

---

# 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 FAMILIARI

## 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 familiari 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 familiari
- 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 prospezione 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 conoscenze 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

---

