

FORMAZIONE OBBLIGATORIA ISVAP



FORMAZIONE ISVAP 2007

60 ORE DI FORMAZIONE DI CUI 30 IN E-LEARNING E 30 IN AULA AI SENSI DEL REGOLAMENTO ISVAP N. 5 DEL 16 OTTOBRE 2006

Questo corso, ha lo scopo di dare una formazione di base sulle assicurazioni agli operatori di banche e reti (addetti clientela privata, addetti finanza, promotori finanziari ecc.) al fine del superamento della prova di idoneità per l'iscrizione alle differenti sezioni del Registro Unico degli Intermediari, istituito dall'Isvap con il regolamento del 16 Ottobre 2006, n. 5. Il corso consente un apprendimento approfondito di tutti gli aspetti più importanti delle assicurazioni.

LA PROGETTAZIONE DEL CORSO E' STATA CURATA DA DOCENTI SPECIALIZZATI CHE POSSEGGONO I REQUISITI RICHIESTI DAL REGOLAMENTO ISVAP N. 5 E CHE EROGHERANNO LA DOCENZA IN AULE

LA STRUTTURA DEL CORSO

Ogni corso ha una durata di 60 ore di cui:

- 30 in e-learning a distanza
- 30 in aula

La parte in e-learning è articolata su 4 sessioni e su 9 unità didattiche .

La parte in aula è articolata su quattro giornate integrative della formazione a distanza.

CARATTERISTICHE DEL CORSO IN E-LEARNING

Ogni sessione viene introdotta da un test di orientamento e viene conclusa da un test di verifica: ogni UD viene conclusa da un test di verifica di apprendimento sul contenuto dell'UD.

Tutte le normative citate sono presenti nella sezione "Documenti" ed accessibili sia dal testo attraverso semplici link, sia direttamente dalla sezione "Normativa" dei documenti.

■SEDI DEI CORSI E DATE

I corsi di di formazione di base per intermediari di assicurazione vengono tenuti esclusivamente presso le sedi delle banche, reti o compagnie assicurative e per un numero minimo di 12 persone.

E' possibile in tal modo personalizzare i contenuti alle esigenze specifiche del committente.

■DOCENTI DEI CORSI

Docenti specializzati che posseggono i requisiti richiesti dal Regolamento Isvap

PROGRAMMA DELLA FORMAZIONE IN E-LEARNING (30 ORE)

SESSIONE 1. LE ASSICURAZIONI: ORIGINI E QUADRO NORMATIVO

UD 01 NASCITA ED EVOLUZIONE DELLE ASSICURAZIONI

Premessa: inquadramento del sistema assicurazione
Cenni storici sui servizi di assicurazione
I principi dell'attività assicurativa: la mutualità e compensazione

Il contesto socioeconomico per la nascita delle assicurazioni moderne

La dimensione europea del mercato assicurativo
Questionario di fine UD

UD 02 LEGISLAZIONE E ORGANISMI DI CONTROLLO

Le fonti del diritto delle assicurazioni: la normativa comunitaria e nazionale

Il Codice delle Assicurazioni Private (Il Decreto Legislativo n. 209 del 2006)

Il ruolo delle vigilanza

Gli organismi di controllo: Isvap, Covip e Consob

I poteri regolamentari, interdittivi sospensivi e di indagine dell'istituto di vigilanza

Questionario di fine UD

QUESTIONARIO DI SESSIONE

SESSIONE 2 : LE ASSICURAZIONI SULLA VITA E LE ASSICURAZIONI DIVERSE DALLA VITA

UD 01: LA DISCIPLINA DELL' ATTIVITA ASSICURATIVA

Le regole applicabili al contratto di assicurazione

Le regole applicabili all'impresa

I soggetti del contratto di assicurazione

La distinzione tra assicurazioni sulla vita e le assicurazioni contro i danni

Le assicurazioni sulla persona

I rami assicurativi

UD 2: GLI INTERMEDIARI DI ASSICURAZIONE

L'attuazione della direttiva comunitaria 2002/92/CE

La disciplina del Codice delle Assicurazioni ed il Regolamento Isvap n. 5 del 16 ottobre 2006.

L'attività di intermediazione: cenni

I soggetti intermediari la formazione

La vendita a distanza di prodotti e servizi assicurativi

UD 03 : LE ASSICURAZIONI SULLA VITA

La funzione dei contratti di assicurazione sulla vita

La disciplina del contratto di assicurazione sulla vita

I rischi nei contratti di assicurazione sulla vita e le forme assicurative: cenni

I profili tecnici

Questionario di fine UD



1° GIORNO: GLI INTERMEDIARI DI ASSICURAZIONE

La nozione di attività di intermediazione assicurativa e suo impatto sulla rete di vendita: problematiche applicative

Il Registro Unico degli Intermediari

I requisiti professionali per l'iscrizione nelle diverse sezioni

L'iscrizione, la cancellazione, la reinscrizione: adempimenti;

La tutela degli assicurati rispetto all'esercizio dell'attività

Assicurativa

Le regole di comportamento

L'adeguatezza dell'offerta assicurativa: adempimenti a carico dell'impresa e dell'intermediario

La gestione dei conflitti di interessi

L'informativa

Gli agenti di assicurazione;

I brokers;

I produttori

Gli intermediari finanziari: banche, Poste Italiane, SIM;

I collaboratori

I segnalatori e produttori diretti: limiti nell'attività

Le polizze collettive

I profili di responsabilità

Le sanzioni

2° GIORNO : I PRODOTTI ASSICURATIVI VITA

I rischi nei contratti assicurazione vita;

Le forme assicurative caso morte

Le forme assicurative caso vita

Le forme assicurative miste

Le forme assicurative finanziarie

Esercitazione su polizze vita

La disciplina della trasparenza e la tutela dell'assicurato;

Le regole di comportamento nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti

Gli obblighi informativi nel corso del rapporto contrattuale

Gli obblighi di diligenza, correttezza e trasparenza

L'adeguatezza delle informazione e l'adeguatezza dell'offerta

Assicurativa

La gestione delle informazioni, la valutazione delle esigenze assicurative e previdenziali dell'assicurato

I conflitti di interesse nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti tra disposizioni del codice e il disegno di tutela del risparmio.

Gli investimenti delle imprese di assicurazione vita

La disciplina dei prodotti assicurativi dal contenuto finanziario tra il codice delle assicurazioni private e la Legge della Tutela del Risparmio

Le novità in materia di assicurazione sulla vita alla luce delle recenti entrate in vigore del Decreto legislativo del 29 dicembre 2006, n. 303 (Decreto Pinza)

Le assicurazioni sulla vita con finalità previdenziali

3° GIORNO: I PRODOTTI ASSICURATIVI NON - VITA

Le assicurazioni danni: un approfondimento delle regole

Tecniche di liquidazione dei danni e lineamenti giuridici correlati;

Le assicurazioni di responsabilità civile;

La RC auto;

Le assicurazioni del patrimonio e dei rischi finanziari.

4° GIORNO MODULO LA FISCALITA'

Il regime fiscale delle imprese di assicurazione

Il regime fiscale dei prodotti: trattamento del premio;

I profili fiscali delle assicurazioni sulla vita

Tassazione del capitale o della rendita assicurativa

La fiscalità in materia di previdenza

5° GIORNO: LA PREVIDENZA PUBBLICA E COMPLEMENTARE

La legislazione obbligatoria: i principali profili della previdenza obbligatoria; gli enti di previdenza obbligatoria; i principi del sistema pensionistico; le pensioni di vecchiaia e di anzianità

La legislazione complementare: Quadro di riferimento e profili generali della nuova normativa. La disciplina del conferimento del TRF e le nuove regole sul sistema previdenziale; Il meccanismo di trasferimento del TFR al fondo di tesoreria costituito presso l'INPS

La governance delle diverse forme

I modelli gestionali e prestazioni

La vigilanza: gli adeguamenti delle forme e il ruolo ISVAP e COVIP

SEGUE PROGRAMMA CORSO E-LEARNING

ASSICURAZIONI CONTRO I DANNI

La funzione dei contratti di assicurazione contro i danni

La disciplina dei contratti di assicurazione danni

Le assicurazioni sulla persona: malattia, infortuni, e la non autosufficienza

Le assicurazioni di responsabilità civile

Le assicurazioni rc auto

Le assicurazioni del patrimonio e dei rischi finanziari

Questionario di fine UD

SESSIONE 3: LA DOCUMENTAZIONE CONTRATTUALE

UD 01: LE CONDIZIONI CONTRATTUALI E

L'INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

I contratti assicurativi: richiamo delle norme

Condizioni contrattuali RC AUTO e nota informativa

Condizioni contrattuali e documentazione delle assicurazioni

contro i danni: i vari rischi

Condizioni contrattuali e documentazione delle assicurazioni

vita: i vari rischi.

Condizioni contrattuali e documentazione delle forme

pensionistiche individuali

Condizioni contrattuali e documentazione delle forme pensionistiche individuali

Condizioni contrattuali e documentazione dei contratti di capitalizzazione

Questionario di UD

QUESTIONARIO DI FINE SESSIONE

SESSIONE 4 : I PROFILI DI MARKETING

UD 01: STRATEGIA CONCORRENZIALE ED

OPPORTUNITA' DI MERCATO

Il mercato delle polizze vita e danni in Italia

Chi vende le polizze assicurative

La segmentazione della clientela

Vantaggi offerti dal sistema assicurativo

Il comportamento del risparmiatore

Le motivazioni di vendita delle polizze assicurative

Questionario di fine UD

QUESTIONARIO DI FINE SESSIONE

DOMANDE DI VERIFICA FINALE