

## Progetto formativo per intermediari assicurativi

### “Consolidare il portafoglio e aumentare le vendite con AssiEasy” (5 ore)

**A chi si rivolge:** addetti al marketing e venditori che usano AssiEasy.

**Obiettivo:** fornire al partecipante le conoscenze per limitare la perdita di contratti e clientela e sviluppare il portafoglio dei clienti già acquisiti.

**Descrizione:** La gestione dei dati di portafoglio e l’inserimento delle informazioni da parte dell’agenzia consente una conoscenza globale del cliente, ciò permette di erogare miglior servizio e generare business.

Il corso si divide in 3 sezioni, nella prima si inizia ad analizzare che tipo di portafoglio ha l’agenzia e quanto vale, nella seconda si capisce cosa fare per difendere il portafoglio e dove agire per generare vendite e nell’ultima ci si organizza per mettere in atto tutte le azioni necessarie.

**Requisiti organizzativi:** Aule corsi meccanizzate con accesso a Internet e video proiettore.

**Materiale Didattico:** Manuale pratico in formato elettronico e cartaceo degli argomenti svolti

**Durata Corso:** 5 ore lavorative che danno diritto a credito formativo IVASS

## Moduli corso

### 1. Chi sono quanto valgo (durata 1 ora):

- **Check-up portafoglio.** Conoscenza portafoglio agenzia/collaboratori e penetrazione prodotti
- **Analisi Incassi.** Comparazione dell’incassato agenzia/collaboratori con anni precedenti
- **Analisi produzione.** Comparazione della produzione del periodo agenzia/collaboratori
- **Retention.** Quante polizze ho perso nel periodo, sono in linea con il mercato?
- **Analisi Clientela.** Quali sono le caratteristiche delle mia clientela.

### 2. Cosa fare e dove agire (durata 1,5 ore):

- **Recupero informazioni del cliente.** Recapiti, professione, gruppi familiari, polizze concorrenza, preventivi emessi, informazioni tecniche ed emotive di polizza provenienti dal cliente
- **Difesa proattiva del portafoglio.** Lavorare il quietanzamento anticipando le mosse del cliente promuovendo contemporaneamente opportunità commerciali
- **Fabbisogno Cliente/ Ricerca rischi in prodotto.** Ricerca evoluta delle scoperture della clientela
- **Polizze perse preventivi emessi e polizze concorrenza anni precedenti.** Perché non valutiamo se è il caso di recuperare una polizza persa o valutare preventivi e

concorrenza degli anni precedenti.

**3. Azione da effettuare (durata 1,5 ore):**

- **Azioni di Marketing.** Coordinare le attività commerciali atte a produrre vendite per un periodo di tempo limitato
- **Riforme Portafoglio.** Coordinare le attività di revisione polizze obsolete
- **Avvisi di scadenza.** Sfruttare l'avviso di scadenza per promuovere la vendita
- **Compleanni clienti.** Fare gli auguri al cliente per promuovere la vendita