



PRB ACADEMY

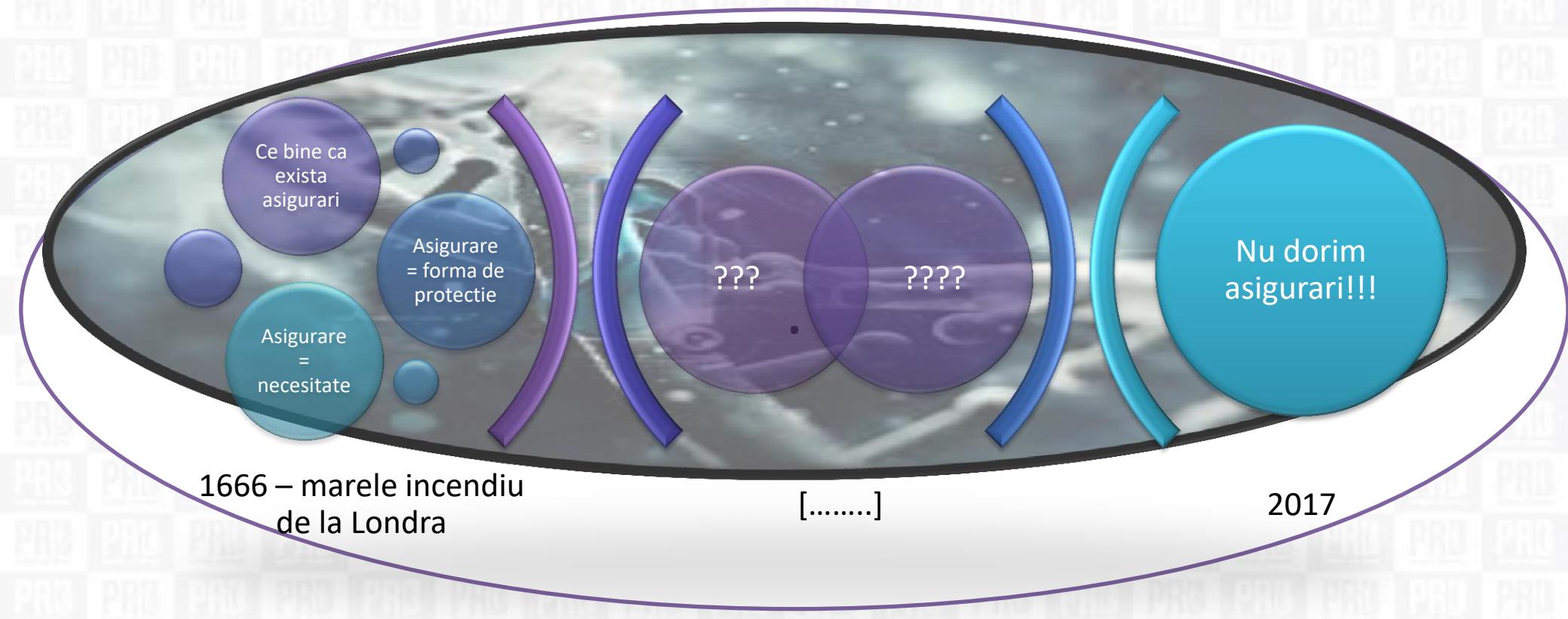
ASIGURARE • REASIGURARE





Asigurarile:

Taxa sau Forma de protectie? Constrangere sau Necesitate?





ASIGURARI

INTERMEDIARI

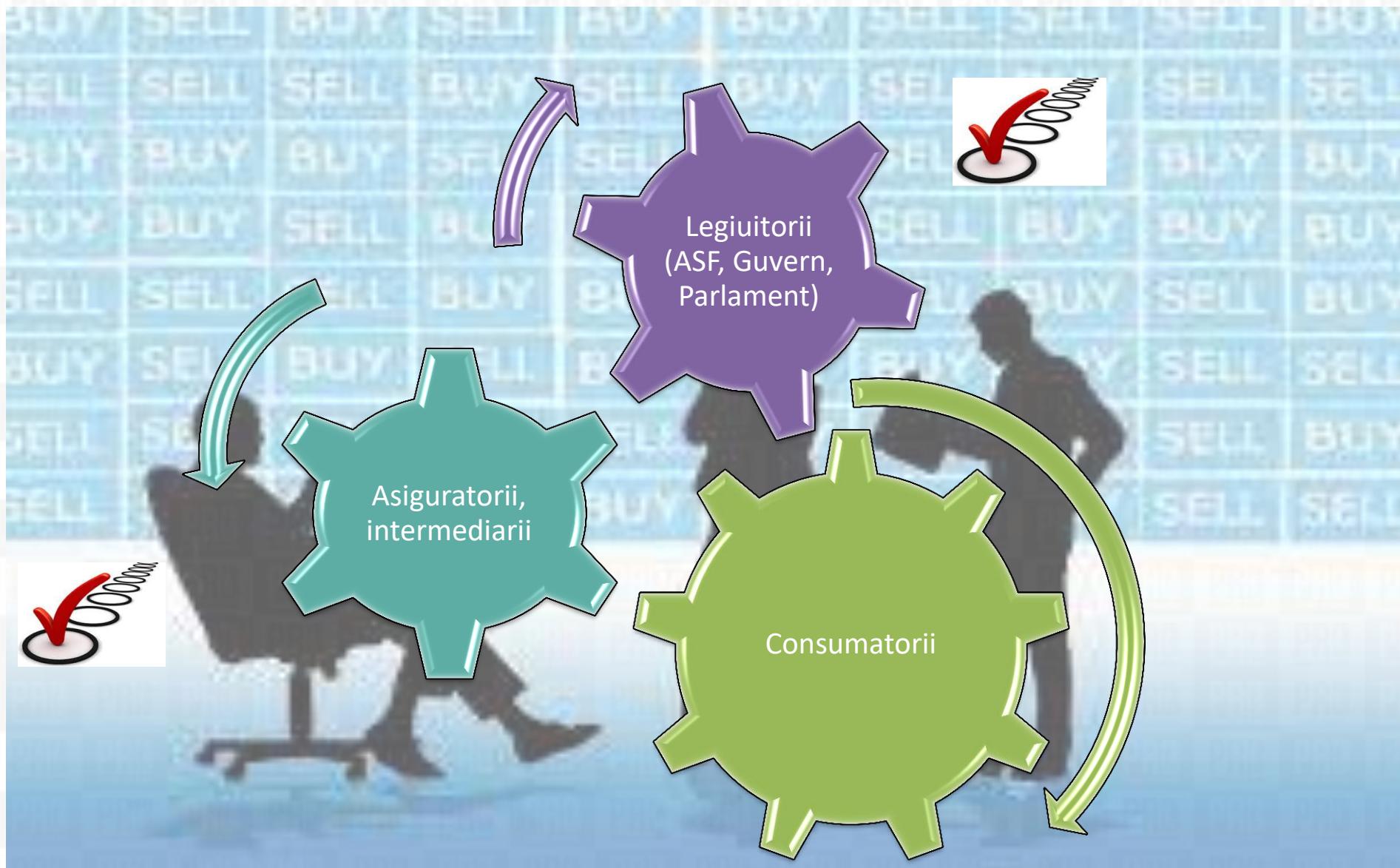
IMAGINEA
PIETEI

STRUCTURA
PIETEI

DENSITATEA
ASIGURARILOR

change is difficult.

not changing is fatal.





...business-ul ca un puzzle



- Ne ocupam de toate aspectele?
- Ignoram anumite componente?
- Pastram si imaginea de ansamblu sau ne pierdem in detalii si "urgente"?



PRB ACADEMY

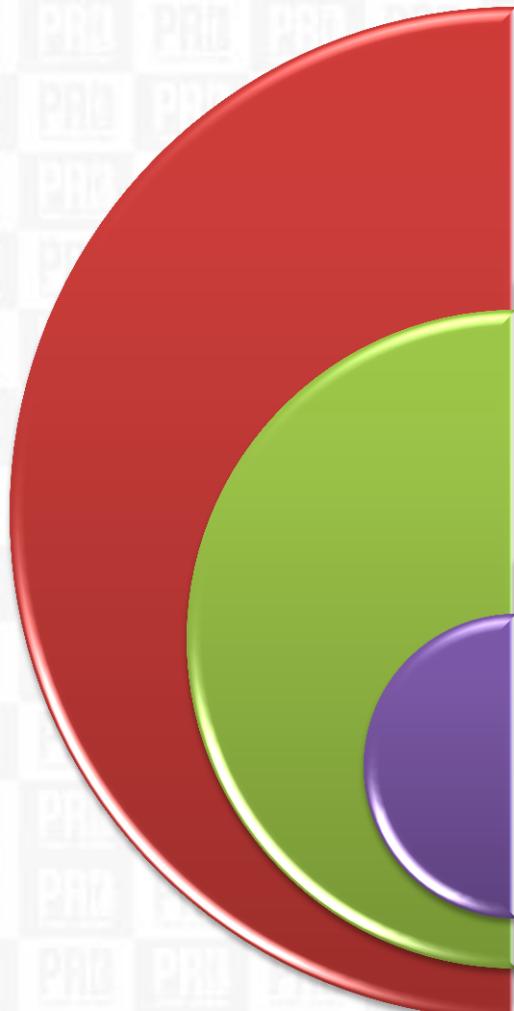
ASIGURARE • REASIGURARE





PIATA

- Cursuri obligatorii si facultative
- Programe de dezvoltare profesionala si personala, prin traineri si coach de renume
- Parteneriat cu ISF si alte institutii
- Schimb de experienta si motivare inclusiv prin deplasari internationale
- Acordarea de diplome si credite prevazute de IDD



Cursuri

Programe de inavatamant

Precizari

- Structurate pe niveluri de pregatire
 - In colaborare cu ISF si alte institutii dar si proprii Academiei
 - Focus pe modalitati “out of the box” de livrare a informatiei
 - Dezvoltate impreuna cu ISF / Ministerul educatiei
 - Masterat in asigurari
 - Schimb de experienta international
-
- Programe deschise, adresate oricui
 - Pozitie neutra fata de jucatorii pietei
 - Focus pe aplicatii practice, jocuri de rol, coaching si lectori de renume
 - Partener principal : ISF



Incepatori

(fara experienta sau vanzatori de RCA)

Cursuri introductive despre asigurari : scurta istorie a asigurarilor, organizarea pietei de asigurari, tipuri de asigurari, studii de caz

Produse de asigurare (produsele uzuale de asigurare, studii de caz, jocuri de rol)

Managementul schimbarii, tehnici de vanzare, comunicare si abordarea clientului, managementul timpului,

Avansati

(intermediari cu experienta/manageri)

1.

Produse de asigurari complexe
Tehnici de prezentare si rapoarte catre client, relata cu asiguratorul (chestionare, IR, reasigurari)

Sumar cunostinte de baza

2.

Managementul riscului, managementul schimbarii, leadership, managementul timpului, strategii de vanzari, tehnici de vanzari, managementul echipei

Top performeri

Leadership - Inteligenta emotionala si Inteligenta sociala, tehnici de persuasiune, Managementul stresului, comunicare (non – verbala, para-verbala, subliminala, motivationala), strategii de marketing, managementul riscului"+"

Coaching personal, dezvoltare personala (programe motivationale), schimb de experienta (international si intern – discutii cu leaderi de succes)

- ❖ Cresterea calitatii serviciilor in asigurari
- ❖ Cresterea increderii consumatorilor in asigurari
- ❖ Schimbarea mentalitatii intermediarilor in asigurari de la “RCA ieftin” la “expert in asigurari”
- ❖ Cresterea densitatii asigurarilor, a gradului de penetrare a acestora
- ❖ Dezvoltarea pietei de asigurari
- ❖ Imbunatatirea imaginii pietei de asigurari inclusiv pe plan extern si in relatia cu reasiguratorii



- Promovarea programelor si viziunii Academiei, in parteneriat cu ISF :
 - ✓ Site oficial
 - ✓ Publicatii on line
 - ✓ "Caravana" in principalele localitati din tara
- Start cursuri obligatorii: ianuarie 2018
- Start cursuri soft skills: ianuarie 2018
- Actiuni de informare a populatiei despre necesitatea asigurarilor (posibila colaborare cu SwissRe din 2018)
- Mediatizare activitatii:
 - Site-ul oficial PRBAR
 - Retele socializare
 - Articole media, radio si tv
- Parteneri oficiali: **ISF**, ASF
- Colaboratori: traineri si coach de renume (Mihai Stanescu, Eduard Leoveanu, Calin Iepure, Mihaela Tatu, Romeo Jantea, Mihaela Cojocaru)