

ATTUALITÀ

≡ [fcggc`di btrc`X] Xca UbXU`XY`fi88

@U` 8]fYHj] U` 9i fcdYU`]b` hYa U` X]` l8]ghf]Vi n]cbY` 5gg]WfUHj] Uf` bchU` U[`] UXXYHj] U]` Uj cf]` Vta Y` -88` „`]b` X]f]Hi fU` XIUFF]j cz` ei Ubrca Ybc` U` `j] Y`c` Vta i b]Hf]c`“ CWVtffY` dYf` ž` df]a U` X]` j YXYfY` gca a Uf]Ua YbhY`]` VtbhYbi hž` ZfY` i bU` dfYa YggU` `U` Bi cj U` 8]fYHj] U` f]YbhfU`]b` ei Y`U` gYf]Y` X]` dfcj j YX]a Ybh]` Y[]g]Uh]j]` VXY` \Ubbc` Vta Y` cV]YHj] c` df]a Uf]cz` ei Y`c` X]` h hY`UFY` a U[]cfa YbhY`]` Vtbgi a UrcfY` U`i]bhYfbc` XY]` a YfWU]` Z]bUbn]Uf]` JYf]Z]W]Ua c` gYž` UX` i bU` df]a U` YHf` fUž` gYa VfU` YggYfY` Vtg`“ A U[]cfY` h hY`U` j i c` X]fY` a U[]cfY` VtbVtffYbnU` VXYž` U`i]bhYfbc` XY`i-88` g]` f]gVtbhfU` bY`U` dUfhY`]b` W]`]` W]a dc` X]` Udd`]WU]cbY` f]i UfXU` bcb` gc`c` Y` 7ca dU[b]Yž` a U` UbVXY` h H]`]` gc[]YH]` UH]j]` bY`U` fYH` X]ghf]Vi h] U` Ugg]WfUHj] Už` XU[]` 5[Ybh] U]` 6fc_Yfž` Vta dfYg]`]` W]bU`]` X]ghf]Vi h]]` X]fYHj] XY`Y` 7ca dU[b]Y` Y`]g]h] X] Vta dUfU]cbY`“

BY`U` gi U` Z]gY` X]` a YggU` U` di btrc` `U` -88` dfYj YXYj U` `iY`]a]bU]cbY` X]` c[b]` Zcfa U` dfcj j]]cbU`Y` U` Z]j cfY` XY`i`cbcfUf]c` dfcZ]gg]cbU`Yž` Zcfa i `U` VXY` Uj fYVY`]b` HU` a cXc` Yj]H]rc` dUfYVWX]` dfcV`Ya]` `Y[U]` U` VtbZ]H]` X]`]bhYfYggY` XUbbcg]` dYf`]` W]YbhY`“

Ei Ygrc`]bX]f]nnc` bcb` „` dUggUrc` Y Xi bei Y`U`dfcj j]]cbY`

Xcj fYVY` Vtbh]bi UfY` UX` YggYfY` `U` h]d]W]` fYa i bYfU]cbY` XY`U` X]ghf]Vi n]cbY` Ugg]WfUHj] Už` UbVXY` gY` ei U` VXY` dUggc`]b` Uj Ubh]`]b` ei Ygrc` gYbgc` `U` bi cj U` 8]fYHj] U`c` dfYj YXY`]b` hYa]b]` X]` fUgdUfYbnU` XY`Y` fYa i bYfU]cb]”

GYa dfY`U` -88`]bfcXi W`i]cV`] [c` X]` fYU`]nUfY` i b` DC` ;` fDfcXi Vh` Cj Yfg] [\h` ;` cj YfbUbWt` dYf` c[b]` dfcXctrc` X]` bi cj U` VtbWU]cbYž` i b` XcW`a Ybtrc` VXY` XYZ]b]gW]`]b` a cXc` dfYj Ybh]c` iUXY[i UH]nU` XY` dfcXctrc` U]` fYU`]` V]gc[b]` XY` Vtbgi a UrcfYž` a U` X]` ei Ygrc` bY` dUf`YfYa c` Vtb`]` bcbgf]c`cgd]H]`]b` 5` hi` dYf` Hi` “

9` V]i X]Ua c` ei Ygrc` Vfyj Y` dUggU[[]c`]b` hYffU` -88` Yj]XYbn]UbXcž` Vtb` i b` Wftrc` gc`Yj cz` VXY`]` X]gdcg]h]c` dfYj YXY`]` X]j Ytrc` X]` X]ghf]Vi]fY` dfcXctrc` Ugg]WfUHj]]` UW]bU]h]` cV`] [Urcf]Ua YbhY` UX` U` hf]` dfcXctrc`“ `b` ei Ygrc` W]gc`]` W]YbhY` dchf` UWéi]ghUfY` Ui hcbca Ua YbhY` []i b]c []` U` hf]` gYbnU` U` W` b]]bVt` c`“

`b` VtbW]g]cbYž` ei Ygh]` gcbc` gc`c` U` W` b]ž` a U` g] [b]Z]W]h]]ž` di bh]` VXY` `U` Bi cj U` 8]fYHj] U` dfYj YXYž` U` hf` „` ei Y`c` VXY` j Yff{` fYWd]rc` bY` bcbgf]c` DUYgY`“ 7cgU` f]a UbY` XU` X]fY3`G]WfUa YbhY` VXY` gi` `U` ei Ygh]cbY` [fU] U` i b` [fcggc` di btrc` X]` Xca UbXUž` `Y[Urc` U` fYWd]a Ybtrc` U`i]bhYfbc` XY]` g]b[c`]` dUYg]` a Ya Vfž` VXY` dchfYVYf` a cX]Z]W]fY` iUf]Vt` Urc` X]` `Y[]Y` UbVXY`]b` a Ub]YfU` gcg]Ubn]U`Y`“

FOCUS ON

L'Automazione avanza, ma noi crediamo nell'individuo

Se un recente studio ipotizza che, negli Usa, causa automazione, si potrebbe arrivare alla perdita di poco meno della metà dei posti di lavoro, dalle nostre parti non stiamo meglio, visto che il Parlamento europeo comincia a studiare norme sui robot. Anche se la vicenda sembra assumere toni apocalittici, noi stiamo con i piedi per terra e crediamo che la risorsa umana sia un vero e proprio valore aggiunto soprattutto per quanto riguarda la vendita dei prodotti vita, che rappresentano il nostro core business. E allora ecco che è nato il progetto Académie, che verte sulla formazione dei nostri agenti e broker. Studio del mercato di riferimento, analisi dei bisogni dei clienti e i segreti

per una tecnica di vendita efficace, il tutto con lezioni in aula a numero chiuso, affidate a veri e propri professionisti ed esperti della vendita emozionale con l'obiettivo di formare una squadra di eccellenza nella vendita dei prodotti vita: questo in sintesi Afi Esca Académie, un'iniziativa volta a creare cultura intorno ai bisogni della gente, in quel particolare settore, quale quello delle polizze vita puro rischio.

Insomma se le tendenze spesso sono degli indizi su quello che potrebbe riservarci il futuro, in Afi Esca crediamo comunque che il capitale umano sia ancora il fattore principale e insostituibile... e in ogni caso non spaventiamoci, se proprio dovesse andar male c'è sempre la possibilità di premere il pulsante per la distruzione dell'automa!



A TU PER TU

La parola ai protagonisti di Afi Esca Académie

Per questa volta facciamo un'eccezione in questa rubrica, vista l'importanza del tema. Diamo infatti la parola a più interlocutori, intervistando i protagonisti del progetto Académie. Sentiamo le impressioni di tutti gli attori coinvolti, da Zilda Lisboa, docente del corso, a Alessandro De Marzo, subagente, che ha partecipato al corso, e Sergio Busico, agente.

Zilda Lisboa, Che bilancio possiamo fare del progetto Académie e, in vista di una nuova edizione, quali sono i punti che potrebbero essere migliorati?

“Partiamo dal presupposto che erogare formazione è sempre più un'esigenza ed è fondamentale. Inoltre è un percorso di crescita che unisce azienda e agente. Per me è stata un'esperienza molto importante, da rifare, soprattutto se si coglie il vero valore aggiunto, cioè che la formazione è condizione necessaria per adeguarsi alle richieste ed ai cambiamenti del mercato, basti pensare, ad esempio, al principio dell'adeguatezza, ossia proporre ciò di cui il consumatore ha effettivamente bisogno.

Per quanto concerne le cose da migliorare, posso dare un paio di suggerimenti, da una parte bisognerebbe creare una maggiore compattezza e sinergia tra l'azienda e gli agenti che hanno partecipato o parteciperanno all'Académie per non disperdere il valore del bagaglio di conoscenza acquisito; dall'altra parte penso che sarebbe utile creare dei meccanismi di verifica sul campo, di quanto appreso in aula, per evitare che si torni alla quotidianità, spesso fatta di quantità e non di qualità.

Insomma il progetto Académie va nella giusta direzione per far sì che questi programmi di formazione interna possano portare risultati, anche e soprattutto attraverso un filo diretto tra la rete vendita e la direzione.

Alessandro De Marzo, Quali i punti di forza del progetto Académie e come tradurre sul campo l'esperienza acquisita durante il corso.?

A parte gli aspetti e la preparazione tecnica, che non deve mai mancare in un consulente, a mio parere durante il corso si è toccata una componente della trattativa fondamentale: mi riferisco alla parte emotiva, che è emersa in tutta la sua evidenza, in modo chiaro e nei suoi aspetti più rilevanti. Ebbene proprio questa parte emotiva avrà, per quanto mi concerne, un ruolo significativo sul campo e sarà sicuramente trasmessa al cliente nelle mie consulenze.



Questi prodotti, TCM E CPI su tutti, devono essere valorizzati prima di tutto attraverso una vendita emozionale, che possa creare un filo diretto con l'utente per portare alla sua attenzione i vantaggi di questi prodotti, vantaggi che spesso si associano a situazioni particolari, che richiedono che queste polizze possano essere colte in pieno attraverso l'aspetto emotivo. Ebbene, proprio questo aspetto è stato ben evidenziato durante il corso.

Sergio Busico, dal punto di vista di un agente, qual è il valore aggiunto di un progetto come questo?

Partirei da una premessa: io sono nel settore da circa trent'anni e la conoscenza del mercato mi fa dire che un progetto formativo come questo è da apprezzare prima di tutto come sforzo e investimento da parte della Compagnia. Dal mio punto di vista, la formazione è l'unica strada per una crescita corretta, in termini di arricchimento professionale e culturale, che si traduce in competenze elevate e, in benefici economici. Aumentare le competenze delle persone, è fondamentale in un ramo come il vita dove la formazione e la consulenza devono fare la differenza. Ultimo ma non ultimo Académie ha un ulteriore pregio, ossia quello di fidelizzare la rete, che viene coinvolta in un percorso di alta qualità, che ha come protagonista appunto la consulenza.