

IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI
ASSICURAZIONI

**ACCRESCI LA TUA EFFICACIA IN CONSULENZA
CON I PRINCIPI DEL RISK MANAGEMENT APPLICATI
ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE**

**3 WORKSHOP ESPERIENZIALI ONLINE
IL PERCORSO È CERTIFICABILE AI FINI IVASS**

**DOCENTE
LUISA ROSINI**

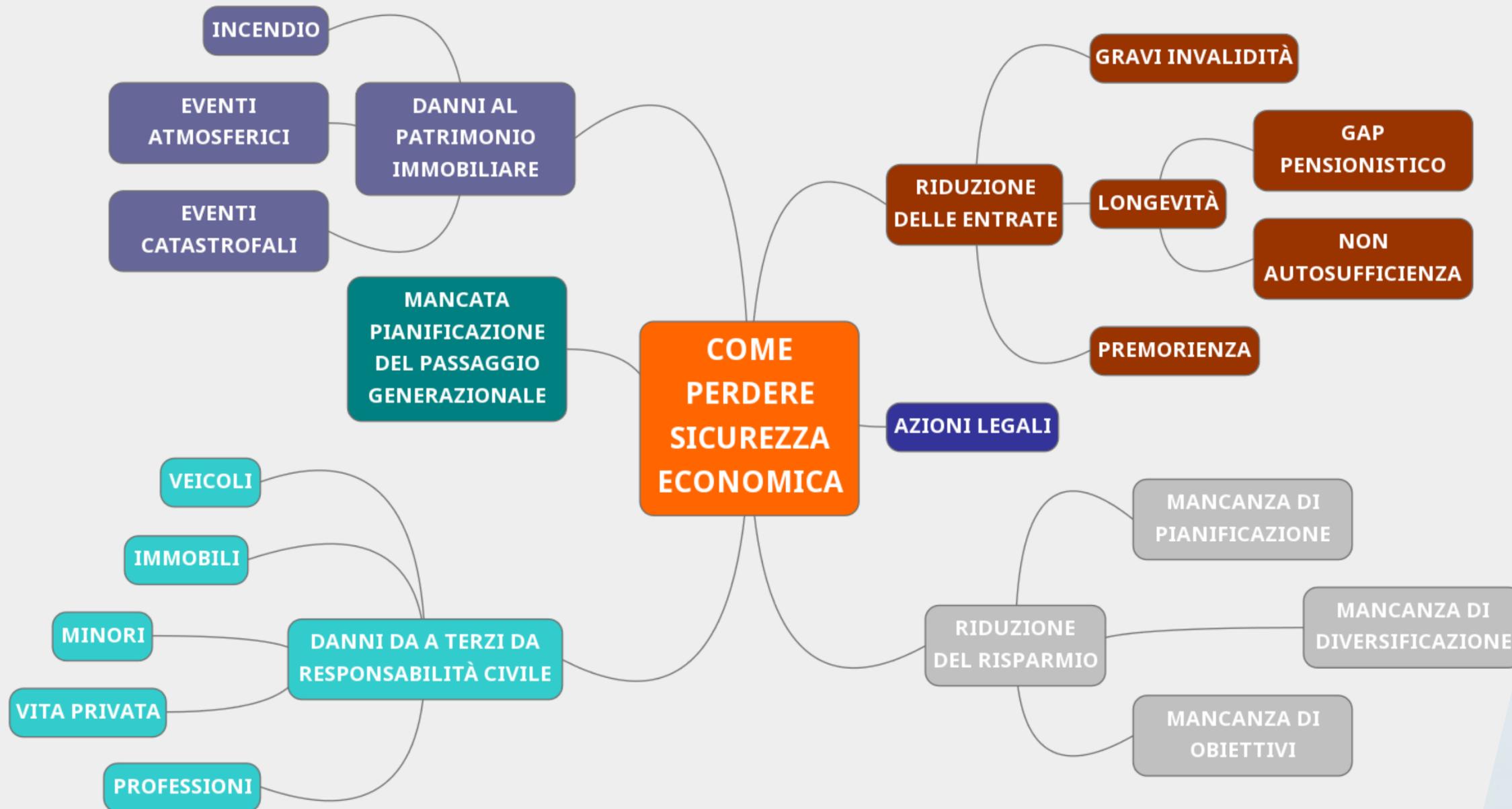


IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI ASSICURAZIONI



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI ASSICURAZIONI

L'obiettivo principale di un consulente assicurativo che vuole fare a differenza nella vita delle persone è renderle maggiormente consapevoli della propria esposizione al rischio e, soprattutto, delle conseguenze economiche che un determinato rischio può avere, se dovesse trasformarsi in danno.

Gli accadimenti che possono causare serie difficoltà economiche a persone e famiglie sono molteplici e sono tutti riconducibili a **5 macro aree di eventi dannosi**:

- danni al patrimonio immobiliare,
- danni da responsabilità civile e contenziosi legali,
- riduzione delle entrate,
- perdita di risparmio,
- danni da mancata pianificazione del passaggio generazionale.

Acquisire un metodo di analisi della situazione personale, familiare e professionale della persona che abbiamo davanti, basato sui **principi del risk management applicati a persone e famiglie**, ci permette di comprendere in che modo ogni possibile evento dannoso può impattare sulla situazione economica di quella persona/famiglia. Ovviamente nell'analisi dobbiamo tener conto degli obiettivi di vita, degli impegni economici assunti o che si ha intenzione di assumersi, delle persone che economicamente a carico attualmente o in futuro, della situazione reddituale e contributiva. In questo modo non solo siamo in grado di comprendere a quali rischi è maggiormente esposto il nostro cliente e in quale misura è consigliabile trasferirli ad una compagnia di assicurazioni, ma disponiamo anche di tutte le argomentazioni necessarie ad accrescere il suo livello di percezione del rischio, cosicché arrivi a sentire il bisogno di assicurarsi e a definire la somma che è disponibile ad investire per preservare la sua sicurezza economica..



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI
ASSICURAZIONI

OBIETTIVI

Obiettivo del percorso formativo è fornire ai consulenti assicurativi le competenze necessarie per condurre un'analisi dei rischi di persone e famiglie approfondita e puntuale sulle prime 3 macroaree di rischio, così da rendere immediatamente evidente al cliente la situazione in cui verrebbe a trovarsi, a causa di un evento dannoso, senza un'adeguata pianificazione assicurativa, per poi evidenziare come la situazione cambierebbe con un piano assicurativo adeguato ed economicamente sostenibile nel tempo.

Durante il percorso formativo i consulenti assicurativi apprendono come individuare velocemente, attraverso domande mirate, l'area di rischio a cui il cliente è maggiormente esposto e acquisiscono un metodo che permette loro di quantificare la perdita economica a cui ogni possibile evento esporrebbe il cliente, in assenza di una copertura assicurativa adeguata.

Per rendere più facilmente assimilabili i concetti trattati, all'inizio di ogni modulo vengono presentate delle case history basate, laddove possibile, su casi reali di agenzia concordati con l'agente. Scopo delle case history è mostrare, passo passo, l'applicabilità dei concetti a casi reali, cosicché risultino meno astratti e meglio integrabili nel processo di consulenza.

ORGANIZZAZIONE

L'intero percorso è organizzato in **3 workshop online di tipo esperienziale**, della durata di 4h ciascuno. Prima di ogni workshop, ai partecipanti vengono assegnate attività pratiche di analisi dei rischi, affinché possano prepararsi attivamente all'incontro.



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI
ASSICURAZIONI

PROGRAMMA

WORKSHOP N. 1 - Danni al patrimonio: danni ai beni, danni da RC e contenziosi

Analisi dei danni al patrimonio derivanti da danni ai beni, danni da responsabilità civile e danni da contenziosi legali. Partiamo da una case history su cui andiamo a fare l'analisi del rischio e la quantificazione del danno.

WORKSHOP N. 2 - Riduzione delle entrate da IP e premorienza

Analisi della riduzione delle entrate derivanti da premorienza e/o invalidità permanente grave da infortunio o malattia. Partiamo da una case history su cui andiamo a fare l'analisi del rischio e la quantificazione del danno.

WORKSHOP N. 3 - Riduzione delle entrate legate al rischio longevità

Analisi della riduzione delle entrate derivante dal rischio longevità: valutazione del gap pensionistico, a cui può aggiungersi il rischio di non autosufficienza. Partiamo da una case history su cui andiamo a fare l'analisi del rischio e la quantificazione del danno.



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI
ASSICURAZIONI

DOCENTE

Luisa Rosini - counselor professionista e ideatrice di **Parliamo di Assicurazioni** - durante la formazione in counseling si è resa conto della similitudine che c'è tra consulente assicurativo e counselor e questo l'ha portata a definire un **processo di consulenza assicurativa** in cui l'integrazione di competenze assicurative e di tecniche di counseling permette di **accrescere la percezione del rischio nel cliente**, fino a portarlo a sentire il bisogno di assicurarsi.

Oltre ad essere una counselor professionista ed essere stata un consulente assicurativo, Luisa Rosini si occupa di marketing fin dagli anni '90 e questo le consente di aiutare i consulenti assicurativi a **promuoversi creando cultura assicurativa**, così da essere percepiti come professionisti autorevoli e affidabili proprio da chi sta cercando un partner a cui affidarsi.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Quota di partecipazione: ~~€ 297 IVA INCLUSA~~ € 197,00 IVA INCLUSA *fino al 31-01-2023*.

Per gli iscritti ad **ULIAS** è previsto il 10% di sconto sulla quota di partecipazione.

Modalità di partecipazione - Il percorso formativo si attiva al raggiungimento del numero minimo di partecipanti (min. 8-10 partecipanti). Manifesta il tuo interesse a partecipare iscrivendoti da **qui** o scrivendo a **info@parliamodiassicurazioni.it**. Sarai ricontattato per informazioni sui tempi di attivazione e le modalità di pagamento.



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

PERCORSO DI 2° LIVELLO - TECNICHE DI COUNSELING E PRINCIPI DI RISK MANAGEMENTI APPLICATI ALL'ANALISI DEI RISCHI DI PERSONE E FAMIGLIE



PARLIAMO DI
ASSICURAZIONI

CONTATTI



+39 345 8510073



INFO@PARLIAMODIASSICURAZIONI.IT



WWW.PARLIAMODIASSICURAZIONI.IT

