
CLAUDIO ORTELLI

LEARNING ACADEMY

Cicero 2026

AREE TEMATICHE PER LA FORMAZIONE
CONTINUA E PER LO SVILUPPO DELLE
PROPRIE RISORSE



OFFERTA FORMATIVA

Buongiorno dal team formativo
di **Claudio Ortelli, Learning Academy**,

con piacere vi presentiamo una carrellata di possibili aree tematiche riconosciute e certificate dall'**AFA-VBV** nell'ottica del programma di formazione continua per intermediari assicurativi interessati a "**Cicero**".

In questi moduli possono essere inserite e sviluppate altre esigenze di carattere **assicurativo, fiscale, di diritto societario, matrimoniale, successorio, finanziario** o nel contesto di **general management**.

Grazie alla pluriennale esperienza pratica nell'ambito della **formazione vendita** e nel **coaching on the job**, siamo inoltre in grado di sviluppare le risorse nel campo dell'**orientamento al cliente** per il servizio interno e per i call-center sinistri, nella **formazione vendita** orientata all'analisi previdenziale come pure nel **telefon training** in un contesto assicurativo.

Tutti i moduli sono erogati da specialisti nell'ambito formativo e previdenziale, attivi da anni e specializzati nelle diverse aree.

È volentieri a vostra disposizione **claudio.ortelli@colacademy.ch**

UN TEAM FORMATIVO DI GRANDE ESPERIENZA, ORIENTATO AL SUCCESSO



**CLAUDIO
ORTELLI**

MANAGER E FORMATORE AZIENDALE DIPL. FED.
CON PLURIENNALE ESPERIENZA NEL SETTORE
DELLA FORMAZIONE ASSICURATIVA E MANAGERIALE

CONTENUTI

FISCALITÀ

06 IMPOSIZIONI DELLA PREVIDENZA

07 COME CONSIGLIARE UN INDIPENDENTE IN MATERIA FISCALE/PREVIDENZIALE

VITA INDIVIDUALE

08 COME SCEGLIERE IL PRODOTTO GIUSTO

PREVIDENZA

09 COORDINAZIONE E LIMITI NELLA PREVIDENZA
AGGIORNAMENTO AI LIMITI 2016 E 2017

10 ANALISI PREVIDENZIALE DI BASE

11 ANALISI PREVIDENZIALE AVANZATA

12 LE CONSEGUENZE DEL DIVORZIO

13 LE DIVERSE TIPOLOGIE FAMIGLIARI

READY PER LA CONSULENZA PRIVATA

14 SWITCH E SVILUPPO DEL CONTATTO

READY PER LA CONSULENZA AZIENDALE

15 SWITCH E PROMOZIONE DEL CONTATTO
CON IL CLIENTE

FINANZA

16 CAPIRE L'ANDAMENTO DELLA FINANZA
ATTRAVERSO UN PERCORSO SEMPLICE
ED ARRICCHENTE

VITA COLLETTIVA

17 FORMAZIONE DI BASE LPP:
BASI, STRUTTURA, PRESTAZIONI,
LETTURA CERTIFICATI E REGOLAMENTI

18 REFRESH BASE, PRODOTTI, DIRETTIVE E COME
ATTIVARSI SUL MERCATO

SOCIAL NETWORK

19 SVILUPPO DEI CONTATTI ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK

SVILUPPARE SE STESSI

20 CONOSCENZA DI SE STESSI

CREARE L'EFFETTO WOOOW!

21 SVILUPPARE IL PROPRIO AGIRE E RENDERLO VINCENTE

PRESENTARE IN MODO EFFICACE

22 COME COMUNICARE CON GLI ALTRI

TIME MANAGEMENT

23 PADRONI DEL PROPRIO TEMPO. COME GESTIRSI AL MEGLIO!

FORMAZIONI DI CARATTERE MANAGERIALE

24 DESIGN E PROGETTAZIONE AD HOC

FORMAZIONI SPECIFICHE PER:

25 AGENTI GENERALI, AGENTI PRINCIPALI, ACCOUNT MANAGER

FISCALITÀ

IMPOSIZIONI DELLA PREVIDENZA

OBIETTIVI

- Conoscere le basi della fiscalità svizzera in relazione agli aspetti assicurativi/previdenziali.
- Strutturare una consulenza orientandosi ai vantaggi e al risparmio fiscale

MODULI

- Basi sulla fiscalità in Svizzera
- Imposizioni fiscali della previdenza:
come vengono tassate le polizze 3a e 3b, le rendite vitalizie, le prestazioni del secondo pilastro
- La dichiarazione delle imposte in breve
- Strumenti d'analisi fiscale
- Esercitazioni sull'imposizione di capitali 2a/3a/3b
- Vantaggi fiscali legati alla previdenza vincolata 3a
- La clausola beneficiaria nel 3a/3b
- Rischi correlati alla sovrapposizione di versamenti legati alla previdenza nel contesto dell'imposizione fiscale dopo i 60 anni

A CHI È INDIRIZZATO

- Consulenti assicurativi
- Adatto a tutti

DURATA	1 giorno	CREDITI	8 al giorno
---------------	----------	----------------	-------------

FISCALITÀ

COME CONSIGLIARE UN INDIPENDENTE IN MATERIA FISCALE/ PREVIDENZIALE

OBIETTIVI

- Saper consigliare un indipendente dal punto di vista assicurativo-previdenziale attraverso l'illustrazione dei vantaggi fiscali

MODULI

- Imposizione fiscale per dipendenti/indipendenti
- Differenze sostanziali
- Aspetti previdenziali rilevanti per un indipendente: vantaggi e svantaggi delle diverse soluzioni; soluzioni con secondo pilastro o con terzo pilastro?
- Cosa è obbligatorio e cosa è facoltativo
- Come diversificare la previdenza
- Casi pratici con vantaggi/svantaggi nelle soluzioni 2a/3a
- Le diverse situazioni di vita per un imprenditore (con o senza famiglia, con o senza personale, con o senza lavori all'estero)
- I prelievi nella LPP per acquisti
- I prelievi nella LPP per l'acquisto di una proprietà d'abitazione (su richiesta può essere coinvolto un esperto fiscalista)

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a consulenti assicurativi formati e con esperienza

DURATA	1 giorno	CREDITI	8 al giorno
---------------	----------	----------------	-------------

VITA INDIVIDUALE

COME SCEGLIERE IL PRODOTTO GIUSTO

OBIETTIVI

- Essere in grado di individuare un prodotto vita individuale in base ad un fabbisogno preciso

MODULO

- Refresh generale sull'offerta in ambito vita individuale
- Limiti e direttive
- Esercitazione sulla base di diverse casistiche
- Individuare il prodotto giusto sulla base di un bisogno specifico
- Esercitazioni sulla base dei diversi prodotti disponibili

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a tutti i consulenti assicurativi, in modo particolare a coloro che necessitano di affinare l'analisi di situazioni e la scelta di un prodotto vita individuale

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

PREVIDENZA

COORDINAZIONE E LIMITI NELLA PREVIDENZA AGGIORNAMENTO AI LIMITI 2026

OBIETTIVI

- Conoscere le differenti interconnessioni della previdenza svizzera attraverso l'approfondimento dei limiti e relativi plafonamenti

MODULI

- Struttura della previdenza
- Aggiornamento alla situazione 2026
- Lo sviluppo della previdenza nel futuro
- Interconnessioni fra i pilastri
- Prestazioni in caso di:
 - decesso
 - invalidità
 - vecchiaia
- Limiti e plafonamenti
- Prestazioni per vedovi, vedove, concubini e concubine
- Esercitazioni e calcolazioni pratiche

A CHI È INDIRIZZATO

- Indirizzato a collaboratori del servizio interno e a consulenti che desiderano aggiornare le loro conoscenze della materia previdenziale secondo i limiti 2026

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

PREVIDENZA

ANALISI PREVIDENZIALE DI BASE

OBIETTIVI

- Imparare a strutturare un'analisi previdenziale di carattere semplice ed essere in grado di presentarne i vantaggi al cliente

MODULI

- Le basi della previdenza
- Refresh 2026
- Esercitazioni pratiche sul tool e/o su carta e presentazioni in plenum
- Lettura e approfondimento di documenti, certificati, regolamenti
- Tecniche di presentazione e convincimento
- Esercitazioni pratiche con calcoli a mano

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a tutti coloro che desiderano aggiornare le loro conoscenze in materia di analisi previdenziale

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

PREVIDENZA

ANALISI PREVIDENZIALE AVANZATA

OBIETTIVI

- Essere in grado di possedere le competenze metodologiche utili allo svolgimento di un'analisi previdenziale di carattere avanzato

MODULI

- Modulo per coloro che già svolgono l'analisi di previdenza in modo autonomo
- Approfondimento di casi complessi e svolgimento in aula di analisi con il tool o su cartaceo
- Esercitazioni pratiche con approfondimento dei diversi temi legati agli attori della previdenza

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a collaboratori che già si orientano all'analisi previdenziale e che desiderano sviluppare ulteriormente le loro competenze

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

PREVIDENZA

LE CONSEGUENZE DEL DIVORZIO

OBIETTIVI

- Conoscere le conseguenze del divorzio negli ambiti della previdenza

MODULI

- Analisi delle conseguenze economiche del divorzio
- L'incidenza del divorzio nei vari contesti della previdenza
- Valutazioni economiche delle conseguenze e analisi delle possibili soluzioni
- Il diritto matrimoniale
- Il diritto successorio
- Il regime dei beni
- Le implicazioni nelle diverse situazioni familiari
- Casi pratici e analisi di situazioni pratiche

A CHI È INDIRIZZATO

- In generale a tutti i collaboratori che desiderano ampliare le loro conoscenze nelle dinamiche previdenziali successive ad un divorzio

DURATA	1 giorno	CREDITI	8 al giorno
---------------	----------	----------------	-------------

PREVIDENZA

LE DIVERSE TIPOLOGIE FAMIGLIARI

OBIETTIVI

- Riconoscere le diverse tipologie famigliari e saper differenziare le diverse connotazioni previdenziali

MODULI

- Comporre lo schema della previdenza in Svizzera
- Aggiornare le conoscenze in materia
- Costruire il panorama delle diverse tipologie famigliari
- Individuare le interconnessioni previdenziali nelle diverse aree per i propri congiunti e/o superstiti
- Esercitare le competenze acquisite attraverso casi d'analisi costruiti a tema per la quale si analizzeranno tutte le sfaccettature previdenziali e successorie

A CHI È INDIRIZZATO

- In generale a tutti i collaboratori che desiderano ampliare le loro conoscenze nelle dinamiche previdenziali e di diritto successorio

DURATA	1 giorno	CREDITI	8 al giorno
---------------	----------	----------------	-------------

READY PER LA CONSULENZA PRIVATA

SWITCH E SVILUPPO DEL CONTATTO

OBIETTIVI

- Acquisire un metodo per affrontare la consulenza privata orientata all'approfondimento dei diversi bisogni

MODULI

- Aggiornamento sulle tecniche di consulenza per un cliente privato
- Sviluppo delle competenze in materia di switch previdenziale e analisi dei possibili bisogni assicurativi
- Simulazioni di vendita ed esercitazioni pratiche
- Promozione delle attività di ricerca nuovi contatti attraverso chiamate a freddo e approfondimento del tool di ricerca clienti/liste di portafoglio
- Allenamento del processo:
 - pianificazione attività
 - gestione agenda
 - individuazione contatto
 - simulazione della chiamata
- Ogni consulente lavora sul proprio portafoglio e sui propri contatti

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a consulenti di vendita che desiderano sviluppare il loro agire con il cliente e dinamizzare l'esplorazione dei bisogni

DURATA	1 giorno	CREDITI	8 al giorno
---------------	----------	----------------	-------------

READY PER LA CONSULENZA AZIENDALE

SWITCH E PROMOZIONE DEL CONTATTO CON IL CLIENTE

OBIETTIVI

- Sviluppare il proprio agire e le proprie competenze metodologiche per essere più incisivi nella prospettazione aziendale

MODULI

- Individuare l'obiettivo target
- Pianificare la telefonata
- Refresh di base sull'analisi aziendale
- Preparazione dell'appuntamento attraverso l'analisi del contatto e l'utilizzo di cockpit aziendale
- Preparazione della telefonata
- Simulazione pratica
- Preparazione della visita
- Simulazione del colloquio di vendita e ripetizione generale degli aspetti tecnici importanti per ogni ramo

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a coloro che desiderano sviluppare il proprio agire nella consulenza aziendale

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

FINANZA

CAPIRE L'ANDAMENTO DELLA FINANZA ATTRAVERSO UN PERCORSO SEMPLICE ED ARRICCHENTE

OBIETTIVI

- Conoscere i diversi aspetti che caratterizzano l'andamento finanziario
- Capire concetti complessi attraverso immagini simbolo

MODULI

- Introduzione sulla situazione economica attuale
- Le tappe delle crisi
- Cenni storici
- Flussi di panico nelle scelte dei consumatori
- Situazione Europea
- Situazione Svizzera
- Situazione Ticinese
- Previsioni per il futuro
- Processi di inflazione/ recessione/ crescita/ deflazione
- Il lavoro della Banca Nazionale
- Scenari economici
- Basi della consulenza finanziaria e diversificazione

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a tutti i consulenti e collaboratori del servizio interno che desiderano sviluppare le conoscenza in materia finanziaria

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

VITA COLLETTIVA

FORMAZIONE DI BASE LPP: BASI, STRUTTURA, PRESTAZIONI, LETTURA CERTIFICATI E REGOLAMENTI

OBIETTIVI

- Approfondire la struttura e le prestazioni della LPP

MODULI

- Basi giuridiche della LPP
- Prestazioni di base
- Accumulo e capitalizzazione dei risparmi
- Prestazioni invalidità
- Prestazioni decesso per gli orfani e le vedove
- I diversi piani di previdenza
- Prelievo di capitali per l'acquisto di proprietà d'abitazione e relative condizioni
- Gli acquisti nella LPP e le relative conseguenze
- Situazione di mercato nel settore LPP
- Processi e direttive

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a coloro che desiderano consolidare le proprie conoscenze in materia LPP e promuovere sia la consulenza previdenziale come pure la vendita di soluzioni LPP

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

VITA COLLETTIVA

REFRESH BASE, PRODOTTI, DIRETTIVE
E COME ATTIVARSI SUL MERCATO

OBIETTIVI

- Ripetere e approfondire concetti strutturali della LPP

MODULI

- Refresh LPP di base
- Aggiornamento sui prodotti e potenzialità di mercato
- Preparazione di una visita ad un potenziale cliente LPP
- Approfondimento dei processi di rilevamento LPP e direttive varie
- Approfondimento dei piani di previdenza
- Simulazione della visita ed esercitazioni pratiche

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a coloro che possiedono una buona competenza in ambito LPP e che desiderano ottimizzare le proprie competenze

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

SOCIAL NETWORK

SVILUPPO DEI CONTATTI ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK

OBIETTIVI

- Approfondire il mondo dei social network e individuare il modo per rendere la propria immagine accattivante e avvincente

MODULI

- Capire le principali piattaforme «social» e le regole per stare in rete
- Capire se e come i social network possono essere utili alla vostra attività o alla vostra azienda
- Web e social network
- I mercati sono conversazioni
- Come operare sul web
- Come ascoltare
- Analisi del proprio profilo personale
- Le fotografie professionali

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a tutti i consulenti che desiderano ottimizzare la propria immagine e «veleggiare con profitto» nel settore dei social-network

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

SVILUPPARE SE STESSI

CONOSCENZA DI SE STESSI

OBIETTIVI

- Trovare gli spunti per diventare una persona migliore

MODULI

- Scoprire e analizzare il tuo stile di leadership e i tuoi comportamenti
- Incrementare il tuo potere personale e la tua efficacia
- Scoprire e sviluppare le tue qualità
- Capire, sviluppare e utilizzare le tue emozioni per essere più efficace
- Sviluppare le capacità relazionali che sono fondamentali per poter guidare gli altri

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto indistintamente a tutti i collaboratori che desiderano fare un punto della propria vita e a individuare e attivare un cambiamento personale o professionale

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

CREARE L'EFFETTO WOOOW!

**SVILUPPARE IL PROPRIO AGIRE
E RENDERLO VINCENTE**

OBIETTIVI

- Analizzare la propria situazione personale e/o professionale e sviluppare misure concrete per generare l'effetto wow!

MODULI

- Analisi della propria attività o della propria persona
- Evidenziare i punti di forza e quelli legati alle aree di miglioramento
- Chiarire gli aspetti e/o le aree del proprio agire
- Analizzare le situazioni che possono trasformare le diverse situazioni in opportunità
- Ricercare l'effetto wow!
- Simulare situazioni partendo dalla propria comunicazione individuale
- (Approfondire temi a scelta di carattere verbale, non verbale, para verbale)

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto indistintamente a tutti i collaboratori che desiderano fare un punto della propria vita e a individuare e attivare un cambiamento personale o professionale.
- Consigliato per team di sostegno, Call center, assistenti di vendita, nella gestione dei sinistri, nella gestione della clientela d'agenzia

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

PRESENTARE IN MODO EFFICACE

COME COMUNICARE CON GLI ALTRI

OBIETTIVI

- Saper comunicare in modo più vincente ed accattivante

MODULI

- Fondamenti di public speaking (parlare in pubblico)
- Preparare relazioni in pubblico o da presentare a potenziali clienti
- Simulare brevi presentazioni e valutare il proprio stato di preparazione
- Trucchi per essere più assertivi e convincenti
- Uso del corpo e del linguaggio non verbale per sviluppare la propria efficacia
- L'immagine e la preparazione personale per un consulente assicurativo

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a coloro che desiderano migliorare il proprio stile di comunicazione attraverso la propria presentazione, il modo di parlare e di scrivere a contatto con clienti privati o aziendali

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

TIME MANAGEMENT

PADRONI DEL PROPRIO TEMPO.
COME GESTIRSI AL MEGLIO!

OBIETTIVI

- Gestire il proprio tempo in modo più efficace.
Dal lavoro al privato ogni minuto conta!

MODULI

- Analisi dell'attività del consulente assicurativo
- Individuare i ladri di tempo! Trovare le soluzioni adeguate
- Gestione del proprio tempo e delle proprie priorità
- Come ottimizzare l'agenda e pianificare la settimana
- Analisi della propria situazione
- Promozione di misure chiare di risparmio di tempo

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a coloro che desiderano ottimizzare il proprio tempo per poter raggiungere tutte le sfide professionali e private

DURATA

1 giorno

CREDITI

8 al giorno

FORMAZIONI DI CARATTERE MANAGERIALE

DESIGN E PROGETTAZIONE AD HOC

TEMI CHE SI POSSONO SVILUPPARE IN AGENZIA O IN OUTDOOR

MODULI A SCELTA

- Dinamiche di gruppo/d'agenzia
- Gestione del cambiamento
- Unire le forze, raggiungere gli obiettivi
- Team building
- Analisi del clima di team e aree di miglioramento
- La comunicazione efficace a tutti i livelli
- Comunicare in pubblico
- Sviluppo delle proprie competenze manageriali I
- Sviluppo delle proprie competenze manageriali II

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto a team d'agenzia, agenzie principali, gruppi di collaboratori

DURATA ad hoc

CREDITI 8 al giorno

FORMAZIONI SPECIFICHE PER:

**AGENTI GENERALI, AGENTI PRINCIPALI,
ACCOUNT MANAGER**

TEMI CHE SI POSSONO SVILUPPARE IN AGENZIA O IN OUTDOOR

MODULI A SCELTA

- Analisi dei propri collaboratori
- Analisi del proprio agire manageriale e sviluppo delle proprie risorse
- Pianificare le vendite e promuovere un controlling efficace
- Condurre nella vendita
- Attivare misure di vendita efficace
- Formazione specifica per agenti generali:
come sviluppare la propria agenzia

A CHI È INDIRIZZATO

- Adatto ad agenti generali, principali o account manager che desiderano sviluppare il proprio agire o che necessitano di una formazione per ripartire più competitivi

DURATA

ad hoc

CREDITI

8 al giorno

CLAUDIO ORTELLI

LEARNING ACADEMY

