

## **Economia familiare e mappa dei rischi: agire sulla mappa dei rischi**

**PERCORSI: FORMAZIONE IVASS - AGGIORNAMENTO IVASS – FORMAZIONE OAM**

**Area Tematica Ivass: TECNICA ASSICURATIVA E RIASSICURATIVA**

**Modulo Area Ivass: 5. Elementi di tecniche di analisi dei rischi**

**Argomento tematico OAM: Elementi sulla valutazione del merito creditizio: come esaminare il bilancio familiare ed il fabbisogno finanziario d'impresa**

**Durata: 3 ore**

### **Obiettivi:**

La chiave di valutazione di una strategia di protezione è legata alla capacità di comprendere i rapporti tra le aree di rischio e l'economia delle persone e delle loro famiglie. Comprendere le componenti di rischio in gioco e sapere come costruire la mappa dei rischi è il tema sviluppato in questo corso, completato da casistiche utili ad attivare proposte di offerta assicurativa alla clientela. In particolare vengono approfonditi i corretti comportamenti che il consulente deve tenere per comprendere la situazione del cliente e offrirgli la giusta consulenza.

### **Contenuti:**

#### **L'approccio di consulenza sulla protezione della famiglia e della sua economia –Parte 1**

- Visioni
- Famiglia tradizionalmente assicurata
- Famiglia produttrice
- La base del mercato
- I giovani
- La percezione della crisi
- 2009/2012
- 2013
- La crisi come opportunità
- Diffidenza per le compagnie assicurative
- Educare alla gestione del rischio

- Il colloquio con il cliente

### **L'approccio di consulenza sulla protezione della famiglia e della sua economia –Parte 2**

- Le prime 5 fasi della relazione
- Evoluzione del mercato e della clientela
- Le dinamiche emotive
- Gli ambienti della protezione
- Rassicurare
- Protezione dei flussi finanziari
- Stock Patrimoniale
- Le altre fasi della pianificazione familiare
- Il trasferimento

### **Dalla costruzione della mappa dei rischi all'azione sulla mappa dei rischi**

- Il fattore tempo
- Le persone
- La salute
- Il tenore di vita
- La responsabilità civile
- Bisogni e soluzioni per casa
- Bisogni e soluzioni per il lavoro
- Pensionamento
- Bisogni e soluzioni per i valori finanziari
- Risparmio
- Debito

### **Casistiche di clientela**

- Esempio – Dissapori in famiglia
- Esempio – Un dipendente che pensa al domani

- Esempio – Un libero professionista che pensa al domani
- Esempio – Un ragazzo con le idee molto chiare
- Esempio – La percezione del rischio
- Esempio – Un occhio al futuro

### **Le domande per capire il vero bisogno del Cliente – Parte 1**

- Domande e risposte
- Non iniziare un interrogatorio
- Riepilogo sull'efficacia delle domande al cliente
- Le domande
- Fragilità
- Il valore lavoro
- Il reddito
- Riepilogo sul lavoro e l'indice di fragilità del Cliente
- La crisi come opportunità
- Riepilogo sulla famiglia e l'indice di fragilità del Cliente
- Gli immobili
- Patrimonio finanziario
- Il debito
- Riepilogo su Patrimonio finanziario, debito e la fragilità del Cliente

### **Le domande per capire il vero bisogno del Cliente – Parte 2**

- Lavoro, casa e indice di serenità del cliente
- Il valore positivo del debito

### **Le domande per legare l'offerta assicurativa vita e danni a progetti e desideri del Cliente – Parte 1**

- Con quali strumenti soddisfare le sue esigenze
- Protezione delle persone

- Valore delle persone
- Riepilogo su Legame offerta-desideri: domande sulle persone
- Offerta e desideri su casa e lavoro
- L'importanza del luogo di lavoro
- Valore lavoro
- Desiderio di crescita
- Riepilogo su Legame offerta-desideri: domande su immobili e lavoro
- Offerta e desideri sulla previdenza
- Piani di accantonamento o individuali di previdenza
- Progetti
- Riepilogo su Legame offerta-desideri: domande su previdenza

#### **Le domande per legare l'offerta assicurativa vita e danni a progetti e desideri del Cliente – Parte 2**

- Risparmio, patrimonio e debito
- Risparmio per i figli
- Tendenza al risparmio
- Riepilogo su legame offerta-desideri: domande su risparmio
- Patrimonio finanziario
- Quanto rende l'investimento?
- Trasferimento generazionale
- Riepilogo su legame offerta-desideri: domande su patrimonio finanziario
- Il debito

#### **Gli strumenti di protezione della famiglia e della sua economia – Parte 1**

- Protezione per famiglie
- Le priorità
- Analisi dei valori
- Soggettività dei clienti

- Tutela della salute
- Perdita della capacità di lavorare
- Pensione
- Fondi pensione negoziale
- Fondi pensione aperti
- Forme individuali pensionistiche

### **Gli strumenti di protezione della famiglia e della sua economia – Parte 2**

- Modalità di adesione, accumulo ed erogazione delle prestazioni
- Fase di accumulo
- Spese comprimibili e incompressibili
- Temporanea caso morte
- Considerazioni
- Responsabilità del capofamiglia
- Patrimonio immobiliare
- Gestione del patrimonio finanziario
- Valore aggiunto di polizze ramo vita
- Investimento
- Tutelare le proprie fonti di reddito

### **La gestione di alcune domande frequenti**

- Definizione di economia familiare
- Definire il rischio
- Progetto
- Flussi
- Valore a rischio salute
- Relazione o responsabilità come valori a rischio
- Patrimonio finanziario

- Quali cardini deve rispettare un consulente
- Strumenti per gestire il pensionamento
- Protezione del capofamiglia
- Eventi, progetti e rischi

#### **Sintesi degli argomenti trattati**

- Riepiloghiamo
- Previsioni innovative
- Valori da tutelare
- Il colloquio con il cliente
- Valori personali e finanziari
- Approccio di consulenza sulla protezione
- Cinque fasi di relazione con il Cliente
- Ambiti da proteggere
- Strategia durante il colloquio
- Conclusione

#### **TEST FINALE**

**Prodotto da:** PIAZZA COPERNICO

**Contenuti a cura di:** LYVE

**Docente:** Alessandro Nigri

**Tecnologia di sviluppo:** HTML5

**Requisiti Tecnici minimi:**

#### **Acrobat Reader**

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

**Browser**

- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11
- Mozilla Firefox
- Google Chrome

**JavaScript abilitato****Blocco popup disabilitato****Risoluzione video minima**

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su pc e tablet da almeno 7 pollici.

**Altoparlanti o cuffie** (in caso di prodotti multimediali)**Modalità di tracciamento dati** - SCORM 1.2

**CODICE CORSO: 0001\_20\_07\_3**