

# Sommario

---

	<b>Prefazione</b>	<b>4</b>
	<b>Parte A Esigenze dei clienti e soluzioni assicurative</b>	<b>7</b>
	<b>Introduzione agli obiettivi</b>	<b>8</b>
<b>1</b>	<b>Soluzioni assicurative per privati</b>	<b>10</b>
1.1	Assicurazioni dei veicoli a motore	11
1.2	Assicurazioni cose del ramo mobilia domestica, immobili, ecc.	12
1.3	Assicurazioni patrimoniali	13
1.4	Assicurazioni di persone	14
	<b>Domande</b>	<b>23</b>
<b>2</b>	<b>Soluzioni assicurative per imprenditori</b>	<b>24</b>
2.1	Assicurazioni di veicoli a motore	25
2.2	Assicurazioni di cose	25
2.3	Assicurazioni patrimoniali	27
2.4	Assicurazioni di persone	27
	<b>Domande</b>	<b>29</b>
	<b>Parte B youngprofessional@insurance in applicazione – soluzioni di casistiche</b>	<b>31</b>
	<b>Introduzione</b>	<b>32</b>
<b>3</b>	<b>Come trasporre in pratica l’acquisito</b>	<b>34</b>
3.1	Acquisire nozioni e con ciò che si è acquisito risolvere problemi	34
3.2	I moduli di youngprofessional@insurance e gli obiettivi particolari	38
3.3	Elaborare le casistiche in modo sistematico – un metodo per risolverle	42
<b>4</b>	<b>Applicazione del metodo per risolvere casistiche</b>	<b>44</b>
4.1	Casistica 1 – Consulenza globale della famiglia Rossi	44
4.2	Casistica 2 – Centro di fitness Muscoli	66
	<b>Parte C Allegato</b>	<b>85</b>
	<b>Risposte</b>	<b>86</b>
	<b>Soluzioni del caso «Muscoli»</b>	<b>91</b>
	<b>Obiettivi particolari esposti in youngprofessional@insurance</b>	<b>94</b>