



Ania

SAFE

FORMAZIONE RETE

# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- EVENTI FORMATIVI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# INDICE



## STUDIO ANIA 2022 COMPETENZE DISTRIBUTIVE



## APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



## TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



## STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



## PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# STUDIO ANIA 2022

## COMPETENZE RETI DISTRIBUTIVE

Nel 2022 insieme ad ANIA abbiamo condotto una ricerca sulle competenze necessarie al distributore assicurativo per affrontare il «**Cambio Culturale**» imposto dalla profonda trasformazione che il settore sta vivendo.

Due i principali pilastri che impattano ed influenzano i percorsi e le scelte formative:



### La Normativa

Il cui principale obiettivo è quello di migliorare la protezione dei clienti, aumentando la conoscenza e la competenza dei distributori che forniscono loro i servizi.

### I Trend

Perché siamo consapevoli che favoriscono una migliore comprensione dei bisogni della clientela e aiuta gli operatori a rispondere prontamente alle nuove preferenze dei consumatori in termini di fruizione dei servizi e di modalità di comunicazione.



# STUDIO ANIA 2022

## COMPETENZE RETI DISTRIBUTIVE

**La Normativa:** in un mondo fortemente normato, la formazione del futuro non può prescindere dalla conoscenza degli adempimenti normativi di settore.

**Regolamento IVASS n. 40/2018**  
per Aggiornamento professionale.



**Regolamento Intermediari CONSOB**  
per la regolamentazione della formazione  
in ambito finanziari.

# STUDIO ANIA 2022

## COMPETENZE RETI DISTRIBUTIVE

I Trend più rilevanti per la rete assicurativa, emersi dallo studio ANIA:

1. Salute e welfare

2. Precarietà

3. New Mobility

4. Sharing economy

5. Climate change

6. ESG

7. Internet of things

8. Cyber Security

**La nuova figura dell'assicuratore** deve avere competenze in grado di coniugare data science e conoscenza diretta del cliente, intelligenza emotiva ed artificiale, ingegneria matematica e capacità di ascolto e comprensione dei reali bisogni del cliente.

***I trend analizzati nello studio ANIA hanno permesso ad ANIA SAFE di individuare le competenze e creare la proposta formativa per il mercato.***

# STUDIO ANIA 2022

## COMPETENZE RETI DISTRIBUTIVE



ANIA SAFE, grazie allo Studio condotto in collaborazione con ANIA, ha individuato **due Aree di Sviluppo** in ambito formativo: la prima con focus sulle **Competenze** e la seconda relativa alle **Agenzie come imprese**.

Sulla base di questa analisi, ANIA SAFE ha realizzato percorsi formativi dedicati a tematiche attuali e rilevanti per il settore assicurativo, bancario e finanziario.

# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



## APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



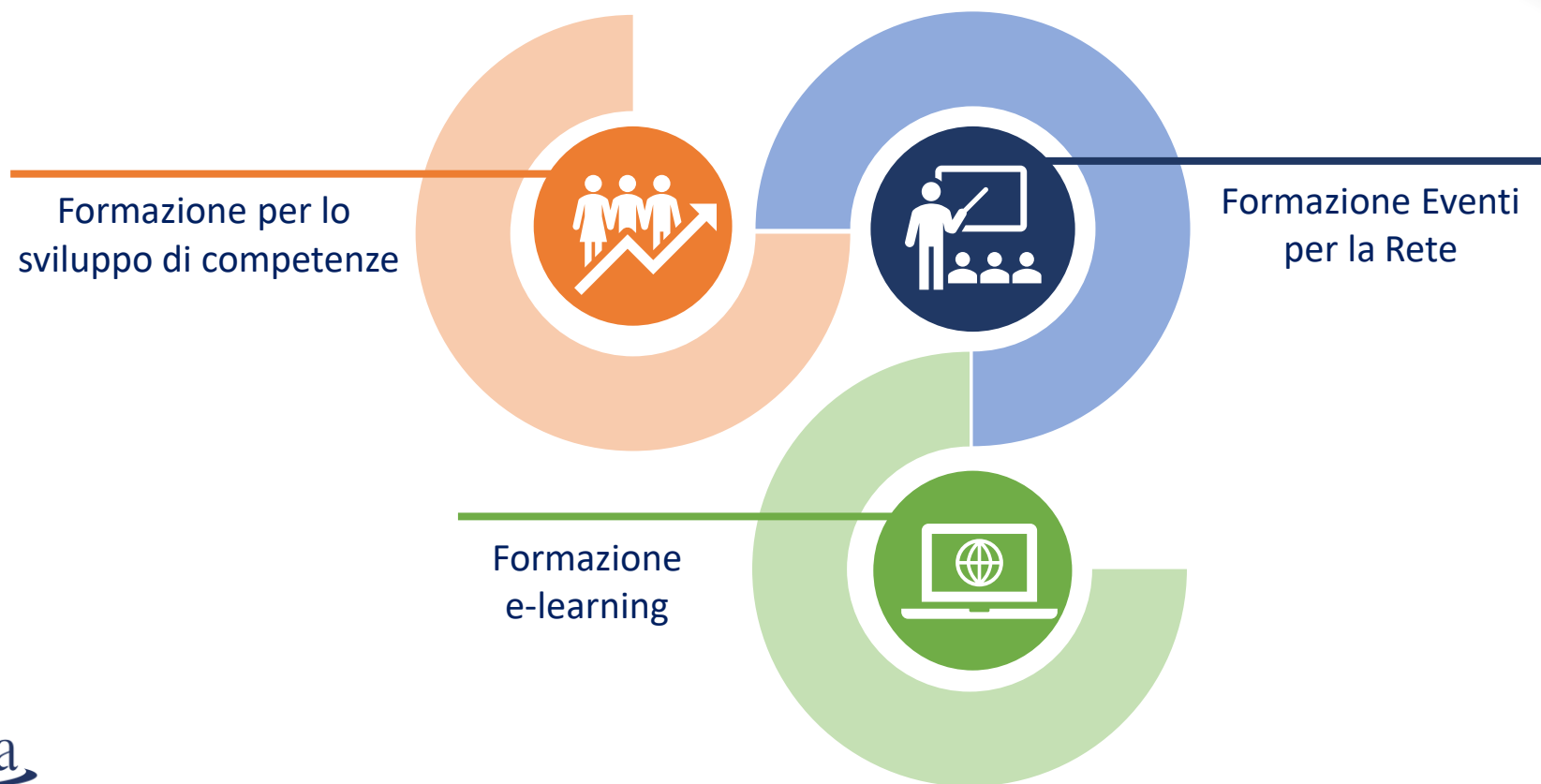
PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE





# APPROCCIO FORMATIVO

L'approccio formativo ANIA SAFE per la formazione della rete distributiva si articola in 3 distinte proposte:



# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



## APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE



ANIA SAFE ha ideato un format per lo sviluppo delle **competenze assicurative tecniche e commerciali** delle reti distributive. Il modello di apprendimento proposto è **altamente esperienziale**: punto di forza del percorso è quello di associare all'acquisizione delle competenze tecniche assicurative, le modalità di proposizione più innovative, per ciascun target di cliente.

Il contenuto tecnico assicurativo viene, di volta in volta, definito insieme al cliente sulla base delle specifiche esigenze e degli obiettivi formativi della rete, al fine di consentire lo sviluppo della **competenza consulenziale** in materia assicurativa.

# INGREDIENTI DELLA FORMAZIONE



AULE/ WORKSHOP  
INTERATTIVE



DOCENZA  
CON ESPERTI DEL SETTORE



FORMAZIONE  
CERTIFICATA IVASS



DISPONIBILITA' SEDE  
ANIA MILANO/ROMA



WEBINAR  
CHIAVI IN MANO

# STRUTTURA PERCORSO: ESEMPIO

## FOCUS GROUP



Raccolta esigenze e definizione contenuti

## FORMAZIONE

AULA PRESENZA



WEBINAR



I contenuti delle sessioni formative verranno definiti durante la fase di progettazione a seguito del focus group

## WORKSHOP

AULA PRESENZA



I contenuti del Workshop verranno definiti durante la fase di progettazione a seguito del focus group

## CERTIFICAZIONE FINALE E CELEBRATION

AULA PRESENZA



TEST FINALE E CELEBRATION

# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



**APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE**

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- EVENTI FORMATIVI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# EVENTI FORMATIVI PER LA RETE



ANIA SAFE ha realizzato negli anni diverse iniziative in modalità evento per le reti assicurative. I format ideati prevedono l'organizzazione di incontri sul territorio per il coinvolgimento delle reti su tematiche assicurative, attraverso la realizzazione di un format coinvolgente e dinamico, con l'obiettivo di far emergere spunti di riflessione operativa e concreta per la rete distributiva.



# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



## APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE





# FORMAZIONE E - LEARNING

ANIA SAFE propone un catalogo formativo e-learning curato da un team dedicato, con:



Produzioni sempre più interattive, per favorire l'apprendimento efficace.



Contenuti aggiornati alle più recenti disposizioni normative e alle best practice tecniche.



Oltre 24 titoli suddivisi per aree tematiche, secondo quanto indicato da IVASS nel Regolamento IVASS n. 40/2018.

# FORMAZIONE E - LEARNING

Completano l'offerta formativa in modalità e-learning anche la possibilità di realizzare



**PILLOLE FORMATIVE**



**PODCAST**



**WBT DI PRODOTTO**



**WBT PERSONALIZZATI**

# FORMAZIONE E - LEARNING

Il catalogo e-learning può essere usufruito attraverso tre distinte modalità di acquisto:

- Acquisto di **single licenze**, sulla piattaforma LMS ANIA SAFE Learning.
- Acquisto del **pacchetto SCORM**, per un numero illimitato di utenti, da caricare sulla propria piattaforma.
- **Convenzione dedicata**, in cui le singole Compagnie possono veicolare il pacchetto e-learning alla propria rete distributiva.



# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE

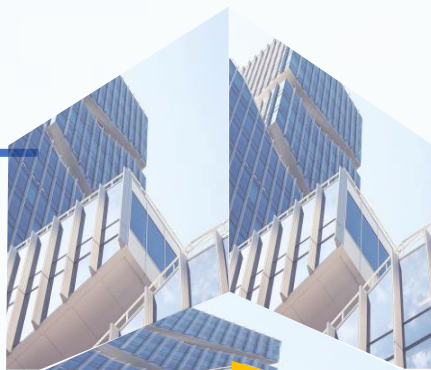




**2 Aree di sviluppo:**

**FOCUS COMPETENZE**

---



**FOCUS AGENZIA  
COME IMPRESA**

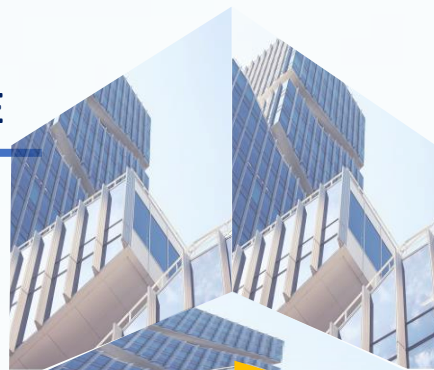
---



2 Aree di sviluppo:

**FOCUS COMPETENZE**

---



FOCUS AGENZIA  
COME IMPRESA

---

# LE COMPETENZE “MUST HAVE” PER LE RETI DISTRIBUTIVE



## IMPRESE

- Assicurare le PMI
- La mappa dei rischi in azienda
- Risk Management dell'impresa
- Welfare aziendale



## FAMIGLIA

- Risk Management persona e famiglia
- La protezione nella pianificazione finanziaria
- Welfare pubblico e welfare privato



## SALES ENGINEERING

- Unique Value Proposition
- Customer Experience Assicurativa
- Personal Branding
- Economia dell'attenzione



### Perché il percorso?

- Saper leggere le tendenze in atto
- Saper cogliere minacce ed opportunità
- Saper cogliere l'evoluzione dei rischi e della risposta del mercato assicurativo
- Saper proporre soluzioni assicurative in coerenza con l'evoluzione dei bisogni del target market



### Hard skills

- Analisi del rischio
- Tecnica assicurativa Contratto e clausole
- Normativa e giurisprudenza



### Metacompetenze

- Comprendere le esigenze del cliente
- Decodificare i bisogni del cliente
- Proporre soluzioni abbinando rischi, esigenze e garanzie di prodotto
- Costruire un piano assicurativo coerente integrando garanzie/prodotti



### Soft skills

- Apprendere ad apprendere
- Pensiero critico
- Acquisizione delle informazioni Analisi e risoluzione di problemi Creatività

### Le declinazioni sui settori del business assicurativo:

- Salute, welfare e previdenza
- Cyber security
- Risparmio e investimento
- Protezione dai rischi biometrici
- Protezione della famiglia
- Protezione dell'impresa
- Mobilità
- Sostenibilità nei prodotti assicurativa





### Perché il percorso?

- Saper analizzare i rischi cui è esposto il cliente
- Conoscere come il contesto incide sui rischi
- Approfondire elementi tecnici e normativi che determinano l'esposizione al rischio
- Approfondire i metodi di valutazione e trattamento del rischio



### Hard skills

- Analisi del rischio
- Tecnica assicurativa
- Contratto e clausole
- Normativa e giurisprudenza



### Metacompetenze

- Analizzare un contesto
- Profilare il cliente
- Individuare e valutare i rischi in relazione a cliente e contesto
- Capire come sono gestiti i rischi
- Pianificare il trasferimento assicurativo del rischio



### Soft skills

- Acquisizione delle informazioni
- Analisi e risoluzione di problemi
- Creatività

### Le declinazioni sui settori del business assicurativo:

- Persona/famiglia
- Imprese / settori di attività
- Beni/patrimonio/persona



### Perché il percorso?

- Conoscere e valorizzare i punti di forza dei propri prodotti
- Saper abbinare esigenze e garanzie
- Saper trasformare i plus tecnici in elementi di valore per il cliente
- Saper spiegare efficacemente e semplicemente i propri prodotti
- Acquisire un metodo di proposta



### Hard skills

- Analisi del rischio
- Tecnica assicurativa
- Contratto e clausole
- Normativa e giurisprudenza



### Metacompetenze

- Comprendere un prodotto assicurativo
- Illustrare un prodotto assicurativo in maniera efficiente ed efficace
- Rendere semplici aspetti tecnici complessi



### Soft skills

- Apprendere ad apprendere
- Pensiero critico
- Analisi e risoluzione di problemi
- Creatività

Approccio pratico basato sui prodotti distribuiti dalla rete.



### Perché il percorso?

- Capire quali sono le garanzie importanti in relazione alle esigenze di copertura del target
- Contestualizzare il benchmark
- Conoscere punti di forza e di debolezza rispetto ai competitor
- Impostare la proposta sul valore delle garanzie piuttosto che sull'importo del premio



### Hard skills

- Prodotti assicurativi
- Tecnica assicurativa
- Contratto e clausole
- Dinamiche del mercato



### Metacompetenze

- Comparazione degli elementi tecnici
- Focalizzare il confronto sugli aspetti sostanziali
- Andare oltre la comparazione del premio



### Soft skills

- Pensiero critico
- Analisi e risoluzione di problemi
- Creatività

Approccio pratico basato sui prodotti distribuiti dalla rete.



### Perché il percorso?

- Conoscere gli adempimenti normativi a livello operativo
- Acquisire la prospettiva della compliance come forma mentis
- Saper trasformare le norme in presidi organizzativi e procedure coerenti con la propria organizzazione



### Hard skills

- Normativa
- Organizzazione



### Metacompetenze

- Effettuare una gap analysis
- Definire processi e procedure
- Gestire il rischio di compliance



### Soft skills

- Organizzazione e pianificazione
- Misurazione degli andamenti di Agenzia

### Declinazione in base ai ruoli:

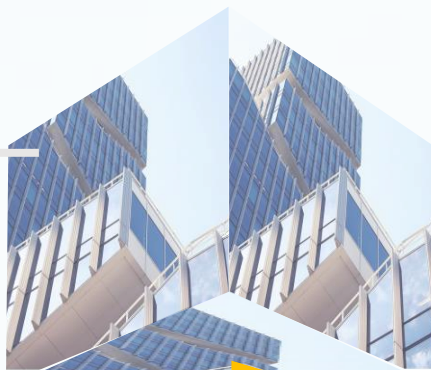
- Agenti
- Personale di Agenzia
- Sub-agenti/Collaboratori



## 2 Aree di sviluppo:

FOCUS COMPETENZE

---



FOCUS AGENZIA  
COME IMPRESA

---

# OBIETTIVI TRASVERSALI

**A**nalizzare concretamente quali siano le caratteristiche che l’Agenzia deve possedere per costituirsi come Impresa.

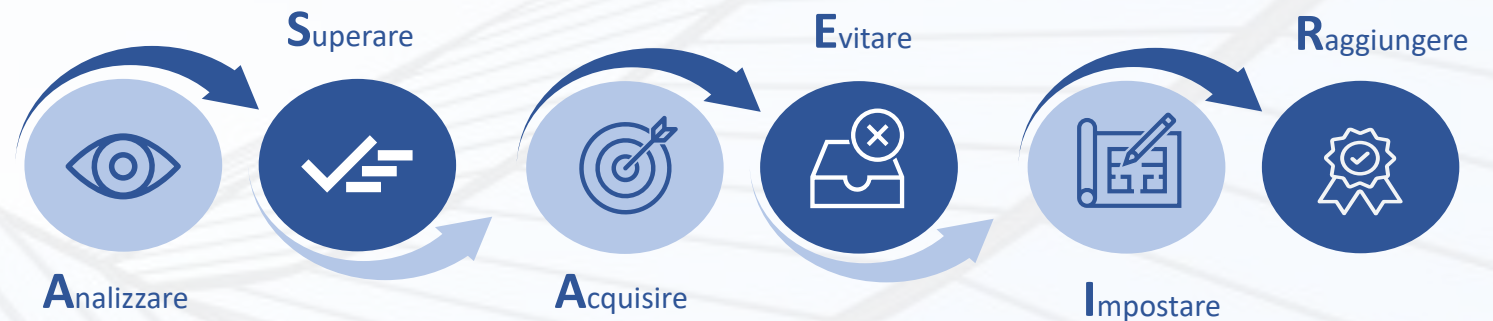
**S**uperare l’ottica del punto vendita.

**A**cquisire le fondamentali competenze che il Dirigente deve padroneggiare per potersi dire imprenditore a ragion veduta e non solo per moda.

**E**vitare di impaludarsi un contesto che tende ad errori consolidati (strategie cicliche di prezzo, “isterie” del comparto assicurativo...).

**I**mpostare e rendere operativo il processo di identificazione, di pianificazione e di controllo degli obiettivi di redditività e produttività dell’Agenzia.

**R**aggiungere gli obiettivi di business attraverso le competenze dello staff e dei responsabili operativi/strategici dell’Impresa



# TEMATICHE ED ARGOMENTI

TEMI	ARGOMENTO 1	ARGOMENTO 2	ARGOMENTO 3
CONTROLLO DI GESTIONE	Come creare cruscotti di controllo tramite indicatori economici e operativi.	Come analizzare l'andamento finanziario per venditore, per tipologia di clientela, per ramo/prodotto e fare cost saving.	Come analizzare gli andamenti finanziari tramite repostistici.
ORGANIZZAZIONE D'IMPRESA	Come verificare le competenze dello Staff interno ed esterno.	Come monitorare i carichi di lavoro dello Staff sulle principali aree aziendali (commerciale, assuntiva, gestionale, finanziaria e sinistri).	Come realizzare le mappe regolamentari e procedurali ed analizzare l'andamento organizzativo d'Impresa tramite le mappe di processo.
COMMERCIALE	Come definire gli obiettivi Aziendali commerciali, organizzativi e finanziari.	Come creare progetti commerciali (fattibilità, convenienza e sostenibilità).	Come produrre indicatori di prestazione da monitorare per singola area di lavoro e realizzazione sistema MBO di incentivazione.
RISORSE UMANE	Come utilizzare le 5 leve di gestione delle risorse umane dell'impresa (visione, obiettivi, feedback, supporto e riconoscimento).	Come gestire il personale dipendente, non dipendente e i fornitori di beni e servizi.	Come ricercare, selezionare e reclutare risorse (analisi dei costi di inserimenti errati), progettare ed erogare formazione.

# ESEMPI DI PROPOSTE FORMATIVE

## Migliorare i processi per raggiungere gli obiettivi

- Analizzare gli sprechi e i difetti dell'organizzazione, il loro impatto sull'efficienza, sulla produttività e sulla soddisfazione dei clienti.
- Valutare l'impatto economico di un cambiamento organizzativo.
- Individuare i processi prioritari da migliorare per contenere i costi, le tempistiche operative e diventare maggiormente competitivi.

## Assessment e check up dei sistemi organizzativi

- Organizzazione: strategie, strutture, funzioni, processi, Risorse Umane e profili di competenze 2.
- Verifica della coerenza tra strategie aziendali dichiarate e variabili organizzative e definire i possibili interventi correttivi 3.
- Migliorare singole aree dell'organizzazione che presentino funzionamenti anomali.

## Il controllo delle vendite

- Trasformare gli obiettivi in attività.
- Come impostare un sistema di controllo della rete e realizzare le attività correttive di performance sotto gli obiettivi.
- L'impatto dei KPI sul sistema di incentivazione e di valutazione tramite il cruscotto del venditore e del Responsabile.

## La vendita del valore: cross selling e up selling

- Coinvolgere il Cliente in una intensità di rapporti commerciali e relazionali che realizzano e rafforzano la fidelizzazione.
- Lo switch sui prodotti a maggiore marginalità tramite tipologia d'offerta up e cross selling ed il ruolo del prezzo.
- L'associazione tra prodotti.

## Dealership management

- Cosa vendere e a quali clienti: potenziale di mercato e definizione degli obiettivi di vendita.
- Dagli obiettivi di vendita agli obiettivi di attività: cosa fare, su quali Clienti, in quali tempi e per raggiungere quali obiettivi quantitativi.
- Lo sviluppo delle vendite strategiche: quali azioni fare e cosa dire ai singoli Clienti.

## Gestire i Team in organizzazione

- La geografia dei nuovi paradigmi di Team: le variabili di successo dei nuovi Team in rapporto con il mercato e i processi operativi.
- Gli strumenti diagnostici per valutare le criticità della propria squadra e le leve manageriali per un Team di successo: la common leadership.
- Le regole, lo stile di gestione e le responsabilità del "Capo".



# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



Self Study



KIT Reti distributive



Learning Cards



Infografiche

# STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



## Self Study

Esempi di materiali che possono essere realizzati per il SELF STUDY:

### Articoli con Contenuti Tematici

Rassegna stampa formativa su argomenti di attualità finalizzati ad approfondimenti tematici.



### Dispense Studio con Contenuti Tematici

Testi su contenuti e temi oggetto della formazione.



### Dispense Studio con Contenuti Tematici

Casi di studio utili all'approfondimento concreto dei temi oggetto della formazione



# STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



## KIT Reti distributive

Il KIT è pensato per poter fornire a tutti i partecipanti della formazione, una serie di strumenti e materiali di comunicazione e marketing a supporto della loro attività commerciale.



Il KIT verrà progettato e realizzato sulla base delle esigenze che verranno raccolte durante i laboratori Workshop.

# STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



## Learning Cards

Le Learning Cards sono uno strumento che segue la direzione del microlearning e consente di creare percorsi costituiti da unità didattiche estremamente brevi, da fruire in pochi minuti, anche in momenti non espressamente dedicati e in modalità mobile (il format è progettato per una fruizione Mobile First).

Ogni «mazzo» può essere costituito da card «miste»:

- Video tutorial
- Immagine/foto + testo
- Video tutorial + testo
- Solo testo
- Immagine/foto
- Quiz



# STRUMENTI A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE



## Infografiche



Infografiche realizzate con la tecnica del Visual Thinking che sintetizzano visivamente i contenuti dei diversi moduli didattici.

Questa tipologia di risorsa ci permette di avere una visione d'insieme dei contenuti trattati, semplificare e chiarificare, avere un “colpo d’occhio” che incuriosisce, ingaggia e informa, con un forte impatto visivo.

# INDICE



STUDIO ANIA 2022  
COMPETENZE DISTRIBUTIVE



APPROCCIO FORMATIVO ANIA SAFE

- FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI COMPETENZE
- FORMAZIONE EVENTI PER LA RETE
- FORMAZIONE E-LEARNING



TEMATICHE E PERCORSI FORMATIVI



STRUMENTI A SUPPORTO DELLA  
FORMAZIONE



PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE



# PERCHE' SCEGLIERE ANIA SAFE

ANIA SAFE è da sempre al servizio delle imprese assicurative e bancarie, per la realizzazione di interventi formativi dedicati allo sviluppo e all'aggiornamento delle reti.

Grazie all'esperienza maturata negli anni, offriamo ai nostri clienti, una formazione utile e direttamente spendibile nei processi quotidiani.

Cosa ci riconoscono i nostri clienti:

- La capacità di costruire una proposta formativa ad hoc e compliant ai requisiti IVASS
- La proficua collaborazione con ANIA e con esperti del settore, per garantire iniziative efficaci e sempre aggiornate
- Un' ampia flessibilità di scegliere modalità e strumenti didattici adattabili ad ogni contesto
- Un'offerta formativa completa e personalizzabile







Ania  
SAFE