

Newsletter 9

Gennaio 2017

Questa newsletter, che non ha una periodicità fissa, viene mandata a tutti i clienti ed amici dei consulenti CFA

Rinnovare le agenzie

I soli interventi formativi, realizzati separando formazione tecnica da formazione commerciale, teoria da applicazioni operative, si stanno rivelando sempre più costosi e meno efficaci.

Anche la nostra esperienza professionale conferma questa sconsolata conclusione.

Anche per questa ragione abbiamo costruito, e stiamo sperimentando e implementando, un nuovo modello di intervento, che tiene conto delle estreme diversità che caratterizzano il mercato assicurativo italiano: nuovi e diversi competitori, elaborazione di nuovi prodotti nonostante l'assenza di una tutela brevettuale dell'innovazione di prodotto, frammentazione delle realtà territoriali, nuove forme di controllo istituzionale, e così via.

Il nostro modello prevede tre fasi:

PRIMA FASE

Due nostri consulenti (sui sei impegnati in questo progetto) raccolgono i dati relativi all'agenzia, intervistano l'agente e i suoi collaboratori, si confrontano con il nostro gruppo dedicato, redigono un report che viene presentato alla Direzione della Compagnia, in cui sono indicate alcune linee di intervento.

SECONDA FASE

Interveniamo sulla singola agenzia, costruendo percorsi di crescita, trasferendo le necessarie competenze, affiancando sul campo tutti gli operatori.

TERZA FASE

Raggiunti i risultati commerciali e organizzativi, studiamo, d'intesa con la Compagnia, un piano di trasferimento di questo modello alla rete manageriale presente sul territorio. Per tutte e tre queste fasi abbiamo studiato soluzioni economiche particolarmente vantaggiose e stimolanti, per noi stessi innanzi tutto!

I nostri consulenti, impegnati in questo progetto di crescita dei risultati agenziali, sono sei:

- un formatore tecnico Danni, ex agente, ex ispettore commerciale;
- un formatore tecnico Danni, esperto di liquidazione sinistri, antifrode, antiriciclaggio;
- un formatore manageriale, già responsabile risorse umane e commerciale in grandi Compagnie di assicurazione;
- un formatore tecnico Vita, già dirigente di Compagnia ed attuario;
- un formatore comportamentale, che lavora da trent'anni nel mercato assicurativo;
- un formatore tecnico Vita e Infortuni, già dirigente di Compagnia e responsabile della formazione commerciale.

Per informazioni rivolgersi a info@cfastudio.it