

## IL “PMI RISK SPECIALIST”

### Percorso formativo:

MODULO	ARGOMENTI
<b>Il mondo assicurativo in Italia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Il ruolo dell’ “Assicurazione” nell’economia italiana ed europea</li> <li>■ ■ ■ I principali Gruppi assicurativi in Italia ed in Europa</li> <li>■ ■ ■ La Bancassicurazione</li> <li>■ ■ ■ Gli attori</li> <li>■ ■ ■ Le norme</li> <li>■ ■ ■ L’organizzazione delle Compagnie</li> <li>■ ■ ■ Gli intermediari assicurativi</li> </ul>
<b>I prodotti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ I diversi rami assicurativi</li> <li>■ ■ ■ Le diverse tipologie di polizza per ogni ramo</li> <li>■ ■ ■ Saper leggere una polizza nel dettaglio</li> </ul>
<b>La “Piccola e Media impresa” (PMI)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ La PMI in Italia e nell’Europa della UE</li> <li>■ ■ ■ Tecniche di Risk Management nella PMI</li> <li>■ ■ ■ I prodotti adatti alle PMI</li> <li>■ ■ ■ I servizi integrativi per le PMI</li> <li>■ ■ ■ Benchmark e check up</li> </ul>
<b>Il processo assicurativo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Il mandato di intermediazione</li> <li>■ ■ ■ Analisi del rischio</li> <li>■ ■ ■ Proposta e quotazione</li> <li>■ ■ ■ Il preventivo efficace</li> <li>■ ■ ■ L’emissione della polizza</li> <li>■ ■ ■ La gestione dei sinistri</li> <li>■ ■ ■ Audit periodici</li> <li>■ ■ ■ Scadenze e rinnovi</li> </ul>
<b>Azienda e imprenditore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Prodotti per i dipendenti</li> <li>■ ■ ■ Prodotti di investimento di un’azienda</li> <li>■ ■ ■ Prodotti per l’imprenditore e la sua famiglia</li> <li>■ ■ ■ Prodotti per Clienti e Partner strategici</li> </ul>
<b>Credito e Assicurazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Gli attori</li> <li>■ ■ ■ I prodotti</li> <li>■ ■ ■ Rating finanziario e rating assicurativo</li> <li>■ ■ ■ Credito e spese assicurative</li> </ul>
<b>Gli attestati necessari all’attività di promotore assicurativo e creditizio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Prepararsi e sostenere l’esame OAM</li> <li>■ ■ ■ Prepararsi e sostenere l’esame IVASS</li> </ul>
<b>Affiancamento Operativo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ ■ Ricerca e contatto dei clienti</li> <li>■ ■ ■ Vendere prodotti di credito e assicurativi</li> <li>■ ■ ■ Back-Office credito</li> <li>■ ■ ■ Back-Office assicurativo</li> <li>■ ■ ■ Strumenti informatici dedicati</li> </ul>