



Convenzione Quadro per la formazione e l'aggiornamento professionale tra il Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione ed il Centro Studi e Ricerche AssicuraEconomia

La Convenzione è stata sottoscritta dalle parti in data 25 settembre 2007 ed ha lo scopo di fornire agli iscritti allo SNA – intendendosi ricompresi anche i loro collaboratori – il supporto didattico per conseguire la formazione e l'aggiornamento professionale previsti nel Regolamento ISVAP n. 5/2006:

- degli intermediari assicurativi iscritti alla Sezione A del Registro Unico Intermediari e dei loro addetti all'attività di intermediazione all'interno dei locali;
- degli intermediari assicurativi iscritti o iscrivendi nella Sezione E del Registro Unico Intermediari.

Indichiamo di seguito un **calendario provvisorio** dei corsi da tenersi **nel primo semestre 2008** distinti sulle basi delle province territoriali di competenza; tale calendario prevede l'erogazione di corsi per l'accertamento dei requisiti di professionalità di cui agli articoli 17, 21 e 42 del Regolamento ISVAP n. 5/2006 (60 ore complessive) e per l'assolvimento degli obblighi di aggiornamento professionale di cui all'articolo 38 del medesimo Regolamento (30 ore complessive).

Nell'attuale fase progettuale i corsi si intendono da erogare in aula fisica, fatta salva la disponibilità a variare la modalità.

Calendario corsi 60 ore ex articoli 17, 21 e 42 Regolamento ISVAP 5/2006 (suddivisi per province)

Napoli:

3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13 marzo
7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17 aprile
12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22 maggio
3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12 giugno

Avellino:

3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13 marzo
12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22 maggio

Benevento:

3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13 marzo
12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22 maggio

Caserta:

3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13 marzo
12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22 maggio

Salerno:

5, 6, 7, 8, 12, 13, 14, 15 maggio



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
20123 MILANO - VIA LANZONE, 2



Calendario corsi 30 ore ex articolo 38 Regolamento ISVAP 5/2006 (suddivisi per province)

Napoli:

3, 4, 5, 6 marzo
7, 8, 9, 10 aprile
5, 6, 7, 8 maggio
3, 4, 5, 6 giugno
16, 17, 18, 19 giugno

Avellino:

9, 10, 11, 12 giugno

Benevento:

9, 10, 11, 12 giugno

Caserta:

9, 10, 11, 12 giugno

Salerno:

10, 11, 12, 13 marzo
12, 13, 14, 15 maggio

Campobasso/Isernia:

3, 4, 5, 6 marzo

Indichiamo di seguito il **programma provvisorio** dei corsi con l'indicazione dei singoli moduli formativi, accompagnato da una da una relazione tecnica riferita agli stessi:

Formazione professionale ex articoli 17, 21 e 42 Regolamento ISVAP 5/2006 (60 ore)

Codice delle assicurazioni e Regolamento ISVAP n. 5/2006

L'evoluzione della normativa assicurativa – Il Codice delle assicurazioni (la Direttiva 2002/92 CE), il Regolamento ISVAP n. 5/2006 – Il Codice delle assicurazioni – Le principali novità introdotte – L'impatto sul mercato – La classificazione dei rami assicurativi – L'attività di intermediazione (Titolo IX) – La separazione patrimoniale – Il Regolamento ISVAP n. 5/2006 ed i suoi obiettivi – L'inquadramento del Regolamento nel cambiamento normativo – L'accesso all'attività di intermediazione – Il Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi (RUI) – La formazione e l'aggiornamento professionale – Il Regolamento e gli impatti formativi per la vendita di prodotti assicurativi.

Assicurazione Incendio

Le assicurazioni *property* – La definizione di rischio – I fattori di rischio oggettivi e soggettivi – La prevenzione e la protezione – Il danno materiale e diretto; il danno consequenziale; il danno indiretto – L'assicurazione Incendio – La definizione di incendio I rischi ordinari ed i rischi industriali – L'oggetto dell'assicurazione, la garanzia base, le prestazioni complementari – Le esclusioni e le estensioni – I criteri di valutazione dei cespiti – L'assicurazione parziale e la regola proporzionale – L'assicurazione a valore intero e a primo rischio assoluto – L'assicurazione a



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

20123 MILANO - VIA LANZONE, 2



valore nuovo - I danni a merci in refrigerazione, il fenomeno elettrico, l'urto di veicoli, il ricorso terzi, il rischio locativo, i danni da interruzione di esercizio, gli eventi speciali, gli eventi catastrofali - La rinuncia alla rivalsa - Le polizze "All risks".

Assicurazione Furto

L'assicurazione Furto - La definizione di furto - La rapina, l'estorsione, l'appropriazione indebita, la truffa - La modalità di penetrazione nei locali - Il premio: le caratteristiche costruttive dei locali, i mezzi di chiusura, i mezzi di custodia, gli impianti antifurto - L'assicurazione a partite separate - Il rischio separato - Le sezioni dell'assicurazione Furto - Le esclusioni - Le condizioni particolari - La copertura portavalori.

Assicurazione Infortuni e Assicurazione Malattia

Le assicurazioni *casualty* - La definizione di infortunio - L'infortunio indennizzabile - La causa fortuita - La causa violenta - La causa esterna - Le altre caratteristiche dell'infortunio - Le lesioni corporali oggettivamente constatabili - La lesione e la menomazione - Le conseguenze - Le cause e le concause del danno - La causalità indiretta - La definizione di malattia - Le possibili conseguenze di una malattia: la morte, l'invalidità temporanea, l'invalidità permanente - Le possibili conseguenze dannose della malattia: patrimoniali e di reddito - Il bisogno - Le prestazioni assicurate - L'erogazione di un capitale in caso di invalidità permanente - Il rimborso delle spese mediche - Il pagamento di un'indennità al verificarsi di ricovero, intervento chirurgico, grande intervento, malattia grave.

Assicurazione Responsabilità Civile

Le assicurazioni liability - La tutela del patrimonio dalla richiesta di danno - Il concetto di responsabilità - La responsabilità civile - L'assicurazione Responsabilità Civile Generale - La responsabilità contrattuale ed extracontrattuale - I danni da risarcire - Gli eventi tutelati nella vita privata e le esclusioni - Gli eventi tutelati nella vita professionale - La prescrizione - La responsabilità indiretta - Il titolare dell'assicurazione - L'assicuratore, l'assicurato, il danneggiato: i rapporti - La rivalsa - I rischi assicurabili - I Terzi esclusi - I massimali - Le delimitazioni temporali - La RCO - La RC prodotti - L'assicurazione presso diversi assicuratori - La coassicurazione - L'assicurazione di secondo rischio - Le tabelle ANIA e INAIL.

Assicurazione obbligatoria per la circolazione di veicoli a motore e natanti

La RCA e la sua obbligatorietà - L'oggetto dell'assicurazione - L'assicuratore - Il certificato, il contrassegno e la carta verde - La polizza - La Direttiva Comunitaria 92/49 del 1 luglio 1994 - I massimali - Il bonus-malus - Il periodo di osservazione - Le classi di merito - La Tabella delle regole evolutive - La franchigia, l'esclusione, la rivalsa - La tariffa - La personalizzazione dei contratti - La durata dei contratti - L'informativa per il cliente e l'attestato di rischio - Gli obblighi di comunicazione a carico delle imprese di assicurazione - Le garanzie accessorie - La sospensione e la riattivazione - Il risarcimento del danno - Il fondo di garanzia per le vittime della strada - Il contributo sui premi incassati - Il decreto Bersani bis.

Risarcimento diretto

La procedura C.A.R.D. (Convenzione tra Assicuratori per il Risarcimento Diretto) - La normativa - Il risarcimento diretto nel Codice delle Assicurazioni (D. Lgs. n. 209/2005) e nel Regolamento attuativo (D.P.R. n. 254/2006) - La definizione di sinistro - L'ambito di applicazione del Regolamento - Le modalità di presentazione della richiesta - Il contenuto della richiesta - L'obbligo dell'impresa in caso di richiesta incompleta - Gli obblighi di formalizzazione dell'offerta - Gli obblighi dell'impresa in caso di inapplicabilità del risarcimento diretto - I benefici agli



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

20123 MILANO - VIA LANZONE, 2



assicurati – La proposta dell'impresa e l'accettazione del danneggiato – La Convenzione Terzi Trasportati – I rapporti tra le Compagnie.

Assicurazione Vita e Previdenza complementare

L'assicurazione vita – Il rischio nell'assicurazione vita – Il contratto di assicurazione sulla vita – Le polizze caso vita, caso morte e miste – Le gestioni separate – L'aliquota di retrocessione – La clausola di rivalutazione – Il rendimento minimo garantito – Il consolidamento del rendimento – I soggetti del contratto – La proposta – La riduzione – Il riscatto – La riattivazione – Il prestito – Il fascicolo informativo – Le polizze di protezione – Le polizze di investimento – Gli aspetti fiscali – La previdenza complementare: i principi fondamentali – Il sistema dei tre pilastri: la previdenza pubblica, aziendale e/o di categoria, privata – I fondi pensione negoziali o chiusi – I fondi pensione aperti – I contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziali (Piani Individuali Pensionistici) – Il Trattamento di Fine Rapporto (TFR) e la Previdenza complementare.

Aggiornamento professionale ex articolo 38 Regolamento ISVAP 5/2006 (30 ore)

Marketing assicurativo

Evoluzione del sistema assicurativo: domanda ed offerta – I segmenti di mercato; i parametri della segmentazione e il processo di acquisto – L'impresa di assicurazioni: attori ed attività del sistema; organizzazione dell'impresa assicuratrice; processo di direzione e gestione dell'impresa di assicurazioni – Il marketing nelle imprese assicuratrici – Il marketing come filosofia gestionale – Il marketing strategico: analisi dell'ambiente esterno-interno – Il marketing mix – Il prodotto/servizio – Il prezzo/premio: la personalizzazione delle tariffe – La distribuzione dei prodotti assicurativi: il ruolo degli intermediari bancari e finanziari – La distribuzione innovativa nell'era della new economy: l'e-insurance – La comunicazione – La qualità nel settore assicurativo: customer satisfaction e client satisfaction.

Risk management

La dimensione aziendale e l'entità del rischio nelle imprese minori – La relazione tra la dimensione aziendale ed il sistema dei rischi – I fattori limitativi della dimensione delle imprese – La media impresa in Italia – La copertura del fabbisogno finanziario nelle imprese minori – Il rapporto delle imprese minori con il sistema bancario – L'incidenza delle scelte strategiche aziendali nella percezione del rischio – La funzione del risk management nell'impresa – Il risk management tradizionale e le tipologie evolute – Le risorse a disposizione e la relazione con l'assicurazione – L'integrazione fra assicurazione e prevenzione: la ritenzione – Le metodologie di decisione – La funzione del risk manager nell'impresa – Le strategie di risk management – Le misure di prevenzione e protezione dei rischi – L'attività di controllo dei rischi – Il ricorso all'autoassicurazione come strumento di protezione.

La comunicazione nell'intermediazione assicurativa

Individuazione dei bisogni reali e degli obiettivi del cliente – La comunicazione assicurativa – La comunicazione attiva – La tecnica delle domande – Le tecniche di coinvolgimento del cliente – Le tecniche di ascolto attivo – Il colloquio sulle aree di rischio: come realizzarlo in pratica – Le regole del colloquio di consulenza – Le domande di interessamento e di avvio – La comunicazione esperenziale: farsi riconoscere come interlocutore unico; fare esprimere al cliente nel modo in cui li vede; verificare la nostra comprensione – Guidare alle soluzioni e identificare i mezzi che le concretizzano – Il post-vendita – Gli obiettivi della comunicazione nell'intermediazione assicurativa – La comunicazione bilaterale – L'ascolto – Il consenso informato-



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
20123 MILANO - VIA LANZONE, 2



Assicurazione Vita e Previdenza complementare

L'assicurazione vita – Il rischio nell'assicurazione vita – Il contratto di assicurazione sulla vita – Le polizze caso vita, caso morte e miste – Le gestioni separate – L'aliquota di retrocessione – La clausola di rivalutazione – Il rendimento minimo garantito – Il consolidamento del rendimento – I soggetti del contratto – La proposta – La riduzione – Il riscatto – La riattivazione – Il prestito – Il fascicolo informativo – Le polizze di protezione – Le polizze di investimento – Gli aspetti fiscali - La previdenza complementare: i principi fondamentali – Il sistema dei tre pilastri: la previdenza pubblica, aziendale e/o di categoria, privata – I fondi pensione negoziali o chiusi – I fondi pensione aperti – I contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziali (Piani Individuali Pensionistici) – Il Trattamento di Fine Rapporto (TFR) e la Previdenza complementare.

Per contatti:

dott. Fabrizio Morana

393 912 32 16 - 335 574 63 71

Tel.& Fax 081 580 24 05