

Momenti e opportunità per la protezione del Cliente

PERCORSI: AGGIORNAMENTO IVASS

Area Tematica Ivass: TECNICA ASSICURATIVA E RIASSICURATIVA

Modulo area Ivass: 5. Elementi di tecniche di analisi dei rischi

Durata: 3 ore

Obiettivi:

Quali sono i momenti migliori per proporre soluzioni di protezione a un Cliente? Esistono prodotti bancari e opportunità che ben si prestano a collegare logicamente il ruolo di una polizza assicurativa? In quali occasioni di incontro sottolineare la valenza di una scelta di acquisto assicurativa?

Questo corso sviluppa i suoi contenuti partendo da questo genere di domande e offre molti stimoli ed esempi per individuare gli ambiti più efficaci per una proposta assicurativa.

Contenuti:

- I momenti chiave della proposta assicurativa
- Prodotti bancari e opportunità di offerta di polizze vita e danni
- Prodotti assicurativi e opportunità di offerta di polizze vita e danni
- Occasioni di incontro del Cliente (urgenti o sistematiche o non previste) e opportunità di offerta di polizze vita e danni
- Caratteristiche ed eventi della vita del Cliente e opportunità di offerta di polizze vita e danni
- Casistiche di approfondimento

Prodotto da: LYVE

Contenuti a cura di: LYVE

Docente: Antonio Meleleo

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