

Prosp&thics Counselling. Fattori distintivi

La Prosp&thics Counselling è una società di formazione e di consulenza nata con lo scopo di implementare sul campo dell'intermediazione assicurativa, finanziaria e bancaria, le teorie ed i metodi della **Psicologia Economica** ed in particolare della **Psicologia del Rischio**.

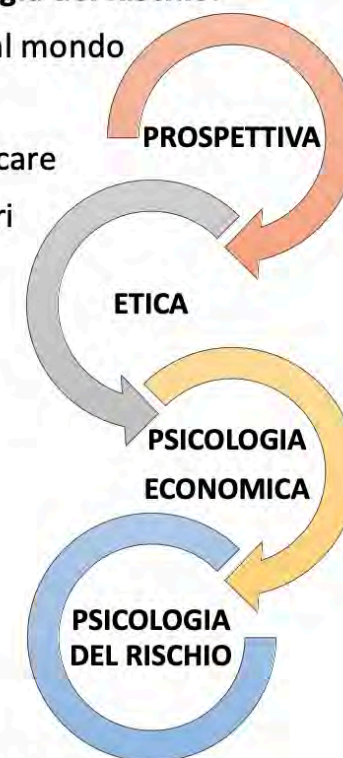
È unica nel suo genere, perché ha sperimentato un **modello innovativo** che integra i saldi elementi provenienti dal mondo accademico, alla pratica dell'intermediazione finanziaria ed in particolare di quella assicurativa. L'essenza della Prosp&thics Counselling è infatti la dinamicità e sinergia fra questi due mondi. È il primo modello in Italia ad applicare la **Psicologia del Rischio** nel capire, ma soprattutto nel gestire in modo pratico, il comportamento dei risparmiatori nei confronti delle loro (non) scelte assicurative. Il modello è il risultato dell'integrazione delle consulenze sul campo con gli aspetti tecnico/normativi e framework teorici.

I percorsi formativi e di consulenza della Prosp&thics sono frutto dell'esperienza della sua fondatrice Prosperina Maria Chada, esperta nel settore, che ha svolto attività di docenza e ricerca accademica, nonché formazione specialistica in ambito assicurativo e finanziario.

In particolare il percorso di formazione sulla **Psicologia del Rischio** ed il **Metodo CONDOR**, proprietà esclusiva della Prosp&thics, sono **unici nella loro fattispecie**.

La filosofia sottostante questi percorsi, basati sui principi della Psicologia del Rischio, riesce in modo unico ed inconfutabile a coniugare aspetti inerenti la natura del decisore, le normative ed i risultati in termini di raccolta.

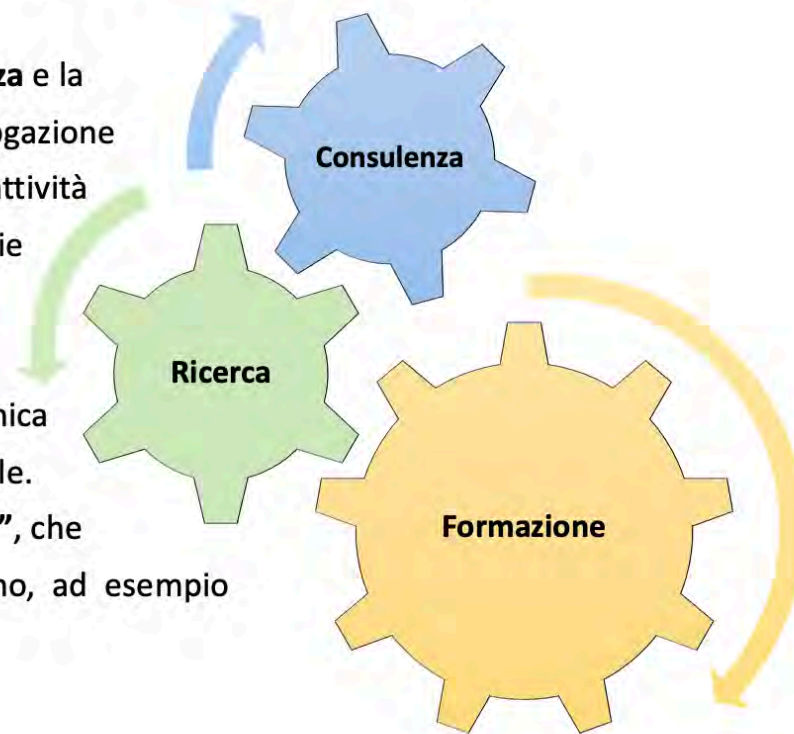
A dire di molti esperti e practitioners, questi percorsi di formazione rappresentano il **Dna dell'intermediazione assicurativa**.



Profilo del fornitore. Fattori di successo

Il nome Prosp&thics è la sintesi di due concetti o principi: la **Prospettiva**, “punto di riferimento o di partenza” nella presa di decisioni di natura economica - la **Prospect Theory** elaborata dai vincitori del premio Nobel all’economia (Kahneman & Tversky) dimostra la sensibilità o avversione dell’essere umano nei confronti delle perdite, più che del rischio – e l’**Etica**, come componente imprescindibile in qualsiasi attività umana.

La Prosp&thics Counselling ha una ragione sociale che è la **formazione**, la **consulenza** e la **ricerca**, ma soprattutto una **ragione “morale”** che si rispecchia nelle modalità di erogazione dei percorsi di formazione, di consulenza e di scelta dei collaboratori. Negli anni di attività la Prosp&thics ha effettuato **consulenze** e **percorsi formativi** per primarie compagnie assicurative, istituti di credito, enti pubblici, associazioni di categoria, istituti universitari, formativi e di specializzazione nel campo della comunicazione, marketing, psicologia economica e dell’organizzazione, gestione risorse umane, tecnica finanziario-assicurativa, previdenza, psicologia del rischio e finanza comportamentale. Una propedeutica della Prosp&thics Counselling è inoltre il **“brokeraggio formativo”**, che offre la possibilità di fornire su richiesta i migliori esperti delle diverse aree di bisogno, ad esempio “Web e Social Marketing”, il CRM in Agenzia, Redditività di Agenzia, ecc..



Profili professionali

P.M. Chada Argentina classe 60, ottiene la sua seconda laurea in Olanda in Psicologia Economica presso la Katolieke Universiteit Brabant, Economische Psychologie, Tilburg, dove diventa docente. Partecipa a diversi progetti di ricerca con l'Università di Tilburg (Olanda), uno di questi con Daniel Kahneman e Amos Tversky, quest'ultimo vincitore, insieme a Vernon Smith, del Premio Nobel per l'Economia nel 2002. Oltre all'ambito accademico (Cultore ufficiale della materia di Psicologia Economica presso la Facoltà di Psicologia dell'Università degli Studi di Torino) e Promotore Finanziario, dal 1998 è Consulente e Formatrice, esperta internazionale in Psicologia Economica ed in particolare in Psicologia del Rischio applicata alle assicurazioni. È stata docente fra altri, di corsi presso la Scuola Sant'Anna di Pisa, Il Sole 24 Ore, compagnie assicurative, istituti bancari, enti pubblici. Il suo motto è stato sempre quello di creare ponti tra i saldi principi rilevati nel mondo scientifico (accademico) e la loro implementazione pratica.

L.Alberti Classe '56. Per circa 30 anni è dipendente di compagnie assicurative dove ha svolto diverse mansioni. Per oltre dieci anni, da dirigente, si è occupato di commerciale. Ha realizzato lo startup di una compagnia salute per conto del gruppo Winterthur. La sua attività come formatore è principalmente orientata al settore assicurativo, e va dalla formazione emozionale, comunicazione e negoziazione alla formazione tecnica. Dal 2010 ad oggi ha lavorato con tutte le principali scuole di formazione (Scuola di Palo Alto, Door, ProjectLand, Execo, Irsa ecc.) ed anche come free-lance. Oltre a quasi tutte le compagnie del mercato italiano dove ha formato sia dipendenti che intermediari ha partecipato a progetti di formazione sul cambiamento, motivazione e comunicazione (McDonald's, Canon, NH) e svolto molte sessioni di TeamBuilding. Si è occupato anche di animazione di reti di vendita, corsi sulla vendita del rischio assicurativo, comunicazione, uso dei social e di PNL.

P.G. Bastia Italoargentino classe 1952, dopo essersi laureato in Scienze Agrarie presso l'Università di Bologna, ha scoperto la sua vocazione per "coltivare" le persone e in particolare la formazione dei manager. Ha frequentato diversi corsi di formazione formatori e intervenuto anche in progetti formativi internazionali in paesi in via di sviluppo. Al suo rientro in Italia ha ricoperto diversi ruoli manageriali in una importante impresa del settore assicurativo, non tralasciando di operare come formatore in interventi formativi del settore pubblico e privato. Dal 2014 opera come formatore professionista e coach in progetti e consulenze presso imprese private e con i manager. Il suo motto è far crescere per crescere.

E.Babini: Nel 1974 consegue la laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Firenze e nel 1975 l'abilitazione all'esercizio della professione di Dottore Commercialista. Dal 16 settembre 1975 è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili della provincia di Grosseto. Nel 1981, a seguito di concorso per titoli, consegue la qualifica di Revisore Ufficiale dei Conti ed attualmente è iscritto al n°2675 dell'Elenco dei Revisori Legali. Sin dalla data di iscrizione all'Albo dei Dottori commercialisti e degli Esperti Contabili ha, con continuità, esercitato la professione come unico titolare dello Studio, fornendo assistenza e consulenza in materia amministrativa/contabile (stesura bilanci), societaria, tributaria e contrattuale. Ha ricoperto la carica di membro effettivo e di presidente del Collegio Sindacale di numerose società per azioni ed a responsabilità limitata; attualmente ricopre incarichi di sindaco unico e revisore legale di società di capitali.

Profili professionali

E.Kirchler (Supporto scientifico) (CV in inglese) Graduated in 1979 in psychology and human anthropology at the University of Vienna, Austria, and received his habilitation in psychology in 1989 from the University of Linz, Austria. Since 1992, he is professor of applied psychology (economic psychology) at the Faculty of Psychology, University of Vienna, Austria. He was invited as guest professor at various European universities (e.g., France, Germany, Italy, Switzerland) and was visiting scholar at the University of Illinois, Urbana-Champaign, USA, and ANU, Canberra, Australia. He received a call for C4-professorship from the University of Erlangen-Nuremberg, Germany and a call for C4-professorship from the University of Cologne, Germany. His research focuses on money management in the household, expenditures and credit use, tax behaviour and well-being. Most of the 400 scientific publications are dedicated to these research fields.

F.Scacciati (Supporto scientifico) Professore associato e titolare del corso di Politica Economica alla Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Torino, Responsabile scientifico per l'Università degli Studi di Torino per la ricerca nazionale PRIN "Economia della Felicità e Interazioni Sociali". Presidente dell'IAREP (International Association for Research in Economic Psychology). Direttore del CIPESS (Centro Interuniversitario di Economia e Psicologia Sperimentali e Simulative). Direttore scientifico della ricerca, condotta dal Dipartimento di Economia "Comparative Institutional Perception in Happiness Economics", finanziata dalla Regione Piemonte. In pensione dal 2012. Principali attività scientifiche: L'economia del lavoro; L'economia sperimentale e la psicologia economica; La happiness economics.