

Broking

Periodo del corso	Dal 14 aprile al 1° luglio 2026
Durata	64 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	II Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	01/04/2026

Data ultimo aggiornamento: 19/05/2025

Il corso si situa all'interno del percorso formativo **di Perito/a in assicurazione con Attestato Professionale Federale** e fa parte dei moduli di processo finali. Per la seconda volta viene offerto in Ticino in alternativa al modulo di processo di Vendita e Supporto e si distingue per i nuovi contenuti secondo la nuova direttiva SEFRI. Il corso si sviluppa su due aree di competenza:

1. **Sviluppo di una strategia di business conforme alla categoria.** I partecipanti valutano gli sviluppi a livello regolamentare e dell'economia nazionale e i relativi effetti sul mercato assicurativo. Definiscono misure adeguate e solide forme di collaborazione con i principali offerenti in ambito assicurativo e previdenziale del mercato svizzero e internazionale, secondo la normativa vigente. I broker assicurativi analizzano il mercato autonomamente, riconoscono il proprio potenziale di mercato e ne filtrano i loro gruppi target. Contattano i potenziali clienti e individuano le loro esigenze con l'obiettivo di generare un mandato. Con processi definiti in modo sistematico, assicurano una relazione di lungo termine con i clienti (CRM). I broker assicurativi forniscono una prestazione nell'ambito della consulenza sui rischi e assicurativa sulla base di un accordo di diritto privato e non sono legati né legalmente né economicamente ad alcun assicuratore
2. **Rilevazione delle esigenze assicurative dei clienti e gestione dei mandati.** I partecipanti eseguono un'analisi del rischio e allestiscono un piano di copertura commisurato al fabbisogno del cliente. Discutono tale piano con i clienti e lo ottimizzano secondo le loro esigenze. Pianificano il bando per offrire la migliore soluzione assicurativa. Allestiscono un profilo per il bando e invitano gli assicuratori presi in considerazione a presentare l'offerta. Valutano le offerte degli assicuratori e allestiscono un raffronto delle offerte per la clientela. Sulla base della consulenza ai clienti e dell'analisi correlata forniscono una relativa raccomandazione. Quando il cliente ha preso la sua decisione in merito a quali contratti di assicurazione intende stipulare, il broker assicurativo li colloca presso la compagnia di assicurazioni corrispondente. I broker assicurativi gestiscono le polizze dei loro clienti, ossia le verificano periodicamente in relazione a eventuali necessità di modifica. Forniscono raccomandazioni d'intervento e dispongono le necessarie modifiche contrattuali presso gli assicuratori. Inoltre, controllano i conteggi dei premi e li consegnano ai clienti. In caso di sinistro o prestazione operano in modo orientato al cliente, coordinano i processi necessari, partecipano ai colloqui relativi ai sinistri e sostengono i clienti nella rivendicazione dei loro diritti derivanti dall'assicurazione.

Per maggiori dettagli si rimanda alla direttiva di esame AFSA. [Broking](#). La formazione è caratterizzata da un **approccio altamente pratico** e contestualizzato tramite l'utilizzo di numerosi casi pratici, e sono previste inoltre **due visite a clienti aziendali**. Il Modulo si colloca all'interno nel nuovo sistema di formazione continua in ambito assicurativo CICERO, di cui l'Istituto di Formazione delle Professioni assicurative (IFPA) del Centro Studi Villa Negroni è accreditato. La presente formazione riconosce 64 crediti CICERO.

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 2390

Programma

1. Instaurare una collaborazione con gli offerenti di soluzioni assicurative e previdenziali nel rispetto delle direttive regolamentari
2. Definire gruppi target di clienti rilevanti a livello assicurativo
3. Acquisire e gestire i mandati di broker conformemente alla strategia
4. Allestire un piano di copertura per i rischi assicurativi della clientela
5. Avviare un bando per la copertura assicurativa desiderata
6. Definire e stipulare polizze assicurative adeguate
7. Gestire le polizze assicurative dei clienti
8. Eseguire i processi relativi ai sinistri e alle prestazioni conformemente ai mandati

Interventi

DOCENTI:

Salvatore Lavorato: Dipl. in Economia d'assicurazione, Direttore Generale, RVA Associati SA, Lugano

Fabrizio Garbani Nerini:

Giuseppe Gidari: Senior Specialist, Assimedia, Gruppo Aon

Alessandro Minotti: Perito in assicurazione con attestato federale, Responsabile servizio broker, Allianz Suisse
Lugano

Contatto

Katia Ott-Di Pasquale

kott@csvn.ch

091 961 65 29