



Skill-box

Catalogo corsi



Formazione a distanza
conforme al Regolamento IVASS n. 40/2018

Area Giuridica

- Regole generali di comportamento degli Intermediari
- Adeguata verifica Antiriciclaggio e Intermediari assicurativi
- Tutela del Consumatore e Codice del Consumo
- Polizze collegate a mutui e finanziamenti
- Contratto di assicurazione e di riassicurazione (Basi giuridiche dell'assicurazione)
- Il Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001
- La protezione dei dati personali (nel settore assicurativo, bancario e finanziario)
- KID (*KEY INFORMATION DOCUMENT*)

Area tecnica assicurativa e riassicurativa

- L'assicurazione contro l'Incendio
- L'assicurazione contro il Furto
- L'assicurazione contro gli Infortuni
- L'assicurazione contro la Malattia (Polizze sanitarie)
- L'assicurazione della R.C. Generale
- Elementi tecnici di base Rami Danni
- Le assicurazioni sulla Vita
- Le Polizze Vita Multiramo
- Previdenza complementare e sistema previdenziale (Vita, Ramo VI)
- L'assicurazione della R.C. AUTO (veicoli a motore e natanti)

Area amministrativa e gestionale

- Decision making
- Principi base dell'Economia e della Finanza Comportamentale
- Economia e Finanza Comportamentale: dalla teoria alla pratica
- Comunicazione non verbale
- Introduzione alla gestione del Cliente
- Clienti Impresa - Quando il Contraente è un'Impresa privata

Area Informatica

- Cyber Security – Presentazione della collana
- Cyber Security – Minacce
- Cyber Security – Cosa ci rende vulnerabili
- Cyber Security – Tipologie di attacco
- Cyber Security – Contromisure
- Cyber Security – Reti

Argomenti trasversali

- Introduzione all'Assicurazione
- Finanza 1 – Competenza minima in materia finanziaria
- Finanza 2 – Mercato delle assicurazioni e del risparmio ed esigenze dei clienti
- Finanza 3 – Conoscenza dei prodotti di investimento assicurativi
- Esercizio dell'attività di distribuzione e regole di comportamento
- Informativa dei Prodotti Assicurativi
- Accesso all'attività di intermediazione
- Direttiva UE 2016/97 (IDD) sulla distribuzione assicurativa



Area
Giuridica

REGOLE GENERALI DI COMPORTAMENTO DEGLI INTERMEDIARI

 2 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso consente agli Intermediari di svolgere in modo consapevole la loro professione nel rispetto delle numerose norme che la regolano.

Ma cosa s'intende per "regole di comportamento"?

Consultando il dizionario, una definizione della parola "regola" è:

"Modalità convenzionalmente stabilita secondo la quale si svolge un'attività";
come suoi sinonimi: *legge, principio, metodologia, moderazione, disciplina, rigore*;
come contrari: *disordine, improvvisazione, indisciplina, irregolarità, eccezione*.

Si definisce "comportamento", in particolare, un "insieme di azioni (di atteggiamenti) con cui l'individuo esterna la propria personalità, rapportandosi agli altri e all'ambiente"; sinonimi di "comportamento": *condotta, contegno, atteggiamento, modo di fare, modo di agire*.

Le regole di comportamento non sono quindi semplici prescrizioni normative perché coinvolgono più nel profondo il nostro stesso modo di essere e di agire, che sarà sicuramente valutato e apprezzato dai Clienti.

ADEGUATA VERIFICA ANTIRICICLAGGIO E INTERMEDIARI ASSICURATIVI

 2 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni**

Il Decreto antiriciclaggio, che rimane il testo di riferimento, attribuisce alle Autorità di vigilanza poteri normativi in materia di adeguata verifica della clientela e assegna loro il compito di elaborare criteri e metodologie per l'analisi e per la valutazione dei rischi cui le Imprese devono attenersi.

In questo corso sono illustrate in modo semplice e chiaro le regole più aggiornate per l'Adeguata verifica, introdotte e/o sistematizzate dal Regolamento IVASS numero 44 del 2019; sono infatti abrogati i precedenti Regolamenti ISVAP 41/2012 e IVASS 5/2014 su questa materia.

Il corso spiega, in modo semplice e chiaro:

- 1 Introduzione
- 2 I soggetti interessati
- 3 Chi bisogna identificare
- 4 Come bisogna identificare
- 5 Cosa e quando va verificato
- 6 Altre informazioni da raccogliere
- 7 Il controllo costante
- 8 Altri obblighi legati all'Adeguata verifica
- 9 Misure semplificate di adeguata verifica
- 10 Misure rafforzate di adeguata verifica
- 11 Fattispecie particolari
- 12 Riepilogo

L'intervento formativo, IVASS compliant, vale come aggiornamento di altri corsi sull'Antiriciclaggio e può essere integrato con un Modulo personalizzato sulle policy o procedure interne della singola Impresa.

TUTELA DEL CONSUMATORE E CODICE DEL CONSUMO

 2 ore



Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari

Il Corso tratta le norme generali per la Tutela del Consumatore contenute nel Codice del Consumo e le funzioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato correlate con suddetta tutela.

In particolare, l'intervento formativo si focalizza su: pratiche commerciali scorrette, pubblicità ingannevole e clausole vessatorie; in merito a queste ultime sono forniti interessanti esempi riferiti all'ambito assicurativo.

Queste norme per la Tutela del Consumatore integrano le regole di comportamento stabilite dal CAP e dall'IVASS per gli Intermediari assicurativi.

POLIZZE COLLEGATE A MUTUI E FINANZIAMENTI

 2 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Una persona che abbia intenzione di richiedere un mutuo può sentire la necessità di proteggersi dall'eventualità di non riuscire a estinguere il debito, per cause indipendenti dalla sua volontà.

Per questo motivo è importante conoscere le polizze "Payment Protection Insurance" o "Credit Protection Insurance" (PPI o CPI), che sono contratti pensati in modo specifico per soddisfare questa esigenza di protezione.

I prodotti in questione non servono solo per i mutui, ma anche, più in generale, per altri tipi di finanziamento.

Il corso è aggiornato alla più recente normativa.

CONTRATTO DI ASSICURAZIONE E DI RIASSICURAZIONE (Basi giuridiche dell'assicurazione)

 4 ore

 **Intermediari R.U.I.; Operatori di Call center; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

In questo corso, sono esaminate le basi giuridiche del contratto di assicurazione, che è trattato in tutti i suoi aspetti.

Il Discente conoscerà:

- i concetti di base (rischio, premio, nesso di causalità, bisogni soddisfatti, ecc.)
- i contenuti delle principali fonti normative
- le specificità dell'assicurazione contro i Danni e di quella sulla Vita.

L'apprendimento è agevolato da esempi ed esercitazioni.

IL MODELLO DI ORGANIZZAZIONE, GESTIONE E CONTROLLO AI SENSI DEL D.Lgs. 231/2001

 2 ore

 **Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari; Intermediari R.U.I.**

Tutti gli Intermediari, come *stakeholders* delle Imprese di assicurazioni, devono conoscere la normativa sulla responsabilità di Impresa che ha dato luogo negli anni ai Modelli di Organizzazione, Gestione e Controllo.

Il corso:

- illustra in sintesi il tema della responsabilità amministrativa della Società, regolato dal Decreto Legislativo 231 del 2001- comunemente detto "Decreto 231" -
- presenta, in generale, scopi, finalità, struttura e contenuti del Modello 231.

Al fine di fornire un taglio pragmatico all'intervento formativo, vengono mostrate delle *fiction* interattive in cui si analizzano comportamenti corretti e non corretti dal punto di vista del Decreto.

Il corso può essere integrato con l'illustrazione:

- del Modello di cui ogni Impresa si è dotata e delle sue procedure interne (con apposito Modulo personalizzato)
- del proprio Codice Etico (sempre con apposito Modulo personalizzato).

LA PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI (nel settore assicurativo, bancario e finanziario)



2 ore



**Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari;
Intermediari R.U.I.; Operatori di Call center**

Nella società odierna, chiamata “società dell’informazione”, i dati rappresentano uno dei beni più preziosi posseduti da un’Impresa, sia essa di grandi o di piccole dimensioni.

La conoscenza del Codice Privacy è quindi indispensabile per tutti coloro che raccolgono e trattano i dati personali, siano essi Intermediari assicurativi, Dipendenti delle Imprese di assicurazioni o Operatori di Call center.

Scopo di questo corso, che teniamo costantemente aggiornato, è illustrare i principi generali della protezione dei dati personali, con particolare attenzione alle regole che riguardano il settore assicurativo, bancario e finanziario.

Il Discente conoscerà, durante il suo percorso:

- i Soggetti che possono effettuare il trattamento dei dati
- le regole che disciplinano il trattamento dei dati
- le principali interpretazioni e disposizioni del Garante in merito al delicato tema del rapporto tra *marketing* e *privacy*.

Il corso:

- fornisce tutte le informazioni di base sull’argomento, appositamente selezionate tra quelle presenti sul sito del Garante: prima la norma e poi il commento
- può essere integrato con l’illustrazione delle regole che ogni Impresa si è data e delle sue procedure interne (con apposito Modulo personalizzato)
- è aggiornato al Regolamento dell’Unione Europea numero 679 del 27/4/2016 che si applica dal 25 maggio 2018.

KID (KEY INFORMATION DOCUMENT)

 1 ora

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

Dal primo gennaio 2018 è obbligatorio consegnare ai potenziali Clienti un documento contenente le informazioni chiave per i prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati (PRIIPs), il KID.

La sua conoscenza è indispensabile per tutti gli Intermediari.

Il corso spiega, in modo semplice e chiaro:

- 13 quali sono le finalità e i contenuti del KID
- 14 qual è lo schema prefissato dalla legge per presentare le informazioni (Sezioni)
- 15 quando e come va consegnato il documento.

Vengono approfonditi i contenuti di tre importanti Sezioni:

- Cos'è il prodotto?
- Quali sono i rischi e qual è il potenziale di rendimento?
- Quali sono i costi?

Gli obiettivi del corso sono:

- conoscere lo scopo, il contenuto, la struttura e la modalità di presentazione obbligatoria del KID
- sensibilizzare l'Intermediario all'utilizzo del documento per i prodotti di investimento assicurativi.

Su esplicita richiesta potranno essere inseriti nelle Risorse del corso, se disponibili, dei file in versione pdf dei seguenti documenti:

- modello di KID adottato dalla Committente
- circolare che lo presenta agli Intermediari.



Area
tecnica assicurativa
e riassicurativa

L'ASSICURAZIONE CONTRO L'INCENDIO

 2 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso di base sull'assicurazione Incendio illustra:

- le tipologie e le caratteristiche dell'assicurazione contro i danni alle cose
- quali sono gli eventi assicurati, le tipologie di danno e le esclusioni
- le famiglie di rischio
- cosa assicuriamo contro l'incendio
- come assicuriamo contro l'incendio
- quali sono le più importanti e ricorrenti garanzie complementari che si possono inserire in una polizza Incendio.

L'ASSICURAZIONE CONTRO IL FURTO

 1,5 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso di base sull'assicurazione Furto e rapina illustra:

- le tipologie e le caratteristiche dell'assicurazione contro il furto e la rapina
- quali sono gli eventi assicurati, le tipologie di danno e le esclusioni
- le forme di assicurazione, l'importanza di valutare il rischio e quali sono gli elementi per la sua valutazione
- gli obblighi in caso di sinistro (copertura dei titoli di credito, riduzione delle somme assicurate, recupero delle cose rubate).

L'ASSICURAZIONE CONTRO GLI INFORTUNI

 2,5 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso di base sull'assicurazione contro gli Infortuni illustra:

- le dimensioni quantitative del fenomeno, a cosa e a chi serve la polizza Infortuni e il ruolo dell'INAIL e dell'INPS
- cosa si intende per infortunio
- l'oggetto dell'assicurazione e le delimitazioni del rischio
- i tipi di rischio e di contratto, la classificazione del rischio e le somme assicurate
- cosa bisogna fare in caso di sinistro.

L'ASSICURAZIONE CONTRO LA MALATTIA (Polizze sanitarie)

 2 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso di base sull'assicurazione contro la Malattia illustra:

- definizioni, insorgenza e manifestazione della malattia, valutazione del rischio e questionario sanitario, periodo di carenza
- esclusioni, tariffa e premio, durata del contratto e tacito rinnovo
- forma dell'assicurazione - garanzie a rimborso, garanzie indennitarie e altre forme di assicurazione Malattia
- gestione del sinistro, regime fiscale di premi e prestazioni.

L'ASSICURAZIONE DELLA R.C. GENERALE

 2 ore

 Intermediari R.U.I.

Questo corso di base sulla Responsabilità Civile Generale illustra:

- la responsabilità e la responsabilità civile da fatto illecito
- i casi di responsabilità presunta e le eccezioni alla responsabilità civile
- l'assicurazione della Responsabilità Civile verso Terzi - R.C.T. - con esempi concreti
- l'assicurazione della Responsabilità Civile verso prestatori di lavoro -R.C.O.-
- il sinistro e la liquidazione del danno
- la prescrizione dei diritti nella R.C.T.

ELEMENTI TECNICI DI BASE RAMI DANNI

 3,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Per i neo addetti: questo corso fa parte di un piano formativo di base (Area tecnica) che, prima di concentrarsi sui prodotti della singola Impresa, si ferma ad analizzare i principali concetti e/o situazioni e/o regole che devono essere conosciute da ogni Intermediario, come ad esempio: Rischio, Danno, Sinistro, Premio, Valutazione del rischio, Indennizzo, Risarcimento, Franchigia, Scoperto, Regola proporzionale, Forme di assicurazione, Primo rischio assoluto, Somma assicurata, Massimale, Valore intero, Valore a nuovo, Tacita proroga e molti altri, anche sui “Rami”.

Per l'Intermediario *senior*: questo corso è utile per rinforzare le proprie conoscenze tecniche, acquisite con l'esperienza nell'operatività quotidiana, confrontarle in un unico documento e saperle illustrare rapidamente ed efficacemente anche ai propri Collaboratori.

Per tutti i Discenti: i contenuti non sono trattati come in un semplice Glossario di definizioni; si parte dalla definizione per poi illustrarne gli esempi applicativi, confrontare il significato di altri termini simili, evidenziare le differenze e, infine, esercitarsi sia per rinforzare l'apprendimento, sia per auto-valutare l'esatta interpretazione dei termini medesimi.

Dopo aver frequentato il corso, questo potrà essere fruito anche in modalità “consultazione”, quando necessario.

LE ASSICURAZIONI SULLA VITA



6 ore



**Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Questo corso, valido sia per la formazione di base che per l'aggiornamento professionale, illustra tutte le caratteristiche tecniche delle assicurazioni sulla Vita che devono essere conosciute dall'Intermediario e approfondisce le diverse tipologie di contratto che possono soddisfare i bisogni dell'Assicurato in termini di protezione, investimento e risparmio.

Comprende anche le informazioni sull'attuale regime fiscale dei premi e delle prestazioni.

LE POLIZZE VITA MULTIRAMO



1 ora



**Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

L'intervento formativo è un viaggio alla scoperta delle Polizze Vita Multiramo, strumenti innovativi che è importante conoscere in questa fase di mercato nella quale i tassi di interesse sono generalmente bassi.

Il percorso è suddiviso in cinque tappe durante le quali si affrontano diversi aspetti di questi prodotti.

Il viaggio inizia con la loro definizione; subito dopo sono spiegate le componenti dell'investimento, le vicende del contratto e le altre caratteristiche ad esso collegate.

Infine, sono trattati i vantaggi specifici, anche fiscali, di questo tipo di polizze.

Il corso è propedeutico agli interventi formativi sui prodotti Vita Multiramo delle singole Imprese e ne facilita la loro commercializzazione.

PREVIDENZA COMPLEMENTARE E SISTEMA PREVIDENZIALE (Vita, Ramo VI)

 2,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

Questo corso sulla previdenza complementare illustra:

- come funziona il metodo contributivo e come la rendita si riduce per tutti
- il perché dell'ennesima riforma delle pensioni e l'esigenza ancora maggiore di previdenza complementare
- quale è l'obiettivo della previdenza complementare e come funziona
- le modalità di adesione alla previdenza complementare (contributi e scelte di investimento, vantaggi fiscali, vigilanza)
- quali sono le forme pensionistiche complementari: Piani individuali pensionistici di tipo assicurativo (PIP), Fondi pensione aperti, Fondi pensione negoziali, Fondi pensione nel pubblico impiego, Fondi pensione preesistenti
- come proporre efficacemente la previdenza complementare.

L'ASSICURAZIONE DELLA R.C. AUTO (veicoli a motore e natanti)

 3,5 ore

 **Intermediari R.U.I. e Operatori di Call center**

Questo corso:

- illustra le caratteristiche e il funzionamento dell'assicurazione R.C. Auto, le sue formule tariffarie e le garanzie accessorie (Auto Rischi diversi)
- è indispensabile per i nuovi Intermediari assicurativi, ma è utile anche per quelli che operano già da anni
- è propedeutico ai corsi che le singole Imprese predispongono per far conoscere le proprie polizze R.C. Auto.

Il corso è aggiornato ai provvedimenti IVASS n. 71 e n. 72 del 16 aprile 2018 che introducono novità riguardanti l'attestato di rischio, l'assegnazione della classe di CU, le finalità della banca dati, ecc. e rendono quindi indispensabile un aggiornamento su questo ramo.

È importante sapere che il corso può essere combinato con il nostro intervento formativo, presente in Catalogo, dal titolo "R.C.A. - Normativa recente" nel quale sono illustrate in modo semplice e chiaro le novità più rilevanti dal punto di vista normativo intervenute negli ultimi anni (abrogazione tacito rinnovo, dematerializzazione documenti, ecc.).



**Area
amministrativa
e gestionale**

DECISION MAKING

 3 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Le nostre decisioni hanno una cosa in comune: comportano una scelta che può avere diversi esiti come, ad esempio, una gestione più o meno redditizia e lungimirante per i nostri risparmi.

Decidere è quindi un'attività che può, in alcuni casi, determinare la felicità e la soddisfazione nel nostro presente e futuro, sia esso immediato o prossimo.

Diventa di grande importanza, allora, capire quali siano le strategie che permettono di orientarci tra scelte facili e complesse, senza rimanere ogni volta bloccati in uno stato di indecisione.

Scopo di questo intervento formativo è quindi quello di illustrare i meccanismi di base che determinano le nostre decisioni.

Per questa ragione, esso risulta propedeutico al successivo corso avanzato in modalità FAD che illustra le logiche sottostanti alle nostre decisioni di tipo economico e finanziario.

PRINCIPI BASE DELL'ECONOMIA E DELLA FINANZA COMPORTAMENTALE

 2 ore



Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari

Quali strategie seguono le persone per effettuare scelte di tipo economico e finanziario?

Secondo l'Economia e la Finanza di tipo "classico", le persone agiscono in modo razionale e orientato al loro massimo tornaconto.

La visione dell'Economia e Finanza Comportamentale è, invece, profondamente diversa.

Secondo queste discipline, infatti, le persone fanno importanti scelte riguardo ai loro risparmi e investimenti:

- con la pancia e con le emozioni, e non solo con la testa
- seguendo strategie di ragionamento che non sono sempre razionali e ottimali, ma che a volte possono funzionare altrettanto bene di un accurato calcolo matematico e statistico.

È quindi di fondamentale importanza capire quali siano le dinamiche che avvengono, sia a livello razionale ma anche emotivo, quando ci si trova a gestire problemi, più o meno complessi, di tipo economico/finanziario.

Questo intervento formativo illustra i principi cardine che possono influenzare le decisioni delle persone, e quindi anche le nostre e quelle dei nostri Clienti, quando, ad esempio, si devono gestire i risparmi e/o gli investimenti.

ECONOMIA E FINANZA COMPORTAMENTALE: DALLA TEORIA ALLA PRATICA

 2 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Secondo l'Economia e la Finanza comportamentale le persone effettuano scelte di tipo economico e finanziario guidati da emozioni e strategie di ragionamento... e non solo da calcoli oggettivi e razionali.

In questo modo è possibile affrontare, a volte in modo ottimale e a volte meno ottimale, problemi anche molto complessi.

Questo intervento formativo illustra due dei principi cardine che possono influenzare le nostre scelte, e quindi anche quelle dei nostri Clienti, quando bisogna prendere decisioni che riguardano la gestione di risparmi o investimenti.

Questi due principi prendono il nome di:

- effetto inquadramento
- e effetto dotazione.

Anche grazie alla loro spiegazione e teorizzazione lo studioso Daniel Kahneman vinse il premio Nobel per l'Economia nel 2002.

COMUNICAZIONE NON VERBALE

 3,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Questo corso illustra l'importanza della comunicazione non verbale per le relazioni che ognuno di noi intrattiene durante la vita di tutti i giorni, siano esse con persone sconosciute, amici e famigliari o con i propri Clienti.

Vengono esaminate le varie componenti della comunicazione non verbale quali, ad esempio: la postura, i gesti, lo sguardo e il tono della voce e si analizza come queste possano influenzare la qualità e l'esito delle nostre comunicazioni.

Il corso termina fornendo esempi pratici su come gestire i vari aspetti della comunicazione non verbale nella relazione con i Clienti.

INTRODUZIONE ALLA GESTIONE DEL CLIENTE

 3 ore

 Intermediari R.U.I.

Gestire i Clienti nel migliore dei modi è un aspetto fondamentale del lavoro di ogni Intermediario assicurativo e ne può determinare il livello di successo e redditività, soprattutto in un contesto di mercato competitivo e caratterizzato da un'elevata mobilità della clientela.

Questo percorso formativo descrive concretamente come impostare relazioni soddisfacenti, appropriate e proficue con tutti i tipi di Clienti, considerandone necessità ed esigenze che possono essere anche molto diverse tra loro.

Vengono inoltre fornite importanti indicazioni per gestire efficacemente la molteplicità delle informazioni relative ad ogni Cliente, in modo da utilizzare queste conoscenze nel migliore dei modi... evitando di disperderle o dare loro scarsa rilevanza.

In particolare, ci si concentra sui sistemi di *Customer Relationship Management*, o CRM.

Infine, viene sottolineata anche l'importanza dei fenomeni di *referral* e di passaparola, che risultano davvero preziosi per trovare nuovi Clienti.

CLIENTI IMPRESA - QUANDO IL CONTRAENTE È UN'IMPRESA PRIVATA

 2 ore



Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari

Il mondo delle Imprese private è variegato e complesso: questo porta, nel linguaggio comune, ad utilizzare il lessico in modo impreciso o addirittura errato.

Ad esempio: Impresa e Azienda sono sinonimi? L'Imprenditore è un lavoratore autonomo? A proposito delle S.r.l. è indifferente parlare di Ditta e di Ragione sociale?

Se è concesso utilizzare i termini in modo non adeguato in una conversazione informale, non avere proprietà di linguaggio in un colloquio con un Cliente può compromettere una buona consulenza assicurativa.

Saper classificare le Imprese è importante quanto usare un linguaggio corretto; per rispondere, ad esempio, a domande come: Quali sono gli elementi che distinguono una Società dall'altra? In quali casi l'Imprenditore risponde anche con il proprio patrimonio personale? Chi amministra l'Impresa?

Il corso risponde a queste domande e fa conoscere in modo semplice e sintetico quali sono le principali caratteristiche delle Imprese private, da quelle più piccole (Imprese individuali) a quelle esercitate in forma collettiva (Società). Per l'Intermediario, infatti, è indispensabile sapere sempre chi si ha di fronte in ogni trattativa, colloquiare con l'Imprenditore in modo professionale, dimostrargli competenza, utilizzare il linguaggio e i termini più appropriati; e la corretta classificazione delle Imprese gli consente di compiere azioni commerciali più mirate ed efficienti.



Area informatica

COLLANA CYBER SECURITY - PRESENTAZIONE

Da un'indagine promossa da IVASS nel 2017 tra gli Intermediari assicurativi è emerso che:

- il 15% degli intervistati ha ammesso di aver subito almeno un attacco cyber
- il 30% degli Agenti, il 15% dei Broker e il 20% dei Grandi Broker del campione hanno risposto che non riuscirebbero in caso di attacco a ripristinare integralmente i sistemi e a recuperare tutti i dati e le informazioni.

L'indagine ha evidenziato margini di miglioramento sensibili nel grado di consapevolezza e nel conseguente livello di presidio dei rischi cyber.

Nella Lettera al mercato del dicembre 2017, IVASS afferma che:

- gli strumenti e le soluzioni operative adottate per la mitigazione del rischio necessitano di essere implementati nella duplice direttrice della prevenzione e della protezione
- sul piano della prevenzione, è fondamentale l'accrescimento delle conoscenze informatiche degli Intermediari stessi e dei Collaboratori e Dipendenti.

Sempre per la prevenzione, l'istituto si attende che una quota del monte ore di formazione annuale obbligatoria per l'aggiornamento professionale sia dedicata, a partire dal 2018, ai temi della sicurezza informatica.

Skill-box ha realizzato una collana di corsi destinati a tutti gli Intermediari assicurativi, con il duplice obiettivo di:

- 1 conoscere e mettere in pratica i comportamenti corretti che permettono di prevenire i principali rischi cyber
- 2 individuare, modificare e correggere le pratiche che possono esporre il singolo Operatore, l'Impresa di assicurazione o l'Impresa dell'Intermediario a rischi potenzialmente molto elevati.

Gli Intermediari potranno sfruttare le conoscenze acquisite anche per favorire un ampliamento del ricorso allo strumento assicurativo da parte dei propri Clienti e aumentare così il loro portafoglio di polizze contro il rischio cyber.

CYBER SECURITY - MINACCE

 1 ora

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Viviamo in una Società sempre più digitale e digitalizzata.

Ma facciamo abbastanza per proteggerci dai rischi in rete?

La risposta è “assolutamente no”. I crimini cibernetici, o cyber crimes, sono aumentati esponenzialmente negli ultimi anni e causano danni economici, commerciali, reputazionali e personali sempre più gravi e pericolosi.

Questo primo corso sulla Cybersecurity tratta i principali motivi per cui ogni utente potrebbe essere vittima di un attacco informatico e descrive i diversi tipi di attaccanti.

Pensare che gli hacker prendano di mira solo personaggi pubblici, importanti o commercialmente rilevanti è un’utopia: tutti, infatti, siamo dei possibili bersagli. Obiettivo di questa e-lesson è quindi quello di farci prendere consapevolezza dei rischi che corriamo ogni volta che utilizziamo un device informatico che può essere connesso on line e ci introduce all’importanza di comportamenti e abitudini più sicure.

CYBER SECURITY - COSA CI RENDE VULNERABILI

 30 minuti

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

Gli hacker sfruttano le nostre vulnerabilità per attaccarci. Essere consapevoli, quindi, di cosa ci rende informaticamente “deboli” è la nostra prima arma di difesa.

In questo corso vedremo i tre elementi principali che possono renderci più vulnerabili, e cioè: la necessità di scambiare e ricevere informazioni con Utenti spesso sconosciuti, le difese a volte scarse del nostro sistema e gli errori umani.

Le tecniche di ingegneria sociale, o social engineering, sfruttano proprio gli errori che le persone compiono molto spesso in modo involontario o addirittura senza accorgersene... a quanti è infatti capitato di aprire un link o un allegato di una mail che sembrava sicura e che invece conteneva un malware?

È quindi importante essere in grado di fare una stima del rischio informatico a cui i nostri sistemi, azioni e comportamenti possono esporci in modo da adottare le difese più efficaci.

CYBER SECURITY - TIPOLOGIE DI ATTACCO



**Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Cosa ci rende tecnologicamente vulnerabili? Principalmente tre elementi: il modo in cui ci connettiamo a Internet, gli errori software e i supporti fisici.

Connettersi ad alcuni tipi di WiFi può, infatti, esporci a rischi di hackeraggio, così come non effettuare gli ultimi aggiornamenti ai nostri sistemi e programmi può renderci più facilmente attaccabili. Infine, è bene non sottovalutare alcuni piccoli supporti fisici, come i keylogger, che possono passare inosservati per lungo tempo ma che sono in grado di spiare gran parte delle nostre attività informatiche.

Anche gli errori umani possono rendere gli stessi utenti molto vulnerabili, ed è proprio su questo che si basa l'ingegneria sociale o social engineering. Ci sono numerose tecniche di attacco che cercano di trarre in inganno l'utente usando diverse modalità.

In questo corso imparerai a riconoscere le principali minacce di ingegneria sociale per poterti difendere nel migliore dei modi.

Sarai inoltre in grado di comprendere anche gli elementi che possono renderci più vulnerabili dal punto di vista tecnologico, in modo tenere alto il livello di protezione.

CYBER SECURITY - CONTROMISURE

 1,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Quali contromisure concrete possiamo prendere per proteggerci dagli hacker? Per prima cosa dobbiamo adottare un sistema di difesa in profondità, o defense in depth, che si estende dal perimetro dei nostri dispositivi fino al cuore dei nostri dati.

È inoltre fondamentale intervenire e alzare il livello di sicurezza su cinque aree cruciali e cioè: le reti, i dati, l'identità, i dispositivi e le applicazioni e, infine, il Web e il cloud.

In questo corso imparerai nozioni utilissime che ti permetteranno di aumentare la protezione su tutte queste cinque aree.

Ad esempio, apprenderai:

- come riconoscere le reti sicure e quelle non sicure
- come utilizzare al meglio la crittografia per proteggere i tuoi dati
- come impostare password efficaci e allo stesso tempo facili da ricordare
- come proteggere i tuoi dispositivi nel modo migliore
- quali sono alcuni tra i comportamenti più prudenti da adottare sui social.

CYBER SECURITY - RETI

 1,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Quali sono i punti di accesso più comuni per accedere a Internet e quali vulnerabilità possono comportare? I punti di accesso più comuni per accedere a Internet sono tre... e cioè: reti WiFi, connessione dati del telefono cellulare e reti cablate.

In questo corso apprenderai alcune nozioni tecniche basilari come, ad esempio, il funzionamento del router, dell'ISP, del modem, dell'access point e dell'IP.

Alla fine dell'e-lesson sarai quindi in grado di capire come viaggiano i nostri dati nella rete e che differenze ci sono tra i vari tipi di punti di accesso. È importante notare, infine, che la connessione dati del telefono cellulare sta acquisendo sempre più rilevanza come modalità per accedere a Internet ed è necessario, quindi, capirne le meccaniche di funzionamento rispetto alle reti cablate e alle reti WiFi.



Argomenti
trasversali

INTRODUZIONE ALL'ASSICURAZIONE

 3,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Questo corso introduce diverse aree tematiche dell'Allegato 1 del Reg. n. 6/2014 IVASS: giuridica, tecnico-assicurativa e anche gestionale.

Pertanto, è propedeutico (indispensabile) agli altri corsi per la formazione di base ed è valido, oltre che utile, per l'aggiornamento professionale.

Esso spiega come il bisogno di sicurezza dell'essere umano abbia trovato risposta nell'Assicurazione in ogni luogo e in ogni tempo; propone un viaggio dal 3200 a.C. fino ai giorni nostri per conoscere l'evoluzione della pratica assicurativa nella società.

L'Intermediario scoprirà:

- le pratiche assicurative in Età antica
- la nascita, in Italia, del contratto di assicurazione "a premio" nel Medioevo
- la nascita dei "rami" assicurativi e dell'Impresa di assicurazioni in Età moderna
- il grande sviluppo dell'assicurazione in Età contemporanea.

FINANZA 1 - Competenza minima in materia finanziaria

 30 minuti

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

Sempre più persone ricorrono ai prodotti di investimento assicurativi per gestire i risparmi o diversificare il loro portafoglio; una forte componente finanziaria, oltre a quella fiscale, è presente anche nelle polizze per la previdenza complementare.

La conoscenza dei concetti e dei meccanismi di base della finanza è dunque fondamentale per l'Intermediario assicurativo anche perché la Direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD) nell'Allegato 1 elenca con precisione quali sono i necessari "Requisiti minimi di conoscenza e competenza professionale" che deve possedere.

Skill-box propone un'intera collana dedicata alla Finanza che soddisfa il bisogno formativo trattando tutti gli argomenti dell'Allegato 1 IDD; lo fa avvalendosi della preziosa collaborazione di Roberto Rossi, noto esperto di economia e giornalista del Sole 24 ore.

Il primo corso parte dalle basi della Finanza: i concetti di Risparmio, Investimento, Rendimento e Rischio sono spiegati in modo semplice ma rigoroso, anche grazie a casi concreti.

Inoltre, vengono trattate con chiarezza le dinamiche di investimento con focus su Azioni, Obbligazioni e Gestione collettiva del risparmio.

I corsi trattano argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Tecnica assicurativa e riassicurativa", senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

FINANZA 2 - Mercato delle assicurazioni e del risparmio ed esigenze dei clienti

 1,5 ore

 **Intermediari assicurativi**

Secondo titolo della collana dedicata alla finanza proposta da Skill-box per soddisfare il bisogno formativo di cui all'Allegato 1 IDD.

Questo corso:

- serve a ricordare qual è la funzione sociale dell'assicurazione anche per contribuire, con i prodotti Vita, alla gestione del risparmio
- descrive, come richiesto dalla normativa, quali sono i prodotti per la gestione del risparmio diversi da quelli assicurativi; ad esempio: Fondi comuni e PIR
- aiuta a capire e a distinguere come si valutano le esigenze dei clienti, sia di chi non possiede ancora un capitale ma lo vuole costituire attraverso forme di risparmio, sia di chi già possiede un capitale e che lo vuole investire.

Il corso è IVASS compliant (Allegato 6 Reg. n. 40/2018) perché tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Tecnica assicurativa e riassicurativa", senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

FINANZA 3 - Conoscenza dei prodotti di investimento assicurativi

 1 ora

 **Intermediari assicurativi**

Terzo titolo della collana dedicata alla finanza proposta da Skill-box per soddisfare il bisogno formativo di cui all'Allegato 1 IDD che richiede una conoscenza minima necessaria:

- dei prodotti di investimento assicurativi
- dei vantaggi e degli svantaggi delle diverse opzioni di investimento
- dei rischi finanziari sostenuti dagli assicurati.

Questo corso serve a ricordare:

- qual è la definizione di prodotto di investimento assicurativo
- quali sono i benefici garantiti e non garantiti
- quali sono i vantaggi e svantaggi delle opzioni di investimento per gli assicurati
- quali sono i rischi finanziari dei prodotti di investimento assicurativo.

Il corso è IVASS compliant (Allegato 6 Reg. n. 40/2018) perché tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Tecnica assicurativa e riassicurativa", senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

ESERCIZIO DELL'ATTIVITÀ DI DISTRIBUZIONE E REGOLE DI COMPORTAMENTO

 2 ore



Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari

Dal primo ottobre 2018 l'esercizio dell'attività di distribuzione è disciplinato dal Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018 che dà attuazione alla normativa nazionale e dell'Unione europea (Insurance Distribution Directive, IDD).

Per lo "Svolgimento dell'attività", nelle disposizioni generali sono stabilite le regole di comportamento per gli Intermediari e disciplinati alcuni specifici aspetti delle modalità di esercizio da parte dell'Impresa di assicurazioni (quando opera in qualità di distributore); sono stabilite anche nuove regole per la formazione e l'aggiornamento professionale.

Le "Regole di presentazione e di comportamento nei confronti della clientela" sono molto articolate e comprendono tra le altre cose l'informativa precontrattuale, la valutazione delle richieste ed esigenze del contraente, la documentazione da consegnare e anche l'eventuale utilizzo della firma elettronica avanzata; alcune norme disciplinano in particolare la Distribuzione di contratti assicurativi da parte degli intermediari iscritti nella sezione D del Registro; tutti questi argomenti sono trattati nel corso.

Attenzione: il nuovo Regolamento abroga diversi Regolamenti precedenti rendendo superati anche i precedenti corsi di formazione sull'argomento.

Il corso tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Amministrativa e gestionale", senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

INFORMATIVA DEI PRODOTTI ASSICURATIVI

 1,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni, Banche e istituti finanziari**

Dal primo gennaio 2019 l'informativa, la pubblicità e la realizzazione dei prodotti assicurativi sono disciplinate dal Regolamento IVASS n. 41 del 2 agosto 2018 che dà attuazione alla normativa nazionale e dell'Unione europea (Insurance Distribution Directive, IDD).

Per rendere l'informativa precontrattuale complessivamente coerente con la normativa europea l'IVASS ha predisposto un sistema informativo precontrattuale omogeneo per i rami vita e danni imperniato sulla redazione di documenti precontrattuali standard:

- a) l'IPID per i prodotti danni (previsto dalla normativa UE)
- b) il DIP Vita per i prodotti vita di "puro rischio" (previsto dal CAP come specificità nazionale)
- c) il KID per i prodotti d'investimento assicurativi (previsto dalla normativa UE).

Ciascun documento base viene affiancato, secondo le indicazioni dell'art. 185 CAP, da uno specifico "DIP aggiuntivo" che, unitamente al DIP Vita, è disciplinato da IVASS con Regolamento.

Il corso di formazione presenta questi documenti e descrive tutti gli obblighi di informativa relativi:

- ai prodotti assicurativi danni
- ai prodotti assicurativi vita diversi dai prodotti d'investimento assicurativi
- ai prodotti d'investimento assicurativi.

Il corso tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Amministrativa e gestionale", senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

ACCESSO ALL'ATTIVITÀ DI INTERMEDIAZIONE

 1,5 ore

 **Intermediari R.U.I.; Dipendenti di Imprese di assicurazioni,
Banche e istituti finanziari**

Dal primo ottobre 2018 l'accesso all'attività di distribuzione è disciplinato dal Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018 che dà attuazione alla normativa nazionale e dell'Unione europea (Insurance Distribution Directive, IDD).

Per l'“Accesso all'attività” sono state fissate nuove regole per il Registro, per la formazione e l'aggiornamento professionale e sono stati stabiliti nuovi procedimenti per l'iscrizione, cancellazione, ecc. nelle diverse Sezioni.

Attenzione: il nuovo Regolamento abroga diversi Regolamenti precedenti rendendo superati anche i precedenti corsi di formazione sull'argomento.

Il corso tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche “Contrattuale e prodotti”, “Giuridica” e “Amministrativa e gestionale”, senza trascurare aspetti di Marketing e di Gestione del Cliente.

DIRETTIVA UE 2016/97 (IDD) SULLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

 1 ora



Intermediari assicurativi e Dipendenti di Imprese di assicurazione

La Direttiva dell'Unione Europea numero 2016/97, o "IDD" (Insurance Distribution Directive), ha introdotto nuovi principi per la distribuzione di prodotti assicurativi volti a migliorare la tutela del Cliente; fa parte di un insieme di norme predisposte dal Legislatore Europeo e dedicate alla distribuzione di prodotti bancari, finanziari e assicurativi.

Il Cliente può informarsi più rapidamente e in maniera autonoma su tutti i prodotti che acquista sul mercato e per questo motivo nascono nuove sfide anche per i Distributori di prodotti assicurativi in termini di aspettative ed esigenze da soddisfare.

Nel corso si parla della differenza tra Produttori e Distributori, di "Product Oversight and Governance" (POG), di Target Market, dei requisiti professionali e organizzativi e di obblighi informativi precontrattuali e post vendita (IPID, DIP, KID, ecc.).

L'intervento formativo consente di conoscere in modo rapido e snello i principi e le regole stabiliti dalla IDD e di sapere quali sono e cosa contengono i suoi Regolamenti attuativi nel quadro normativo italiano (IVASS).

Il corso è IVASS compliant (Allegato 6 Reg. n. 40/2018) perché tratta argomenti appartenenti trasversalmente alle Aree tematiche "Contrattuale e prodotti", "Giuridica" e "Tecnica assicurativa e riassicurativa".



Per info:

Luca Principi
(Responsabile Commerciale)

+39 339 4523184
luca.principi@skill-box.com

www.skill-box.com