



UNIVERSITÀ
di **VERONA**



ICS[®]
internal control system



L'INTERMEDIARIO ASSICURATIVO NEL TERZO MILLENNIO. UNA PROFESSIONE "SOCIAL"

Esplora le sfide e le opportunità del mondo assicurativo con noi! **Entra** in un percorso formativo che unisce teoria e pratica, preparandoti per una carriera di successo in un settore in costante evoluzione. **Unisciti** a noi per acquisire competenze che apriranno porte e trasformeranno il tuo futuro nel campo assicurativo!

Dal 23 FEBBRAIO al 31 MAGGIO

Durata di 3 mesi, 30 lezioni

12 ore a settimana, venerdì e sabato



Erogazione della didattica MISTA
Sia in presenza che online

Polo universitario Santa Marta, Via Cantarane 24

ISCRIZIONI APERTE fino al 09/02/2024

La domanda di ammissione va presentata tramite procedura online entro il termine sul sito www.dima.univr.it

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso si prefigge di fornire ai partecipanti una solida **preparazione** e/o aggiornamento professionale sulla **normativa** riguardante il **mondo assicurativo**.

Inoltre ha l'obiettivo di offrire una visione completa e profonda delle **dinamiche dell'ambiente assicurativo** e dal punto di vista **tecnico e manageriale**.

OBIETTIVI PROFESSIONALI

Facilitare l'inserimento nel **mondo del lavoro** grazie ad uno **stage** obbligatorio (e compreso nel corso) presso intermediari assicurativi.

Quota di iscrizione €766

Contatti: sergio.cau@xconsulting.it; info@xconsulting.it
+39 342 931 0849

1. Diritto delle assicurazioni, inclusa la disciplina regolamentare emanata dall'IVASS

- I principi del contratto di assicurazione
- Regole di condotta degli intermediari e distributori assicurativi - condizioni di accesso ed esercizio
- Tutela dei dati e GDPR
- Il regolamento 40 e la compliance di agenzia
- Classificazione per rami di attività e condizioni contrattuali dei prodotti di investimento assicurativi
- I controlli ex reg. 45
- Il ruolo e i compiti dell'Autorità di Vigilanza (IVASS)

2. Disciplina della previdenza complementare

- Principali tipologie di coperture assicurative ed elementi tariffari
- Valutazione dei vantaggi e degli svantaggi delle diverse opzioni di investimento per gli assicurati
- Organizzazione e benefici garantiti dal sistema pensionistico dello Stato italiano - i prodotti assicurativi di tutela - condizioni contrattuali delle polizze vita (pensione, TCM, LTC)
- Mercato delle assicurazioni e mercato dei prodotti di risparmio e servizi finanziari e intermediazione del credito
- Classificazione per rami di attività e condizioni contrattuali delle polizze danni

3. Disciplina dell'attività di agenzia e di mediazione

- Normativa anti-riciclaggio e regolamento 44
- Gestione dei reclami
- Gestione dei sinistri
- Marketing e tecniche di comunicazione e capacità di ascoltare e decodificare i bisogni della clientela.
- IT e la Cybersicurezza
- I rapporti con le Compagnie di assicurazione - applicazioni, procedure e tecnologie applicate dall'impresa con gli intermediari
- La trasformazione digitale dell'industria assicurativa italiana. Tra Insurtech e Bionic Agent

4. Tecnica assicurativa

- Principi di pricing dei prodotti danni e vita
- I rischi finanziari dei prodotti assicurativi
- Impresa di assicurazione - condizioni di accesso ed esercizio e regime in LPS e stabilimento
- Elementi e tecniche di analisi dei rischi
- Procedure e modalità assuntive e distributive adottate dall'impresa/e con cui l'intermediario opera

5. Disciplina della tutela del consumatore

- La tutela consumeristica nell'ordinamento - Valutazione delle esigenze dei consumatori
- La cultura del controllo e la conoscenza degli standard di etica professionale
- Norme che disciplinano la distribuzione dei prodotti assicurativi

6. Nozioni di diritto privato

- Strumenti di office automation
- Profili gestionali delle imprese di assicurazione (principio mutualistico, rischio tecnico attuariale, perdite attese, inattese, rischi puri e rischi assicurabili)
- Elementi di contabilità e Controllo di Gestione

7. Nozioni di diritto tributario riguardanti la materia assicurativa e la previdenza complementare

- Gestione dei rapporti con il cliente
- Trattamento fiscale dei vari tipi di polizze vita e prodotti pensionistici
- Norme tributarie e del lavoro pertinenti alla distribuzione dei prodotti assicurativi

Verifiche periodiche e PROJECT WORK finale



I DOCENTI

Diego Begalli



Flavio Pichler



Pierpaolo Marano



Alex Sclip



Alessandro Rupiani



Patrizia Contaldo



Enrico Coratti



Filomena Ferrante



Rita Crocitto



Sergio Cau



Alberto Bonomo



Luca Scottà



Tommaso Codella



Giulia Fusco



Raffaella Grisafi



Federico Vianello



Salvatore Infantino



Nidia Bignotti



Andrea Mantovani



Semolini Stefano



Gerardo di Francesco



Andrea Fugatti



Massimiliano Maggioni



Massimo Tedeschi



Stage formativo
75 ore

Contatti con imprese, agenzie e broker assicurativi saranno facilitati dalla segreteria del corso.