pensione in gestione, controllo dei portafogli anche per la parte di Previp Cassa di Assistenza. Interfaccia tra la Direzione e la struttura commerciale, controllo e quadratura dei flussi monetari e finanziari in collaborazione con la struttura assicurativa Ramo Vita di RAS, la Banca depositaria e la SGR.

Nel 2003 passa a CreditRas Vita nella struttura di liquidazione sinistri con il compito di gestire e portare a chiusura le polizze con premi versati non inferiori ai 6 milioni di euro. In accordo con la Direzione sviluppa e implementa modifiche al processo di liquidazione che porta a dimezzare i tempi fino ad allora necessari.

Nel 2004 entra a far parte del team chiamato a gestire la neo costituita Axa-Cattolica Previdenza in Azienda SpA (joint-venture tra Axa Assicurazione e Cattolica Assicurazioni) che aveva come focus di attività lo sviluppo dei piani di Employee Benefits. Trattandosi di una start up le attività svolte sono state ad ampio raggio partendo dall'assistenza all'attuario della Compagnia sulla tariffa dei prodotti, la gestione del Borderau della Riassicurazione, gestione dei mandati con Broker e sviluppo del cross selling commerciale dei Broker attivi, underwriter Vita (TCM ed LTC) e Danni (Infortuni, IPM, RSMO) tester su piattaforma gestionale costruito internamente, credit control. Dal 2007 assume la funzione di Responsabile della gestione operativa della Compagnia.

Nel 2010 entra a far parte di una società di brokeraggio costituita al fine di sviluppare in esclusiva il portafoglio di una Compagnia estera operante in LPS in Italia. In tale esperienza si è occupato di studio e analisi delle tariffe del mercato assicurativo nel ramo RCA in Italia, studio delle Direttive comunitarie nel settore assicurativo con focus sul ramo RCA, responsabile gestione operativa e compliance aziendale, Responsabile privacy e DPS (sicurezza) nell'ambito della società di brokeraggio.

Nel 2012 inizia a lavorare nella società di brokeraggio Ital Brokers SpA svolgendo attività quali gestione rapporti con Casse di Assistenza, Fondi sanitari e Mutue per lo sviluppo del portafoglio, collaborazione con la business unit Enti Pubblici di Ital Brokers, supporto nella gestione operativa della Cassa di assistenza Italpreviass, gestione diretta di clienti del settore industria, commercio e terziario su rischi Rami Elementari quali Incendio, Furto, Rischio elettronico, D&O, Tutela



Legale, Fideiussioni. Ha gestito o implementato Piani di Welfare, attraverso la promozione e ratifica di un rapporto di co-brokeraggio, per le branch italiane di Clienti multinational di altra società di brokeraggio. Nell'ambito delle attività per Casse di Assistenza, Fondi sanitari e Mutue clienti svolgeva analisi delle prestazioni erogate e creazione di report statistici ai fini di informare i CdA e per la strategia di rinnovo della collaborazione con Società assicurative di sottoscrizione dei rischi a garanzia dei piani di welfare promossi dalle stesse.

Nel settembre 2019 inizia a lavorare in LEAD Broker & Consulting curando i rapporti con Clienti nuovi e quelli già seguiti in Ital Brokers SpA che nel mentre hanno deciso di terminare il rapporto di consulenza con la stessa.

Nel marzo del 2020 è stato nominato membro del Consiglio di Amministrazione del Fondo Sanitario Integrativo e Società di Mutuo Soccorso MGA (Mutua Generale di Assistenza), per il quale curava già aspetti relativi al bilancio, agli adempimenti verso l'Anagrafe dei fondi e l'Agenzia delle Entrate, allo sviluppo commerciale. Insieme al Presidente del CdA di LEAD cura per gli Enti pubblici clienti il risk assessment e il collocamento dei rischi sul mercato assicurativo. Per le Mutue clienti funge da analista delle prestazioni erogate dai piani sanitari ed esegue valutazioni statistiche sull'andamento della sinistrosità dei vari piani promossi e sottoscritti dai soci delle stesse.

Roma, 06/04/2021

LEAD S.r.l.
Il Legale Rappresentante
Stefano Gargani

