

e-Learning

Διαδίκτυακό
Σεμινάριο

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΓΕΝΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Από την Πρόταση Ασφάλισης στην Αφοσίωση των Πελατών:

Το Απόλυτο Ταξίδι στην Ασφαλιστική Επιτυχία **Αρ. προγράμματος
442721**

Αυτό το πρόγραμμα είναι ιδανικό για επαγγελματίες της ασφαλιστικής βιομηχανίας που θέλουν να βελτιώσουν τις γνώσεις τους και να αποκτήσουν τα εργαλεία που χρειάζονται για να ενισχύσουν την καριέρα τους.

Σε μόλις 20 ώρες, θα αποκτήσετε βαθιά γνώση της ασφαλιστικής διαδικασίας, θα μάθετε να αξιολογείτε και να διαχειρίζεστε κινδύνους, και να βελτιώσετε την εξυπηρέτηση των πελατών.

Θα αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγμάτευσης, επικοινωνίας και πελατοκεντρικής φιλοσοφίας για να δημιουργήσετε σχέσεις εμπιστοσύνης και αφοσιωμένους πελάτες. Θα ενισχύσετε επίσης την επαγγελματική σας αποτελεσματικότητα και θα εξασφαλίσετε την επιτυχία στο δυναμικό κόσμο της ασφάλισης.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- Ασφαλιστικούς συμβούλους και όσους ασχολούνται με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση
- Εργοδοτούμενους ασφαλιστικών εταιρειών
- Δικηγόρους, λογιστές, διοικητικούς υπαλλήλους που μέρος των καθηκόντων τους είναι η ασφάλιση

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα λάβουν πιστοποιητικό παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ).

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ:

2, 8, 9, 29, 30 Απριλίου &
6, 7 Μαΐου 2025

ΩΡΕΣ: 09:00 – 12:15

Εξ αποστάσεως

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 20 ώρες

Εξασφαλίζει 20 μονάδες CPD

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ:

Χριστόδουλος Προεστός
Ανδρέας Ζερβός
Φάνος Θεοφάνους

ΚΟΣΤΟΣ: €500

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΝΑΔ: €400

ΤΕΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ: €100

ΑΝΕΡΓΟΙ:

ΔΩΡΕΑΝ

**ΕΙΔΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ ΓΙΑ ΜΗ
ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΟΥΣ ΚΑΙ
ΦΟΙΤΗΤΕΣ!**



ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση:

- Να ερμηνεύουν τις νομικές έννοιες της σύμβασης και της ασφαλιστικής σύμβασης και πώς αυτές εφαρμόζονται στην ασφαλιστική βιομηχανία
- Να εξηγούν τι είναι η πρόταση ασφάλισης, τη σημασία της και τα στοιχεία που πρέπει να περιλαμβάνει.
- Να αναγνωρίζουν τις κύριες αρμοδιότητες και τον ρόλο του underwriter στη διαδικασία αποδοχής κινδύνων και καθορισμού ασφαλίστρων.
- Να συνδέουν τις βασικές αρχές της ασφάλισης με την πρακτική εφαρμογή τους κατά τη διαδικασία της πρότασης ασφάλισης
- Να αναφέρουν τη σημασία ρόλου και της ευθύνης του διαμεσολαβητή στη διαδικασία ασφάλισης
- Να αναλύουν τα βασικά στοιχεία των κλάδων ασφαλίσεων περιουσίας και τη δομή ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου.
- Να διακρίνουν τους ασφαλίσιμους και μη ασφαλίσιμους κινδύνους
- Να αναπτύσσουν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες
- Να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τυχόν παράπονα των πελατών
- Να συνεργάζονται αποτελεσματικά με συναδέλφους και συνεργάτες
- Να χρησιμοποιούν αποτελεσματικές τακτικές διαπραγμάτευσης για την επίλυση διαφορών και διακανονισμό απαιτήσεων

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ



**Χριστόδουλος
Προεστός**

BSc (Econ.), FCII/
Σύμβουλος Ασφαλίσεων/
Εκπαιδευτής



**Ανδρέας
Ζερβός**

BSc Στατιστικής και
Ασφαλιστικής Επιστήμης,
Πανεπιστημίου Πειραιώς/
Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής



**Φάνος
Θεοφάνους**

Εμπειρογνώμονας/
Loss Adjuster

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Find us on Social Media

ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

1η ημέρα - Εισαγωγή

- Αβεβαιότητα και Ασφάλιση
- Τι είναι ο Κίνδυνος και τι ο Ασφαλίσιμος Κίνδυνος
- Σύμβαση και Ασφαλιστική Σύμβαση
- Το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο
- Κλάδοι Ασφαλίσεων Περιουσίας

3η ημέρα - Ασφαλίσεις Γενικού Κλάδου

- Πυρός και Ειδικών Κινδύνων
- Κλοπής
- Διακοπής Εργασιών (Απώλειας Κερδών)
- Άλλα είδη Ασφαλίσεων Γενικού Κλάδου

5η ημέρα - Διαδικασία Απαιτήσεων

- Διερεύνηση της απαίτησης
- Νόμοι και Κανονισμοί
- Αναλογικός Όρος
- Ασφαλιστική Απάτη και Τεχνικές Διαχείρισής της
- Διακανονισμός της Απαίτησης

7η ημέρα - Εξυπηρέτηση Πελατών

- Πελατοκεντρική Φιλοσοφία
- Εξυπηρέτηση Πελατών και Διαχείριση Παραπόνων
- Δίκαιη Μεταχείριση των Πελατών
- Διάγνωση αναγκών και Διαχείριση Προσδοκιών

2η ημέρα - Η Πρόταση Ασφάλισης

- Η Πρόταση για Ασφάλιση και γιατί είναι σημαντική
- Ο Διαμεσολαβητής και ο ρόλος του
- Insurance Underwriter
- Ο αποδοχέας/αξιολογητής του κινδύνου και ο ρόλος του

4η ημέρα - Αξιολόγηση Κινδύνων και Τιμολόγηση

- Όροι και ορισμοί της Ασφαλιστικής Σύμβασης
- Βασικές Καλύψεις και Πρόσθετες Καλύψεις
- Εξαιρέσεις και Μη Ασφαλίσιμοι Κίνδυνοι

6η ημέρα - Εσωτερική Επικοινωνία

- Βασικές προϋποθέσεις
- Εμπόδια συνεργασίας
- Καλές πρακτικές ενδοεπιχειρησιακής επικοινωνίας



Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Find us on Social Media