

UN'ORA

 **SAA**
SCUOLA
ASSICURATIVA
ASSINFORM

Con gli esperti di ASSINFORM per discutere su **come preparare le Agenzie al mondo che si troveranno di fronte. Per un periodo di contingenza o per sempre?**

Per il profilo dei contenuti i seminari sono indirizzati ai titolari delle strutture di intermediazione

Scuola Assicurativa Assinform propone **3 grandi temi in 18 pillole in videoconferenza** di UN'ORA in diretta con attestazione IVASS

FINALITÀ

E dopo la Fase 2?

Ci sarà il **ritorno alla normalità**, a quello che abbiamo fatto prima della **Fase 1**?

Oppure ci sarà un'accelerazione dei comportamenti e delle tecnologie che modificheranno stabilmente e irreversibilmente il **comportamento sociale** di tutta la **filiera della distribuzione**?

Il percorso didattico è caratterizzato da **alti contenuti dal forte impatto operativo** per tutte le Agenzie assicurative:

- **Quali tecnologie e strumenti** adottare?
- **Come comunicare** con i diversi target di clientela?
- Ma soprattutto **come ripartire**?

I DOCENTI



ENZO FURGIUELE

Compliance dell'intermediario assicurativo



ALESSANDRO LAZZARI

Comunicazione e organizzazione dell'intermediario di assicurazione



SARA TORTELLI

Strategie di web marketing per l'intermediario assicurativo

N.	TITOLO	TEMI TRATTATI	DOCENTE
1	SOCIAL O NON SOCIAL?	<ul style="list-style-type: none"> • Cosa significa avere oggi una visibilità aziendale sui social network • Quali sono le tendenze della comunicazione social • Come può un intermediario oggi decidere in modo consapevole sulla sua comunicazione social? 	Sara Tortelli
2	IL NUOVO SISTEMA SANZIONATORIO	<ul style="list-style-type: none"> • Gli inadempimenti più frequenti che l'Ivass riscontra in sede di verifica • I principi generali del nuovo impianto sanzionatorio • Come viene determinato il tipo e l'entità della sanzione • Le violazioni al Codice delle assicurazioni sanzionabili dall'Ivass 	Enzo Furguele
3	C'È PREVIDENZA E PREVIDENZA...	<ul style="list-style-type: none"> • Cosa sai della tutela sociale? • Quali sono le regole d'ingaggio? • Come affrontare gli imprevisti? 	Alessandro Lazzari
4	LA COLLABORAZIONE ORIZZONTALE TRA INTERMEDIARI	<ul style="list-style-type: none"> • La normativa di riferimento • I nuovi adempimenti nella collaborazione tra intermediari • Il processo operativo tra l'intermediario proponente e l'emittente • Il rapporto tra agente e broker: come si configura la collaborazione 	Enzo Furguele
5	IL MANTENIMENTO DEL TENORE DI VITA DELLA FAMIGLIA E LE SOLUZIONI ASSICURATIVE	<ul style="list-style-type: none"> • Come valuteresti il tuo tenore di vita? • Come lo stai proteggendo? • Cosa ti ha insegnato "il cigno nero"? 	Alessandro Lazzari
6	NEL 2020 SERVE ANCORA UN PIANO EDITORIALE SOCIAL?	<ul style="list-style-type: none"> • Cos'è un piano editoriale • Come definire una strategia digitale che integri il piano commerciale con gli strumenti di comunicazione • Visibilità organica VS visibilità a pagamento 	Sara Tortelli
7	LA VENDITA A DISTANZA	<ul style="list-style-type: none"> • Le regole principali da osservare • La relazione con il cliente e la trasmissione dei documenti • Il sito internet e il call center dedicato alla vendita a distanza • Il consenso della compagnia mandante per gli agenti 	Enzo Furguele
8	LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE ALL'EPOCA DEI SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Dietro un profilo c'è un essere umano • Leoni da tastiera • L'assertività digitale 	Sara Tortelli
9	LE POLIZZE SANITARIE... VUOI VEDERE CHE ADESSO SERVONO DAVVERO?	<ul style="list-style-type: none"> • Se ci avessi pensato prima... • Fatalisti o superficiali? 	Alessandro Lazzari

N.	TITOLO	TEMI TRATTATI	DOCENTE
10	LA NUOVA NORMATIVA PER LE POLIZZE COLLETTIVE	<ul style="list-style-type: none"> • La nuova figura dell'aderente al contratto collettivo • Gli obblighi informativi nei confronti degli aderenti e degli assicurati • Le responsabilità a carico dell'intermediario e del contraente 	Enzo Furguele
11	INVESTIMENTO SICURO E VOLATILITÀ DEL MERCATO, IL RUOLO DELLE GESTIONI SEPARATE	<ul style="list-style-type: none"> • Posso dormire sonni tranquilli? • Non tutto il male viene per nuocere... 	Alessandro Lazzari
12	IL MARKETING DIRETTO NELL'EPOCA DELLE RELAZIONI "A DISTANZA"	<ul style="list-style-type: none"> • Gestire liste profilate di clienti per inviare una comunicazione personalizzata • Che differenza c'è tra Email marketing e WhatsApp marketing 	Sara Tortelli
13	HO COLLOCATO DELLE POLIZZE UNIT LINKED... COSA COMUNICO OGGI AL MIO CLIENTE SPAVENTATO?	<ul style="list-style-type: none"> • Ansia da prestazione • Le scelte emotive • Il potere delle parole e del linguaggio 	Alessandro Lazzari
14	FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE	<ul style="list-style-type: none"> • Gli obblighi regolamentari • L'aggiornamento professionale in caso di sospensione dell'attività • L'inadempimento dell'obbligo di aggiornamento professionale • I soggetti che possono erogare l'attività formativa 	Enzo Furguele
15	QUANTO COSTANO I SOCIAL?	<ul style="list-style-type: none"> • Il costo in termini di tempo • Il costo dei contenuti (informativi e visuali) • Il budget in advertising 	Sara Tortelli
16	I PRESIDII OBBLIGATORI E LA POLICY DELL'INTERMEDIARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Il concetto di presidio e le conseguenze in caso di inadempimento • Il presidio Pog a carico dell'intermediario • La policy dell'intermediario: la definizione formale dei processi • La funzione di compliance e la funzione di audit dell'intermediario 	Enzo Furguele
17	IL PROCESSO DELL'INNOVAZIONE ASSICURATIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Assicurazioni e tecnologia: l'intermediario resterà indispensabile? • Le otto tendenze che ridefiniranno il settore assicurativo 	Alessandro Lazzari
18	L'INFORMATIVA AL CLIENTE E LA VERIFICA DI COERENZA	<ul style="list-style-type: none"> • L'informativa precontrattuale: da forma a sostanza • Modalità di consegna al cliente dei documenti precontrattuali e contrattuali • La verifica di coerenza: prima fonte di vertenza con i clienti • La consulenza come opportunità reddituale e di fidelizzazione del cliente 	Enzo Furguele