

2011 – Docente: Filippo Gazzola
CORSO FAD 60 ORE PER L'ISCRIZIONE AL RUI SEZ. E, C

0. Presentazione corso
1. Parte I: Ramo Danni
 - a) Modulo 1_1 - Il contratto Assicurativo
 - b) Modulo 1_2 - L'assicurazione Incendio
 - c) Modulo 1_3 - L'assicurazione Furto
 - d) Modulo 1_4 - L'assicurazione Infortuni
 - e) Modulo 1_5 - L'assicurazione Malattia
 - f) Modulo 1_6 - L'assicurazione responsabilità civile
 - g) Modulo 1_7_1 - RC Auto
 1. Modulo 1_7_1 - RC Auto - L'assicurazione obbligatoria
 2. Modulo 1_7_2 - RC Auto - I documenti assicurativi
 3. Modulo 1_7_3 - RC Auto - Tariffe e tutela dell'assicurato
 4. Modulo 1_7_4 - RC Auto – Risarcimento del danno e clausole acc.
2. Parte II: Il Ramo Vita
 - a) Modulo 2_1 - Il Ramo vita in generale:
 - b) Modulo 2_2 - Polizze non tradizionali
 - c) Modulo 2_3 - Polizze Finanziarie
 - d) Modulo 2_4 - LTC
 - e) Modulo 2_5 - L'assicurazione Previdenziale
 - f) Modulo 2_6 - Protezione del credito CPI e Perdita Impiego
3. Parte III: Normative e Regolamenti
 - a) Modulo 3_1 - Codice delle assicurazioni
 - b) Modulo 3_2 - Regolamento n°5 del 2006
 - c) Modulo 3_3 – Norme sul contatto a distanza
 - d) Modulo 3_4 - Tutela del consumatore
 - e) Modulo 3_5 – Aspetti Fiscali delle assicurazioni
4. Parte IV: Antiriciclaggio
 - a) Modulo 4 – La normativa antiriciclaggio
5. Parte V: Sviluppo abilità relazionali con la clientela
 - a) Modulo 5_1 – L'atteggiamento mentale
 - b) Modulo 5_2 – Le 6 fasi della vendita: dalla I° alla III°
 - c) Modulo 5_3 – Le 6 fasi della vendita: la IV° fase
 - d) Modulo 5_4 – Le 6 fasi della vendita: la V° e la IV° fase
 - e) Modulo 5_5 – Il Telemarketing