

Da obbligo a opportunità: i nostri clienti, i colleghi

Forum Bancassicurazione
Roma, 8-9 ottobre 2015 ABI Formazione

Formazione IVASS nel Gruppo Banca Carige

COSA CI RICHIEDONO I COLLEGHI?

Strumenti

- Conoscenza
 - Dei prodotti,
 - Delle normative
 - Dei contorni

Competenze

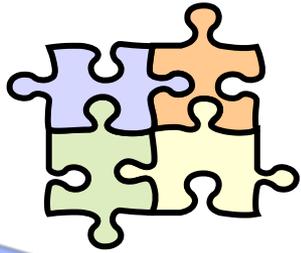
- Tecniche commerciali

Altre risorse

- I fabbisogni assicurativi delle famiglie
 - La cultura assicurativa
- I dati statistici ci parlano di un paese poco assicurato nei confronti delle medie europee



Formazione IVASS nel Gruppo Banca Carige



2012-2013

- Differenziata per ruolo
 - Private
 - Affluent
 - Mass Market & front Office
 - Corporate
- Metà aula
metà on-line

2014

- Tutto on-line con aula virtuale asincrona
- Difficoltà operative
 - Scarsa possibilità di dedicarsi all'attività formativa in filiale
 - Scarsa efficacia del messaggio commerciale



2015

- Aula frontale e on-line
- Decentramento massimo con aule miste non differenziate per ruolo
- Individuazione di tematiche commerciali comuni
- Informatizzazione del test di aggiornamento secondo il Regolamento n. 6/2014 (no presenza in aula ma differenziato per singolo partecipante), con ottimizzazione del tempo d'aula
- Inclusione di tematiche Mifid 2 e ESMA

Formazione IVASS nel Gruppo Banca Carige

Strumenti complementari per far crescere nei dipendenti la:

Cultura Assicurativa

presenza in corsi non Ivass di
tematiche assicurative

progettazione di corsi
26 ore sui
"Fabbisogni assicurativi delle famiglie"

Pillole formative sui prodotti
oggetto di campagne
commerciali

Pillole formative su prodotti
assicurativi in generale

