

Qualificazione professionale Intermediario assicurativo AFA

Sebastian Schiellmann – ottico Opzione Piccole imprese

1 Introduzione

Leggete attentamente l'esempio seguente con le relative domande e il compito!

Sebastian Schiellmann lavora da 14 anni nella sua ditta individuale di ottica Klarsicht, originariamente fondata da suo nonno. Qui vengono offerti i comuni servizi di un negozio di ottica. Vengono venduti esclusivamente articoli di fascia medio-alta di fornitori esterni con cui l'azienda collabora da anni. L'attività va a gonfie vele.

Suo padre desidera ritirarsi definitivamente dall'attività professionale (pensionamento anticipato pianificato) e pertanto cederà nei prossimi mesi la ditta Klarsicht al figlio. Sebastian Schiellmann vuole tra l'altro avere anche una panoramica delle assicurazioni. Il suo precedente consulente assicurativo gli ha fornito le indicazioni in allegato.

Il signor Schiellmann si è formato presso una ditta che trattava molto male i suoi impiegati e per questo doveva comparire spesso davanti al tribunale. Lui auspica soluzioni molto generose e progressiste per i suoi impiegati.

Finora Sebastian Schiellmann ha guadagnato CHF 180'000.– all'anno, reddito che vorrebbe continuare a percepire anche in futuro. Shania Schiellmann, sua moglie, terrà la contabilità salariale dell'azienda per uno stipendio annuo di CHF 10'800.–. Due collabo-



ratori che lavorano per la ditta da diversi anni hanno un salario annuo di CHF 165'000.—.
Il salario medio degli altri collaboratori è di CHF 91'000.—.

La ditta è sita in uno stabile commerciale di proprietà in Hauptplatz 3, 8604 Volketswil, Canton Zurigo. Sono presenti impianti antincendio e antifumo.

La ditta possiede una VW Sharan, utilizzata talvolta per gli acquisti di materiale e le forniture a due ottici più piccoli di amici.

Il signor Schielmann vi porrà altre domande nel corso del colloquio.



2 Domande

1. Riassumere la situazione del cliente e offrire consulenza (max. 85 punti)

- a) Sulla base della panoramica delle polizze disponibili, il vostro cliente vorrebbe informazioni sulla copertura assicurativa per il primo incontro insieme. Dato che non avete copie complete delle polizze, per i contratti esistenti in base alla panoramica delle polizze fate delle ipotesi e delle raccomandazioni riguardo a quale copertura assicurativa queste polizze e contratti dovrebbero contenere.
- b) Raccomandate al cliente soluzioni assicurative ragionevoli e possibili che non sono elencate nella panoramica delle polizze e spiegate l'estensione essenziale della copertura.
- c) Per un orientamento del personale, il cliente vi chiede di mostrargli un grafico previdenziale: prestazioni in caso di invalidità in seguito a infortunio. In tale ottica, approfondite anche le raccomandazioni che avete fatto concernenti le assicurazioni complementari.

4. Competenze sociali e metodologiche (totale 15 punti)

Per la presentazione del compito, che dovrà essere commisurata al tempo a disposizione e in linea con le esigenze del vostro destinatario, vi saranno assegnati al massimo 15 punti. Strutturate uno svolgimento logico della vostra consulenza e rappresentate visivamente le soluzioni. Si tratta di dare prova delle vostre competenze metodologiche e sociali.

Per la presentazione sono disponibili fogli per appunti.



3 Incarico

Preparate una presentazione per rispondere alle seguenti domande!

Durante la presentazione la/il cliente risp. i periti d'esame vi porranno domande sul presente caso.

Vi auguriamo buona fortuna e una buona riuscita dell'esame!

