

## A) Corsi tecnici e/o giuridici

Intermediari, collaboratori e dipendenti: obblighi e doveri

La polizza come contratto: la colpa grave, la buona fede, il clausolario, ecc.

Le polizze infortuni: cosa si esclude e cosa si può comprendere

Le polizze malattia: cosa si esclude e cosa si può comprendere

Polizze infortuni e malattia: similitudini e differenze (riunisce i due argomenti di cui sopra)

Le polizze vita per le persone fisiche: aspetti normativi/tecnici, fiscali e commerciali

Le polizze vita per le aziende: il "key man", il T.F.R., il T.F.M.

La previdenza integrativa: aspetti normativi/tecnici, fiscali e commerciali

I concetti generali della responsabilità civile

La polizza per la RC terzi: limitazioni e deroghe con particolare approfondimento alle singole attività

La responsabilità del datore di lavoro nei confronti dei dipendenti e la copertura assicurativa

R.C.T. - R.C.O.: norme giuridiche, condizioni di polizza, clausolario

La responsabilità e la copertura assicurativa derivante dal difetto di prodotto

La responsabilità e la copertura assicurativa per i danni da inquinamento

La responsabilità e la copertura assicurativa dei professionisti

La R.C.A. - normative e condizioni contrattuali;

- la richiesta per l'indennizzo ed il risarcimento del danno.

L'auto rischi diversi

La garanzia incendio: i rischi compresi, le esclusioni e le possibili deroghe

La garanzia furto e rapina: i rischi compresi, le esclusioni e le possibili deroghe

La polizza globale abitazioni: garanzie prestate e confronto prodotti di mercato (n. 10 Compagnie)

Le polizze per le P.M.I.: garanzie prestate e confronto prodotti di mercato (n. 8 Compagnie)

Risk Management e consulenza assicurativa nella gestione dei rischi aziendali.

La gestione dei sinistri: esigenze dell'azienda ed obblighi contrattuali

Polizza C.A.R. e garanzia postuma: le condizioni di mercato, la ex legge "Merloni", la legge 210

I rischi "tecnologici" per i macchinari in esercizio: garanzia guasti alle macchine ed elettronica

La polizza all risks: bugia o verità?

I danni alle merci trasportate

Valutazione dei beni e valutazione dei danni: caratteristiche e diversità nei rami assicurativi

B) **Corsi comportamentali e commerciali per i collaboratori degli Intermediari**

La vendita al front office

La vendita del servizio assicurativo

Presentare ed argomentare la polizza

Il cliente, questo ignoto "conosciuto"

L'utilizzo e l'importanza delle domande nella vendita

Le obiezioni: come trattarle e come gestirle

Dalla vendita della polizza alla consulenza assicurativa

C) **Corsi comportamentali e commerciali per gli Intermediari ed i responsabili degli uffici**

Negoziare con i clienti "top"

Coinvolgere i collaboratori nella vendita

Organizzare lo sviluppo commerciale

Il colloquio di motivazione