

## ***La bella sconosciuta***

*La successione come strumento di vendita delle polizze vita - La vendita assicurativa 9*

---

*Newsletter n° 3*

Una delle ragioni, per le quali in Italia le polizze Vita sono meno acquistate dalla clientela potenziale, è costituita dalla lacunosa conoscenza dei venditori, soprattutto per quanto riguarda la ricchezza delle argomentazioni!

Ecco un esempio:

‘Il signor Claudio, sposato e divorziato senza figli, convive con una nuova compagna alla quale intende unirsi con un nuovo matrimonio e alla quale intende lasciare il suo patrimonio. Alla ex moglie, dalla quale si è separato con reciproco affetto e stima, vorrebbe lasciare un segno tangibile della passata convivenza.

Come fare senza esporla alle forche caudine della pressione fiscale?

Pochi degli assicuratori da noi intervistati hanno pensato ad una soluzione assicurativa!

A questa e ad altre questioni di questo tipo risponde questo seminario.

Si inizia al mattino alle 10, si finisce nel pomeriggio, si conclude con un piano di lavoro, si verificano i risultati commerciali a trenta giorni data.

Vogliamo impegnarci, in altri termini, in una attività formativa collaudata dai risultati commerciali ottenuti!

Oscar Borina o.borina@cfastudio.it cell. 345 90 55 703  
Corrado Messina corrado.messina@cfastudio.it cell. 338 61 00 990