

Vendita e Supporto nel settore assicurativo

Periodo del corso	Dal 30 aprile al 17 luglio 2025
Durata	64 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	XIII Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	20/04/2025

Data ultimo aggiornamento: 16/01/2025

Accreditato da:



Il corso si situa all'interno del percorso formativo dell'Attestato Federale di Specialista in Assicurazioni (AFSA) e fa parte dei moduli di processo finale.

La Svizzera è contraddistinta da un elevato bisogno di sicurezza da cui trae origine un settore assicurativo storicamente forte. In un mercato saturo, caratterizzato da un'elevata concorrenza, oltre 100 compagnie d'assicurazioni si contendono il mercato attraverso i più diversi canali di distribuzione.

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 la vendita riveste un ruolo essenziale anche nella formazione.

Per maggiori dettagli si rimanda alla direttiva di esame AFSA [vendita e supporto](#).

La presente formazione riconosce 64 crediti CICERO.

Obiettivi del corso

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

Il corso si rivolge a

Agente/Consulente assicurativo

Broker assicurativo/Intermediario

Collaboratore Underwriting e sottoscrizione/Collaboratore servizio interno

Ispettore sinistri/Specialista e Collaboratore sinistri

Management assicurativo

Tematiche trattate

Assicurazioni

Costi

CHF 1728

Programma

Il programma di 64 ore si compone delle seguenti tematiche:

- Strategia aziendale
- Supporto alla clientela
- Politica di sottoscrizione
- Retribuzione diretta e indiretta
- Osservazione del mercato
- Gestione del portafoglio
- Risk management
- Gestione del colloquio

Interventi

DOCENTI:

Andrea Canonica: Membro della direzione, Credit Exchange AG

Gianluigi Pagano: Perito in assicurazione con attestato federale, Specialista in previdenza e finanza, presso Swiss Life

Esami

L'esame è organizzato dall'Associazione per la formazione professionale nell'assicurazione (AFA): www.vbv.ch

Contatto

Katia Ott-Di Pasquale

kott@csvn.ch

091 961 65 29

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati