



ISTITUTO DI FORMAZIONE DELLE PROFESSIONI ASSICURATIVE

ASA | SVV



Modulo, 64 Ore

Il processo di vendita e supporto nel settore assicurativo

Tematica

Tecniche assicurative generali

Periodo

05.05.2021, 8.30-17.30 ; 18.05.2021, 8.30-12.00 ; 18.05.2021, 13.30-17.00 ; 26.05.2021, 8.30-12.00 ; 26.05.2021, 13.30-17.00 ; 01.06.2021, 8.30-12.00 ; 01.06.2021, 13.30-17.00 ; 08.06.2021, 8.30-12.00 ; 15.06.2021, 8.30-12.00 ; 08.06.2021, 13.30-17.00 ; 15.06.2021, 13.30-17.00 ; 22.06.2021, 8.30-17.00 ; 01.07.2021, 8.30-17.00

Termine d'iscrizione

28/04/2021

Prezzo

CHF 2390.0

Il corso si rivolge a

- Agente/Consulente assicurativo

- Broker assicurativo/Intermediario
- Management assicurativo
- Collaboratore Underwriting e sottoscrizione/Collaboratore servizio interno
- Ispettore sinistri/Specialista e Collaboratore sinistri

Presentazione

Per un approccio vincente, è fondamentale che i consulenti operanti nel comparto assicurativo si rivolgano alle diverse tipologie di clientela, seguendo la strategia della propria azienda. Analizzare e interpretare il mercato assicurativo è importantissimo per identificare, acquisire e mantenere nuovi clienti. In questo contesto il processo di vendita riveste un ruolo essenziale anche nella formazione.

Il corso si colloca all'interno del percorso formativo ai fini dell'ottenimento del **Diploma Federale di Perito in Assicurazioni** ([AFA](#)), che prevede un percorso di studi basato su:

- 4 corsi obbligatori: 1) diritto, 2) economia, 3) marketing e 4) gestione individuale,
- 3 corsi a scelta tra il blocco relativo alle assicurazioni di danno e il blocco alle assicurazioni di persone,
- il processo di vendita e supporto.

Il corso costituisce l'ultima tappa per poter accedere all'esame finale e la frequentazione riconosce 64 crediti CICERO.

Le iscrizioni al corso apriranno dall'8 gennaio sul sito AFA

Obiettivi

Al termine del corso il partecipante:

- conosce le basi su cui si fonda una strategia aziendale ed è consapevole delle differenze che sussistono tra una procedura normativa, strategica e operativa
- sa conciliare le opportunità offerte dai vari canali di vendita con le aspettative del cliente
- è in grado di implementare e verificare periodicamente i processi di supporto conformi al mercato, ai tempi e agli utenti
- sa applicare una gestione dei rischi attiva per il raggiungimento degli obiettivi della politica di sottoscrizione
- può sviluppare metodi e strumenti per osservare il mercato in modo sistematico
- sa anticipare correttamente le tendenze sul mercato, analizzando diversi scenari

Programma

1. Strategia aziendale
2. Supporto alla clientela
3. Politica di sottoscrizione
4. Retribuzione diretta e indiretta
5. Osservazione del mercato
6. Trattamento del mercato
7. Gestione del portafoglio
8. Risk management
9. Gestione del colloquio

Docenti

Docente: Andrea Canonica

Strategy Advisory, Banking & Capital Market, Ernst & Young, Zurigo

Docente: Zoe Guarneri

Consulente aziendale Professional Responsabilità Civile, Perito in assicurazione con attestato federale, Allianz Suisse SA, Lugano

Docente: Nat Sciaroni

Perito in assicurazione con attestato federale, Consulente alla clientela, Zurigo Assicurazioni, Bellinzona

Contatto

Federica Spina

091 9616527

fspina@csvn.ch

Ultimo aggiornamento: 13/01/2021

Centro Studi Villa Negroni - Via E. Morosini 1 - www.csvn.ch - info@csvn.ch