

SPECIALE CONVENTION 2015

EDITORIALE

In occasione della Convention, la prima per Afi Esca Italia, che si è svolta lo scorso 29 ottobre a Milano, Rendez-Vous si presenta con un numero speciale, dove raccontiamo quello che è successo durante la giornata. Magari potrete pensare che un evento interno non giustifichi un numero speciale di una newsletter, in fondo si è parlato di antiriciclaggio, di tecniche di vendita e di Front End, che bisogno c'è di fare una newsletter?

Ebbene questo numero speciale lo dedichiamo a tutti quelli che con la loro presenza ci hanno dimostrato partecipazione ed entusiasmo, stando con noi durante tutte le sessioni di lavoro e contribuendo a rendere la giornata un vero e proprio successo. Ma lo dedichiamo anche a quelli di voi che non hanno potuto raggiungerci, per farvi condividere questa bella occasione di formazione e confronto come uno stimolo a lavorare con noi presto.

Ecco perché un Rendez-Vous fuori programma, per ricordare questo evento, che sarà pure un momento di incontro a livello aziendale, però per noi ha rappresentato qualcosa in più.

Chiudo perciò con un ringraziamento ai relatori, che sono riusciti a tenere alta la soglia di attenzione per tutta la durata dei lavori, al mio staff, che mi ha supportato nella fase organizzativa e ideativa e soprattutto ai partecipanti che, al di là dei temi trattati, sono stati i veri protagonisti della Convention, dimostrando un interesse e un coinvolgimento che è andato oltre ogni più rosea aspettativa.

Grazie a tutti e buona lettura.

Pierfrancesco Basilico
Direttore Italia Afi Esca
p.basilico@afi-esca.com



IN QUESTO NUMERO

- | | |
|--|---------|
| ATTUALITÀ:
Si comincia con l'antiriciclaggio | Pag. 02 |
| FOCUS ON:
Front end, adesso tocca a voi | Pag. 03 |
| A TU PER TU | Pag. 04 |

ATTUALITÀ

SI COMINCIA CON L'ANTIRICICLAGGIO

Non poteva che cominciare con una sessione dedicata all'antiriciclaggio la nostra Convention, dato che il tema è di stretta "attualità" e di primaria importanza nel Ramo Vita.

Parola dunque all'Av. Vincenzo Saponaro di SP Consulting e membro di AIRA, Associazione Italiana Responsabili Antiriciclaggio, che ha aperto i lavori.

Punto di partenza i tanti dubbi, le poche certezze e le idee poco chiare: da qui l'Avvocato è partito in un crescendo di

interazione e coinvolgimento del pubblico che, attraverso un botta e risposta con il relatore, ha dato vita a un vero e proprio dibattito intorno ai principi generali e al quadro normativo di riferimento.

Non sono mancati momenti dedicati all'aggiornamento normativo, come l'analisi di alcune tra le più importanti novità legislative, ossia il Regolamento IVASS del luglio 2014 e la quarta direttiva comunitaria. Insomma la Convention è partita col piede giusto!



FOCUS ON

FRONT END, ADESSO TOCCA A VOI

Un vero e proprio sistema di Compagnia, questo quello che si prefigge Afi Esca Italia con il nuovo Front End, presentato in anteprima proprio durante la Convention.

Dopo una breve introduzione da parte di Roberto Ricco, Responsabile Operation della Compagnia, la parola è passata ai consulenti di Insurance Online, che hanno illustrato il funzionamento e l'utilizzo della nuova piattaforma.

Anche qui, parola d'ordine la partecipazione del pubblico, che ha interagito con i relatori per tutta la durata della presentazione, fornendo preziosi suggerimenti al fine di ott-

mizzare uno strumento che deve essere prima di tutto al vostro servizio.

Già entro la fine dell'anno dovrebbe diventare operativo, attraverso dei test sul campo da parte di alcuni di voi, ma ciò che più conta è che siamo sulla strada giusta, in quanto avete interpretato nel migliore dei modi cosa pensiamo del nuovo Front End, uno strumento che può e deve crescere anche attraverso i vostri contributi e la vostra esperienza, così come abbiamo visto in sede di Convention.



A TU PER TU

FORZA DI VOLONTÀ ED ESPERIENZA LE CHIAVI DI UN SUCCESSO

La Convention stava volgendo alla parte finale e un calo di attenzione da parte dei presenti poteva essere giustificato. Eppure il suo intervento ha riscosso un grande successo e sin da quando ha iniziato a parlare si è capito che la sua passione ed esperienza avrebbero coinvolto l'intera sala. Stiamo parlando di **Zilda Ivonne Lisboa**, dell'agenzia Fusion srl, che ha raccontato la sua visione del rapporto con cliente e l'analisi dei bisogni per le polizze vita TCM. Dedichiamo quindi questo A Tu Per Tu a una breve chiacchierata con uno dei protagonisti della Convention, Zilda Ivonne Lisboa.

Il suo intervento ha tenuto incollati alla sedia tutti i presenti. Ci spiega come ha fatto?

Sicuramente dopo una mattinata dedicata a un argomento importante come l'antiriciclaggio, un intervento come il mio ha dato respiro alla giornata e quindi mi ha aiutato.

Comunque io penso che il modo migliore per ottenere attenzione sia quello di adattarsi ai propri interlocutori, parlare la stessa lingua, del resto io ho una capacità di adattamento formidabile e in questo il mio lavoro mi ha aiutato molto. In un parola sono un camaleonte!

Ci ha raccontato che ha cominciato dalla gavetta, quando ha capito che era sulla strada giusta?

Per rispondere a questa domanda devo fare un passo indietro e iniziare dalla mia famiglia, che mi ha insegnato a essere determinata e volitiva. Questo è stato sicuramente un elemento fondamentale nella mia vita, in quanto mi sono dovuta rimboccare le maniche molto presto e l'educazione è stata determinante. Si può dire che "ho sempre avuto fame di arrivare", tutto mi stava stretto. Ho cominciato come segretaria, ma presto mi sono resa conto che volevo di più. Non sono stata io a cercare quello che poi sarebbe diventato il mio lavoro, ma è stato lui che si è presentato a casa mia, sotto forma di TCM tradizionale legata alla sottoscrizione di un mutuo... Ebbene, da come il consulente ci ha proposto questo prodotto, con entusiasmo, professionalità e convinzione, ho capito che questo sarebbe stato il mio lavoro. Da lì tanta fatica e forza di volontà, ma con l'assoluta convinzione che ce l'avrei fatta.



Cosa consiglierebbe a chi oggi vuole intraprendere questo mestiere oppure a chi, già del settore, si sente scoraggiato ed è alla ricerca di risultati migliori?

Per chi inizia ora consiglio "un buon paio di scarpe comode" e mai sedersi sugli allori, il traguardo è sempre lontano, raggiungibile ma lontano, e quindi andare sempre avanti a testa bassa. Comunque ritengo che i giovani siano avvantaggiati in quanto adesso abbiamo a disposizione strumenti, si pensi ad esempio a internet, che sicuramente rappresentano un'opportunità. Per quei colleghi che magari vivono una fase d'incertezza, consiglio di andare a trovare il cliente con la consapevolezza che si stia facendo qualcosa di importante per lui e per la sua famiglia. Del resto io tutte le volte che entro nelle case dei miei clienti, sono fortemente convinta che le persone credono in me e questo mi dà la forza e la giusta motivazione.