

**CURRICULUM
VITAE**



Nome
Daniele Mainardi

Indirizzo di
residenza

Telefono

E-mail

Nazionalità

Data di nascita

**ESPERIENZA
LAVORATIVA
CARRIERA**

- 1987 Collaboratore nell'agenzia di Cattolica del Lloyd Adriatico
- 1988 Amministratore della Mainardi Daniele s.a.s. con incarico di procuratore per costituire e gestire, l'agenzia di Rimini della Bavaria Assicurazioni
- 1989 Responsabile della attività di intermediazione assicurativa della Assi-Consult di Mainardi D. & c s.a.s. , agenzia plurimandatara in Rimini . Iscritto al R.U.I. nella sezione Agenti con n. A000084239. Incarico tuttora ricoperto.
- 2003 Promotore finanziario per il gruppo Banca Carige in Rimini nell'ambito del progetto bancassicurazione.

**ISTRUZIONE
SCOLASTICA
MASTER**

- 1979 Diploma presso il Liceo Scientifico A.Volta di Riccione
- 1986 Laurea a pieni voti in Economia e Commercio presso l'università degli studi in Bologna
- 1992 Esame ammissione all'albo degli agenti di assicurazione
- 1999 Esame ammissione all'albo dei promotori finanziari
- 2013 Minimaster per conseguire la qualifica di formatore con progetto finanziato dalla regione Emilia R. della durata di 10 giornate –esame finale con tesi
- 2013 Master avanzato formatori 1° parte - “Il Metamodello in PNL”
- 2013 Master avanzato formatori 2° parte – “Le chiavi della persuasione”
- 2014 Master avanzato formatori 3° parte – “Il metodo Milton”

**FORMAZIONE
PROFESSIONALE
(CORSI EFFETTUATI)**

PRINCIPALI CORSI DI FORMAZIONE
(dal 1990 al 2023)

- Gli aspetti tecnico commerciali dei rami infortuni/malattia (3 gg)
- Gli aspetti tecnico commerciali dei rami furto/incendio (3gg)
- Gli aspetti tecnico commerciali giuridici del ramo R.C.Diversi (3gg)
- Gli aspetti tecnico commerciale ramo vita ordinarie (4gg)
- Gli aspetti tecnico commerciali ramo vita collettive (4gg)
- L'imprenditore e l'impresa agenzia ,gestione per obiettivi (4gg)
- La relazione con il cliente (analisi transazionale) (4gg)
- I modelli di comunicazione nel colloquio di vendita (4gg)
- L'organizzazione di vendita nell'agenzia e l'analisi economica (4 gg)
- I metodi e strumenti per la gestione delle risorse umane (4gg)
- La dinamica dell' ingegno ,le capacità di negoziazione (4gg)
- Ruolo e obiettivi dell'imprenditore nell'organizzazione dell'agenzia (4gg)

- Lo sviluppo della rete di vendita ,ricerca, selezione, intervista (4gg)
- La meccanizzazione nell'attività agenziale (3gg)
- La responsabilità civile professionale (3gg)
- La vendita consulenziale delle polizze vita (3gg)
- La r.c.prodotti
- Prodotti finanziari, mercati, analisi del rischio.(3 gg)
- La comunicazione nell'offerta assicurativa (2 gg)
- Vendere valore con intelligenza (2 gg)
- Il sistema di prevenzione del rischio (1gg)
- La gestione ottimale del tempo (1 gg)
- L'attività di intermediario e il nuovo regolamento Ivas (2gg)
- La normativa antiriciclaggio e privacy (1gg)
- Il Codice delle Assicurazioni, il Regolamento ISVAP n.5/06, il Provv. 2720/09 e il Provv. ISVAP n.2946/2011 (1 gg)
- La normativa MiFID (1 gg)
- Il decreto legislativo 231/01 (4ore)
- IDD-Regolamento IVASS N. 40 del 3/5/2012, Regolamento IVASS N. 41 del15/5/2012 (4 ore)
- Il D.L. Liberalizzazioni - Decreto Legge n. 1 del 24 /1/12 Il D.L. Crescita - Decreto Legge n. 179 del 18/10/12 (4 ore)
- La diligenza di agenzia , i controlli delle compagnie e di IVASS
- La redditività di Agenzia e il conto economico riclassificato
- Marketing ,guerrilla marketing e-mail marketing per assicuratori
- Cyber risk; strumenti e tutele di prevenzione del rischio
- PNL moduli 1 e 2
- Facebook,linkedin, instagram per assicuratori
- L'ABC della comunicazione efficace per assicuratori
- CAR e Postuma cantieri
- Branding digital e personal branding
- Regolamento n, 45/2020 IVASS (POG)
- Il potenziamento delle competenze chiave nella comunicazione
- Business Coaching nel settore assicurativo
- RCT Agenti aggiornamenti delle garanzie assicurative
- Marketing digitale : Buyer Personas
- Il risk management come consulenza globale al cliente
- Le nuove frontiere della RCT Professionale
- L'imprenditore agente e la proprietà dei dati clienti
- La consulenza remunerata nella consulenza assicurativa
- Aggiornamenti IVASS 2023 e le collaborazioni orizzontali
- Value proposition canvas nelle assicurazioni
- Incrementare la produttività di agenzia con l'uso della I.A.
- Tattiche di vendita per assicuratori moderni

**CAPACITÀ E
COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA Italiano

ALTRE LINGUE Inglese esame universitario
Spagnolo esame universitario

**CAPACITÀ E
COMPETENZE
RELAZIONALI**

Spigliate capacità colloquiali e relazionali maturate con l'esperienza e formazione continua nelle tecniche di comunicazione e relazionali come la P.N.L. , il Metamodello , A.T. il V.A.K. , il Milton Model ecc.

**CAPACITÀ E
COMPETENZE
PROFESSIONALI
ORGANIZZATIVE**

Buona conoscenza del mercato assicurativo e dei meccanismi di concorrenza in atto, della legislazione assicurativa con particolare riguardo ai regolamenti Ivass concernenti l'esercizio dell'attività di intermediazione.

Esperienza maturata nel management di agenzia assicurativa , analisi dei bisogni dei clienti, ricerca delle soluzioni adeguate, fidelizzazione clientela.

Autonomia gestionale , capacità di pianificare e organizzare il lavoro per obiettivi , gestione dello stress. Leadership , lavoro di gruppo , selezione, gestione e motivazione delle risorse.

**CAPACITÀ E
COMPETENZE
TECNICHE**

Conoscenza degli applicativi Microsoft e del pacchetto Office(Excel , Word, Power Point). Principali applicativi Windows e Mac.

Gestionale Assieasy per agenzie ,Gestionali Pass compagnie e altri.

**ALTRE CAPACITÀ E
COMPETENZE**

Mi reputo una persona determinata nel perseguire gli obiettivi, seria, affidabile e responsabile .

Affronto ogni situazione con impegno costante, metodo e determinazione.