

Catalogo corsi e-learning

2020

Corsi in evidenza

- **Nuove proposte 2020**
- **Corsi aggiornati al 2020**
- **Focus sul corso “Cyber Risk”**
- **Focus sul corso “Social Media e Web Marketing”**
- **Focus sul corso “Operazione Antifrode”**



Nuove proposte 2020

Collana formativa sul Cyber Risk

13 ore complessive strutturate in 12 moduli e decine di casi concreti

Area Informatica

**L'assicurazione
multirischio per le
attività agricole**

Area Tecnica

**Il passaggio generazionale e la
tutela del patrimonio per il cliente
Famiglia e PMI**

Area Tecnica

Le polizze CAR Ania, Car Merloni, Decennale Postuma

Area Tecnica



Corsi aggiornati 2020

Social Media Marketing

Durata: 5 ore - Area Amministrativa e Gestionale

**La normativa
Antiriciclaggio**

Area Normativa

**Il contratto di assicurazione
Danni e Vita**

Area Normativa

Overview del mercato assicurativo

Area Normativa

L'assicurazione RCA Veicoli terrestri e Natanti

Area Tecnica

L'assicurazione Vita e Previdenza

Area Tecnica

Cyber Risk

La collana e-learning di formazione continua ed operativa per gli intermediari di assicurazione



12 moduli



13,5 ore
complessive



4 unità didattiche
per modulo



decine di
casi concreti

1° modulo (1h 30')

- Il cybercrime
- Phishing
- La navigazione Web
- Uso di dispositivi Mobili
- Le connessioni Wi-Fi (reti pubbliche)

2° modulo (1h 30')

- Password
- La posta elettronica
- App Malevole e Permessi
- La Crittografia

3° modulo (1h 30')

- Sicurezza Wi-Fi
- I Cookie
- Ransomware
- Vettori di Attacco - Dispositivi USB

4° modulo (1h)

- Malware e Antivirus
- Allegati e Link Malevoli
- Backup e Ripristino
- Ingegneria Sociale

5° modulo (1h)

- La firma digitale
- Cosa sono i trojan
- Le connessioni VPN
- Cifratura nei dispositivi mobili

6° modulo (1h)

- Sicurezza bluetooth
- Cifratura della posta
- Attacchi reali
- Gestione dei dati sensibili

7° modulo (1h)

- Keylogger
- Dati online e privacy
- Smart card e sicurezza
- Smishing e vishing

8° modulo (1h)

- Sicurezza in viaggio
- Pharming
- Attacchi mirati
- Spyware worm e botnet

9° modulo (1h)

- IoT
- Cloud e sicurezza
- Data breach
- Come funziona un ransomware

10° modulo (1h)

- Trojan bancari
- Casi reali stuxnet
- Rischi dei social network
- Hacking Team

11° modulo (1h)

- Attacchi attraverso Shodan
- Sicurezza dei browser
- casi reali - un attacco ransomware
- casi reali - il mondo della cybersecurity

12° modulo (1h)

- APT e Hacking Governativo
- Casi reali - Crittovalute, TOR, Dark Web
- La riforma del copyright e il GDPR
- Il futuro e il presente dell'hacking / attacchi ai veicoli

Social Media e Web Marketing

per il mondo assicurativo

Durata: 5 ore

Il corso ha lo scopo di formare i partecipanti in modo pratico e concreto all'uso dei social media per fare business.

Usare i social nella vita privata non significa anche sapere come usarli in azienda, per questo motivo ogni modulo formativo prevede **esercitazioni pratiche** per testare subito quanto appreso.

L'aggiornamento 2020 riguarda innanzitutto l'aspetto tecnico dei social: nuovi layout grafici, nuovi modi per creare i post e programmarli, l'uso più rilevante delle Storie, l'introduzione di nuovi tool come Studio Creator.

Inoltre, è stato sviluppato il capitolo dedicato all'advertising sui social network, con soluzioni più specifiche e pratiche dedicate al mondo degli intermediari, coinvolgendo anche strumenti come **Whatsapp e Messenger**.



Facebook

- Introduzione
- Gestione della Pagina
- Creare contenuti
- Gestione avanzata

Instagram

- Introduzione
- Gestione del profilo
- Gestione avanzata

Linkedin

- Introduzione
- Gestione del Profilo personale
- La rete di collegamenti
- Scrivere contenuti
- Pagina aziendale

Social Advertising

- Introduzione
- Gestire una campagna interazione post
- Misurazione e performance

Operazione Antifrode

Individuare e gestire le frodi assicurative

Durata: 60 minuti

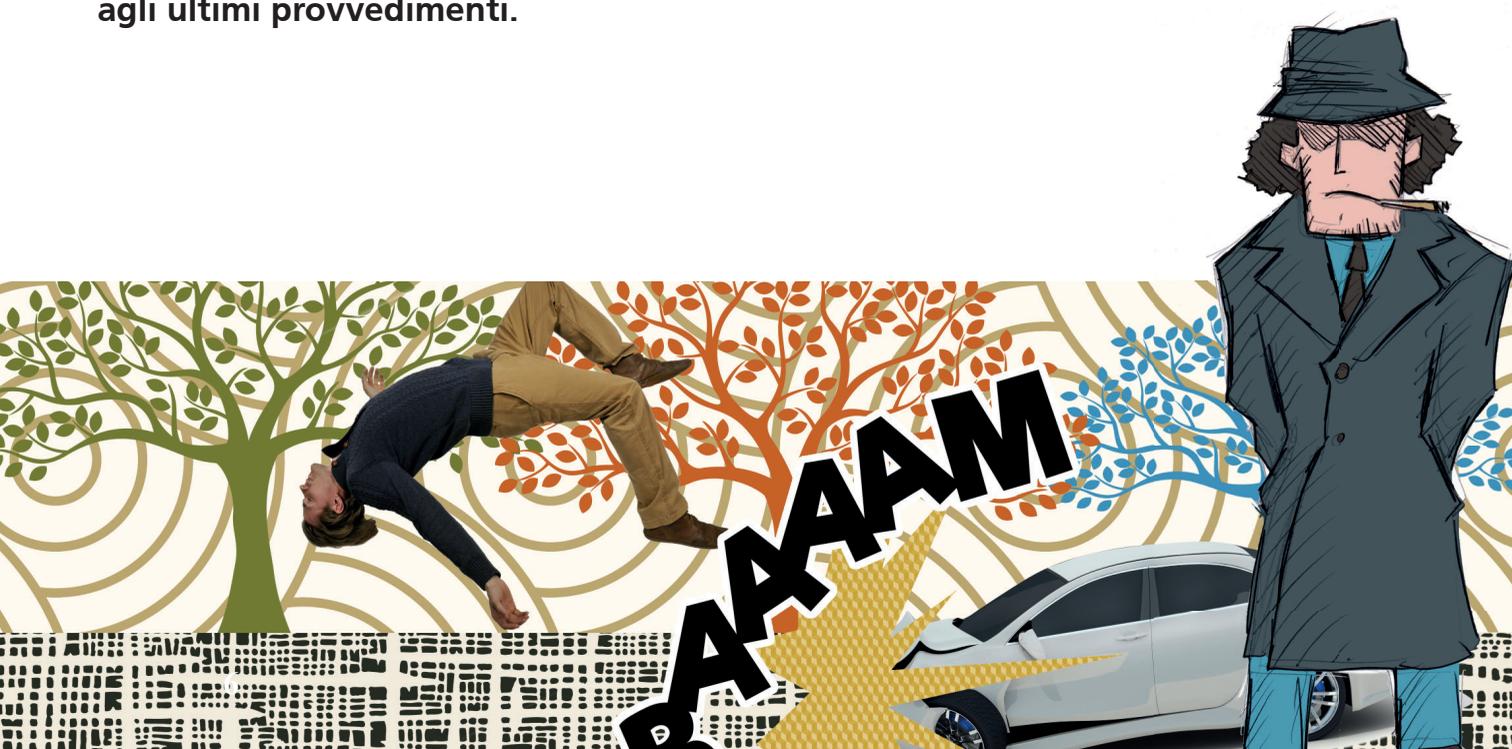
- Numerosi casi pratici
- La normativa
- Le statistiche del fenomeno

Caratterizzato da un linguaggio tecnico appropriato ma accessibile a tutti, il Corso si rivolge a chiunque collabori e interagisca col settore assicurativo: dalla rete di vendita ai dipendenti interni delle compagnie, dai periti agli uomini delle istituzioni, dagli avvocati alle pubbliche autorità.

Un corso strutturato capace di definire puntualmente i profili: giuridici, economici e sociologici delle frodi assicurative, per arrivare ad offrire anche validi strumenti giuridici e

La leggerezza degli "Esempi Pratici" consente di polarizzare l'attenzione dei corsisti su casi concreti realmente accaduti per poi approfondire in modo organico le specifiche tematiche:

- i protagonisti dell'antifrode assicurativa
- le statistiche
- i valori economici
- la funzione antifrode all'interno delle compagnie di assicurazioni
- la vigente normativa: amministrativa, civile e penale, aggiornata agli ultimi provvedimenti.



Indice dei corsi

- **Area Normativa**
- **Area Tecnica**
- **Area Amministrativa e Gestionale**
- **Area Contrattuale e Prodotti**
- **Area Informatica**

AREA NORMATIVA

La disciplina dell'intermediazione assicurativa	1b 20'	
La normativa antiriciclaggio	2b	
La tutela del consumatore	25'	
La privacy dopo il GDPR per le agenzie di assicurazione	1b 30'	
IDD	1b 30'	
La vigilanza nel settore assicurativo e riassicurativo e la disciplina dell'impresa assicurativa	45'	
Gli standard di etica professionale	50'	
Finanza (principi generali sul sistema finanziario e sull'intermediazione del credito)	60'	
Trattamento fiscale vari tipi di polizza vita e pensionistici	35'	
Norme tributarie, sociali e del lavoro pertinenti alla distribuzione dei prodotti assicurativi	30'	
Foreign account tax compliance act (FATCA)	1b	
Il contratto di assicurazione danni	1b	
Il contratto di assicurazione vita	30'	
Overview del mercato assicurativo	25'	

AREA TECNICA

Elementi di tecnica di analisi dei rischi	30'
Valutazione delle esigenze dei consumatori	30'
Classificazione dei rami d'attività assicurative e riassicurative	20'
Elementi tariffari	1h 15'
L'assicurazione Incendio (base)	1h
L'assicurazione Incendio (avanzato)	1h 40'
L'assicurazione Furto (base)	1h
L'assicurazione Furto (avanzato)	2h 10'
L'assicurazione Tutela legale	15'
L'assicurazione Infortuni (base)	40'
L'assicurazione Infortuni (avanzato)	3h 10'
L'assicurazione Malattia (base)	20'
L'assicurazione Malattia (avanzato)	1h 30'
L'assicurazione TCM	1h
L'assicurazione Assistenza	30'
L'assicurazione sulla Vita	2h 30' 
Previdenza complementare e fiscalità	1h 40' 
Il sistema pensionistico pubblico	30'

I prodotti di previdenza individuali (PIP)	1h	
L'assicurazione RCA veicoli terrestri e i natanti	3h	
L'assicurazione RCA natanti	<i>in definizione</i>	
L'assicurazione CVT	1h 30'	
Il Risarcimento diretto (CARD)	2h 30'	
L'assicurazione ritiro patente	1h 25'	
La compilazione del Modulo CAI	1h 30'	
Rischi Famiglia	1h 15'	
Rischi Impresa	1h 15'	
L'assicurazione Credito e Cauzioni	1h 30'	
L'assicurazione Perdite Pecuniarie	20'	
Storia delle assicurazioni	30'	
CAR Ania	1h	
CAR Merloni	1h	
La polizza Decennale Postuma	1h	
L'assicurazione multirischio per le attività agricole	<i>in definizione</i>	
Il passaggio generazionale e la tutela del patrimonio per la Famiglia	1h	
Il passaggio generazionale e la tutela del patrimonio per la PMI	1h	

AREA CONTRATTUALE E PRODOTTI

Valutazione dei rischi finanziari sostenuti dagli assicurati	1b
I prodotti di risparmio e i servizi finanziari	25'
Organizzazione e benefici garantiti dal sistema pensionistico dello Stato italiano	1b 30'

AREA AMMINISTRATIVA E GESTIONALE

La gestione dei sinistri	40'
Antifrode assicurativa	1b
Social media marketing	5b 
Il cliente: come legare le relazioni al business (base)	2b 45'
Il cliente: come legare le relazioni al business (avanzato)	4b 15'
Come far crescere le vendite (base)	3b
Come far crescere le vendite (avanzato)	4b 15'
Orientamento al cliente	4b 40'
Come fidelizzare il cliente (base)	2b 45'
Come fidelizzare il cliente (avanzato)	4b 45'
Redditività e controllo di gestione per l'Agenzia	4b 30'
La pianificazione delle attività commerciali (base)	3b
La pianificazione delle attività commerciali (avanzato)	4b 30'

Comunicazione efficace e negoziazione	<i>4b</i>
Processi e strategie dell'intermediario assicurativo	<i>4b 40'</i>
La gestione dei dipendenti d'Agenzia	<i>4b 30'</i>
La gestione dei collaboratori d'Agenzia	<i>4b</i>
Gestione risorse nell'organizzazione	<i>4b</i>
Organizzazione e persone	<i>4b</i>
La gestione tecnica e operativa del ruolo	<i>1b</i>
Area vendite e controllo	<i>2b 20'</i>
Marketing Area vendite	<i>1b 40'</i>

AREA INFORMATICA

Collana formativa sul Cyber Risk	
- Primo ciclo (6 moduli)	<i>7,5b</i>
- Secondo ciclo (6 moduli)	<i>6b</i>



Programmi dei corsi

AREA NORMATIVA

LA DISCIPLINA DELL'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

1h 20'

- Le fonti normative e l'ambito di applicazione
- Il nuovo Codice delle Assicurazioni private
- La nuova normativa secondaria dell'Ivass
- L'accesso all'attività di intermediazione
- L'esercizio dell'attività di intermediazione
- La formazione e l'aggiornamento professionale
- La collaborazione orizzontale tra intermediari
- L'informativa e la pubblicità al cliente
- Il nuovo impianto sanzionatorio

LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO



2h

- Individuazione del fenomeno
- Gli obblighi di adeguata verifica
- L'obbligo di registrazione
- L'obbligo di segnalazione delle operazioni sospette
- L'uso del contante e dei titoli al portatore
- Formazione del personale, collaboratori e intermediari
- L'assetto organizzativo
- Il Regolamento IVASS n. 44/2019
- La IV Direttiva Antiriciclaggio
- La V Direttiva Antiriciclaggio

LA TUTELA DEL CONSUMATORE

25'

- Le fonti normative
- Il codice civile
- Il codice del consumo
- Il rapporto di consumo
- La presentazione dei reclami all'Ivass e alle imprese
- Riciclaggio di beni e finanziamento del terrorismo
- I destinatari delle norme di prevenzione
- Gli obblighi di adeguata verifica della clientela
- Gli obblighi degli agenti e dei mediatori (broker)
- Il trattamento fiscale delle assicurazioni
- Il trattamento fiscale dei risarcimenti
- L'impatto delle nuove norme nelle relazioni e nell'organizzazione

LA PRIVACY DOPO IL GDPR PER LE AGENZIE DI ASSICURAZIONE

1h 30'

- Le fonti normative per la tutela dei dati personali
- La normativa secondo il codice della privacy
- La nuova normativa europea dal 25 maggio 2018
- Le novità di nuova introduzione
- Nuovi principi normativi
- Nuovi strumenti a disposizione
- Nuovi diritti dell'interessato
- La nuova figura del dpo
- Data breach e sanzioni in caso di inadempimento

- La figura e il ruolo dell'agente nell'ambito della privacy
- Che cosa fare: analisi e azioni

IDD

1b 30'

- Il quadro normativo di riferimento e gli orientamenti applicativi
- Le tematiche principali della normativa
- I concetti chiave della Normativa
- Impatti applicativi ed operativi della disciplina nel processo commerciale di vendita e post-vendita

LA VIGILANZA NEL SETTORE ASSICURATIVO E RIASSICURATIVO E LA DISCIPLINA DELL'IMPRESA DEL SISTEMA ASSICURATIVO 45'

- Le fonti normative
- La vigilanza sull'attività assicurativa e riass.va
- L'accesso all'attività assicurativa
- L'esercizio di attività assicurativa

GLI STANDARD DI ETICA PROFESSIONALE

50'

- Normativa di riferimento
- Il modello 231 nell'ambito del sistema di organizzazione, gestione e controllo
- Il Codice ETICO

FINANZA (PRINCIPI GENERALI SUL SISTEMA FINANZIARIO E SULL'INTERMEDIAZIONE DEL CREDITO)

1b

- Principi generali sul sistema finanziario
- Intermediazione del credito

TRATTAMENTO FISCALE VARI TIPI DI POLIZZA VITA E PENSIONISTICI

35'

- Il trattamento fiscale delle assicurazioni
- Il trattamento fiscale delle prestazioni
- Il trattamento fiscale della previdenza complementare

LE NORME TRIBUTARIE, SOCIALI E DEL LAVORO PERTINENTI ALLA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI

30'

- Impianto normativo di base settore assicurativo
- Impianto fiscale di base settore assicurativo e partite IVA
- Contrattualistica professionale

FOREIGN ACCOUNT TAX COMPLIANCE ACT (FATCA)

1b

- Il contesto normativo
- I soggetti coinvolti e non
- Gli obiettivi di FATCA
- Gli impegni dell'Accordo Intergovernativo
- I prodotti interessati

CONTRATTO DI ASSICURAZIONE DANNI

- Le norme del settore assicurativo
- Il contratto di assicurazione in generale
- Il contratto di assicurazione contro i danni



1b

CONTRATTO DI ASSICURAZIONE VITA

- Il contratto di assicurazione sulla vita



30'

OVERVIEW DEL MERCATO ASSICURATIVO

- La visione di insieme
- La funzione sociale delle assicurazioni
- Le imprese di assicurazione in Italia
- La distribuzione assicurativa
- Le norme del settore assicurativo
- Le autorità di controllo del settore assicurativo



25'

AREA TECNICA

ELEMENTI DI TECNICA DI ANALISI DEI RISCHI

- Le fasi del risk management
- Il risk management della famiglia
- Il risk management delle aziende

30'

VALUTAZIONE DELLE ESIGENZE DEI CONSUMATORI

- Assicurazioni per la persona e la famiglia
- I rischi di privati e famiglie
- Rischi di danni a persone

30'

CLASSIFICAZIONE DEI RAMI D'ATTIVITÀ ASSICURATIVE E RIASSICURATIVE

- Ramo danni
- Motor
- Non motor
- Il concetto e lo scopo della riassicurazione
- Riassicurazione attiva e passiva, diretta e indiretta
- Rischio singolo
- Trattato di riassicurazione
- La riassicurazione proporzionale e non proporzionale

20'

ELEMENTI TARIFFARI

- Elementi tariffari danni
- Elementi tariffari vita

1b 15'

L'ASSICURAZIONE INCENDIO (BASE)

- La definizione di incendio
- Le forme di assicurazione
- I tipi di danno

1b

- I tipi di evento
- I beni assicurabili
- Le caratteristiche costruttive
- La rappresentazione del rischio
- In caso di sinistro
- Come si valuta un danno
- Il valore assicurato
- Il valore a nuovo
- La regola proporzionale

L'ASSICURAZIONE INCENDIO (AVANZATO)

1b 40'

- L'incendio come fenomeno chimico
- L'incendio sotto il profilo giuridico
- La definizione di incendio nella polizza
- Le forme di assicurazione: rischi nominati e all risks
- Le Condizioni generali
- I rischi base assicurati
- Le Condizioni particolari
- Le Garanzie complementari
- Le Garanzie catastrofali
- Criteri di valutazione dei capitale
- La liquidazione del danno
- La tariffa Incendio
- Altre polizze del ramo incendio

L'ASSICURAZIONE FURTO (BASE)

1b

- La definizione di furto
- Il furto indennizzabile
- Garanzie minori
- La forma assicurativa
- Le delimitazioni
- I mezzi di chiusura
- Le caratteristiche costruttive dei fabbricati
- In caso di sinistro
- Il reintegro

L'ASSICURAZIONE FURTO (AVANZATO)

2b 10'

- Il danno al patrimonio nel Codice Penale
- Le forme di assicurazione:
 - *valore intero*
 - *primo rischio relativo*
 - *primo rischio assoluto*
- I mezzi di chiusura e le modalità di attuazione del furto
- I rischi base assicurati
- Le Condizioni particolari
- Le Garanzie complementari
- Criteri di valutazione dei capitale:
 - *valore al momento del sinistro*
 - *valore a nuovo*

- *stima* accettata

- Il sinistro
- La tariffa furto e rapina
- Altre polizze del ramo furto

L'ASSICURAZIONE TUTELA LEGALE

15'

- Il contesto sociale
- Le regole del ramo
- Il sinistro
- Le condizioni contrattuali

L'ASSICURAZIONE INFORTUNI (BASE)

40'

- La definizione di infortunio
- L'infortunio e le norme
- Le persone assicurabili
- Le forme di assicurazione
- Le somme assicurabili
- La valutazione del danno

L'ASSICURAZIONE INFORTUNI (AVANZATO)

3h 10'

- L'assicurazione pubblica obbligatoria: INAIL e INPS
- L'assicurazione privata ed il pregiudizio economico
- Infortuni professionali ed infortuni extraprofessionali
- I rischi assicurati: caso morte, caso invalidità permanente, caso inabilità temporanea
- Le altre garanzie complementari
- Esclusioni e delimitazioni
- Aggravamento e diminuzione del rischio
- Il sinistro
- Il valore uomo
- La valutazione del rischio

L'ASSICURAZIONE MALATTIA (BASE)

20'

- La definizione di malattia
- Il rischio malattia
- Le norme
- Il sinistro

L'ASSICURAZIONE MALATTIA (AVANZATO)

1h 30'

- Il contesto sociale
- Il questionario anamnestico
- La carenza
- L'assicurazione pubblica e le sue carenze
- Il rischio assicurato nell'assicurazione privata
- Il sinistro
- La tariffa

L'ASSICURAZIONE TCM

1h

- Finalità
- Analisi delle tipologie di polizza
- Elementi tariffari delle polizze temporanee caso morte

- Liquidazione del capitale in caso di premorienza
- Quale scegliere e con quale durata
- Le carenze assicurative
- Le esclusioni
- Il trattamento fiscale
- La prescrizione dei diritti assicurativi
- Le polizze temporanee caso morte come strumento di fidelizzazione dei key-men
- Le polizze temporanee caso morte come strumento di successione e/o completamento al testamento

L'ASSICURAZIONE ASSISTENZA

30'

- Il funzionamento della copertura
- I principali prodotti
- Il quadro giuridico
- Le norme per l'esercizio
- La struttura di polizza

L'ASSICURAZIONE SULLA VITA



2b 30'

- Il contratto di assicurazione sulla vita
- I soggetti del contratto
- Le facoltà del Contraente
- Il contratto vita e le sue tipologie
- I due aspetti fondamentali dei contratti assicurativi vita: l'aspetto demografico e l'aspetto finanziario
- Aspetti fiscali delle polizze vita: il trattamento fiscale di premi e prestazioni
- Diritti dei creditori sugli attivi della polizza VITA con casi concreti
- Le fonti normative e documentali che regolano il settore vita

PREVIDENZA COMPLEMENTARE E FISCALITÀ



1b 40'

- Il sistema previdenziale pubblico: tendenze
- La previdenza complementare
- Tipologie di prodotti
- Gli aspetti fiscali

IL SISTEMA PENSIONISTICO PUBBLICO

30'

- I diversi sistemi pensionistici
- I passaggi: da retributivo a contributivo
- Quota 100
- Approfondimenti

I PRODOTTI DI PREVIDENZA INDIVIDUALI (PIP)

1b

- Cosa sono i P.I.P.
- Da chi sono istituiti
- Il regolamento
- L'adesione
- La contribuzione
- Gli investimenti
- Le prestazioni
- I costi

L'ASSICURAZIONE RCA VEICOLI TERRESTRI



3h

- Il ramo RCA nel mercato assicurativo italiano
- Il quadro normativo
- L'obbligo assicurativo per i veicoli a motore
- L'esercizio dell'assicurazione obbligatoria RCA

L'ASSICURAZIONE RCA NATANTI



in definizione

- Il ramo RC Natanti nel mercato assicurativo italiano
- Il quadro normativo
- L'assicurazione obbligatoria RC Natanti
- Il contratto assicurativo RC per i natanti

L'ASSICURAZIONE CVT

1h 30'

- Garanzie base per il veicolo assicurato (Ramo 3)
- Garanzie Ard complementari (Rami diversi)

IL RISARCIMENTO DIRETTO (CARD)

2h 30'

- Le procedure di risarcimento del Ramo RCA
- La procedura di risarcimento ordinario
- La procedura di risarcimento diretto
- Il risarcimento dei terzi trasportati
- Il Fondo di garanzia vittime della strada
- Il risarcimento del danno per i sinistri esteri
- La procedura di conciliazione

L'ASSICURAZIONE RITIRO PATENTE

1h 25'

- La sospensione della patente per infrazioni al Codice della Strada
- La sospensione della patente a seguito di incidente
- Sospensione della patente per la perdita temporanea dei requisiti
- Il Codice delle assicurazioni ed i Regolamenti attuativi
- Ritiro patente: il rischio non assicurabile
- Ritiro patente: il rischio assicurabile
- Il Ramo assicurativo delle polizze Ritiro Patente
- Le garanzie più diffuse:
 - Per la persona
 - Per le aziende
- Le esclusioni

LA COMPILAZIONE DEL MODULO CAI

1h 30'

- La prima regola da osservare alla guida di un veicolo
- Come è strutturato il modulo Cai
- La compilazione del modulo Cai
- Che documenti occorrono per compilare il Cai?
- Dinamica del sinistro: come indicarla
- Perché è importante la corretta compilazione del Cai?
- La descrizione della dinamica dell'incidente
- La successiva denuncia dell'incidente all'assicuratore
- Come si determina la responsabilità del sinistro
- Le procedure di risarcimento del Ramo RCA
- Il risarcimento diretto

- Richiesta di risarcimento: la risposta della Compagnia
- La procedura di risarcimento ordinaria
- Il risarcimento dei terzi trasportati

RISCHI FAMIGLIA

1b 15'

- L'attività dell'intermediario: uno sguardo d'insieme
- Il cliente famiglia: l'economia familiare
- Il ciclo di vita del cliente e i bisogni di tutela della famiglia
- Uno sguardo alla società e al welfare che cambiano
- La dimensione dei fenomeni di esposizione al rischio
- Chi e cosa coprono le assicurazioni pubbliche
- Il modello di Risk Management
- Gap di protezione e le sue evoluzioni
- Dal modello di vendita tradizionale alla vendita consulenziale: il lavoro di consulenza
- del risk manager della famiglia
- La vendita consulenziale: scomposizione della trattativa in fasi per accrescere il livello
- di efficacia della relazione tra intermediario e cliente
- La costruzione e la presentazione delle soluzioni assicurative
- La costruzione/declinazione di un piano di azione personale: contatti e contratti.

RISCHI IMPRESA

1b 15'

- Le strategie d'impresa e la gestione del rischio nelle imprese
- La metodologia di Risk Management
- Rischi d'affari e rischi puri
- Le fasi della metodologia di Risk Management
- Individuazione del rischio
- Valutazione del rischio
- Assicurazione del rischio
- Controllo periodico del rischio
- Indagini di mercato sui rischi nelle imprese in Italia
- Conclusioni e Previsioni

L'ASSICURAZIONE CREDITO E CAUZIONI

1b 30'

- L'assicurazione Credito
 - *Contenuto del rischio e forme di assicurazione*
 - *Principi generali del Ramo Credito*
 - *La polizza Credito*
 - *La gestione delle vendite ed il sinistro*
 - *Il credito rateale*
- L'assicurazione Cauzioni
 - *Contenuto del rischio e riferimenti normativi*
 - *Tecnica assicurativa del ramo Cauzione*
 - *Tipologie di rischio*

L'ASSICURAZIONE PERDITE PECUNIARIE

20'

- La regolamentazione del ramo "Perdite Pecuniarie" in Italia
- Le polizze "Financial Contingency"
- Le polizze "Political Contingency"
- Le polizze "Legal Contingency"
- L'assunzione dei rischi Perdite Pecuniarie

STORIA DELLE ASSICURAZIONI

30'

- Dagli albori alla nascita dell'assicurazioni marittima e commerciale
- L'avvento dell'assicurazione "moderna"
- Dal 1600 a fine 1700: il mercantilismo e la crescita in tutta Europa
- Dal 1800 al 1900: lo sviluppo internazionale del mercato assicurativo
- Il XX secolo

CAR ANIA



1b

- Cos'è una polizza CAR
- Polizza CAR e rischi tecnologici
- Differenze tra polizza CAR ed EAR
- Polizza CAR, Manutenzione estesa e Polizza decennale
- Le varie tipologie di polizze CAR
- Distinzioni tra polizze CAR ed EAR
- La valutazione del rischio
- Cenni sulla polizza CAR Merloni
- Project financing
- La polizza ALOP
- I soggetti interessati a polizza CAR
- Struttura polizza CAR
- Sezione RCT
- Macchinari attrezzature e baraccamenti da cantiere
- Franchigie e limiti
- Estensioni e condizioni particolari polizza CAR
- Cenni sulla polizza decennale postuma

CAR MERLONI



1b

- Il target
- Origine della polizza
- Impostazione del prodotto
- Inquadramento giuridico
- Principali garanzie di base e sezioni attivabili
- Principali estensioni di garanzia attivabili
- Accenno alla polizza postuma decennale

DECENNALE POSTUMA



1b

- Il target
- Origine della polizza
- Inquadramento giuridico
- Struttura della polizza indennitaria
- Decorrenza e scadenza della copertura
- Esclusioni
- Condizioni particolari aggiuntive
- Controlli tecnici

L'ASSICURAZIONE MULTIRISCHIO PER LE ATTIVITA' AGRICOLE



in definizione

- Il focus sul prodotto
- Il focus sul mercato
- Il focus commerciale
- Le principali caratteristiche delle polizze agricoltura
- Sezione Incendio: Mancato freddo, Perdita vino, Ribaltamento rimorchio, Interruzione attività, Ricorso terzi, Materiali fragili, Bagnamento, Demolizione e sgombero

- Sezione Elettronica: Beni all'esterno, Colpa grave
- Sezione Furto: Il valore assicurato, Furto all'esterno, Requisiti di un furto
- Sezione Responsabilità civile: Prestatori di lavoro, Validità temporale, Committenza, Malattie professionali, Novero dei terzi

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE E LA TUTELA DEL PATRIMONIO PER IL CLIENTE FAMIGLIA



1b

- Le scelte delle famiglie in tema di risparmio in Italia: ancora voglia di sicurezza
- Il funzionamento della successione nell'ordinamento italiano
- Terminologia in ambito successorio
- La successione: legittima, testamentaria, necessaria
- Il Testamento
- Le polizze vita: tipologia
- Contesto normativo
- Gli strumenti assicurativi quali soluzioni assicurative per la tutela del patrimonio

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE E LA TUTELA DEL PATRIMONIO PER IL CLIENTE PMI



1b

- Definizioni
- Contesto normativo
- L'azienda e le partecipazioni societarie
- La successione dell'azienda: tipologie e casi pratici
- Tipologia di strumenti
- Tipologie di polizze
- Le soluzioni assicurative per la successione dell'azienda

AREA CONTRATTUALE E PRODOTTI

VALUTAZIONE DEI RISCHI FINANZIARI SOSTENUTI DAGLI ASSICURATI

1b

- Cosa significa investire
- L'altro volto del rendimento
- Le tipologie di rischio
- Come ottimizzare il rapporto rischio rendimento

I PRODOTTI DI RISPARMIO E I SERVIZI FINANZIARI

25'

- Nuovi scenari per i prodotti vita
- La praticabilità di garantire meno del capitale investito
- La qualificazione delle unit linked dopo le norme PRIIPs e IDD
- Struttura e ruolo dei servizi finanziari
- Conclusioni e scenari dell'offerta

ORGANIZZAZIONE E BENEFICI GARANTITI DAL SISTEMA PENSIONISTICO DELLO STATO ITALIANO

1b

- La conoscenza del welfare state
- Inabilità e invalidità, quali tutele pubbliche?
- Le riforme pensionistiche
- Le novità previdenziali

AREA AMMINISTRATIVA E GESTIONALE

SOCIAL MEDIA MARKETING

Facebook

- Introduzione
- Gestione della Pagina
- Creare contenuti
- Gestione avanzata

Instagram

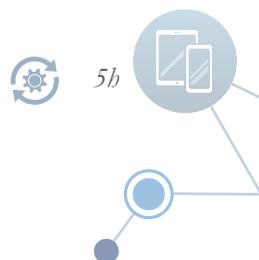
- Introduzione
- Gestione del profilo
- Gestione avanzata

LinkedIn

- Introduzione
- Gestione del Profilo personale
- La rete di collegamenti
- Scrivere contenuti
- Pagina aziendale

Social Advertising

- Introduzione
- Gestire una campagna interazione post
- Misurazione e performance



LA GESTIONE DEI SINISTRI

40'

- La gestione dei sinistri danni
- La gestione dei sinistri vita

ANTIFRODE ASSICURATIVA

1b

- I protagonisti dell'antifrode assicurativa
- Le statistiche
- I valori economici
- La funzione antifrode all'interno delle compagnie di assicurazioni
- La vigente normativa: amministrativa, civile e penale

IL CLIENTE: LEGARE LA RELAZIONE AL BUSINESS *Base: 2b 45' - Avanzato: 4b 15'*

- La negoziazione come processo per la costruzione di soluzioni
- Gli approcci strategici nelle trattative commerciali e la scelta del modello da seguire
- Gli elementi chiave del negoziato commerciale
- Le strategie di soddisfazione per le parti
- I meccanismi psicologici nelle situazioni di vendita e acquisto
- L'individuazione del mix ottimale di concessioni da fare e ottenere per massimizzare il valore
- Le strategie e le tattiche di influenza
- La vendita di soluzioni costruite sui propri punti di forza
- La dimostrazione del valore della soluzione
- La gestione delle obiezioni
- Gli strumenti a supporto della sales execution

COME FAR CRESCERE LE VENDITE

Base: 3b - Avanzato: 4b 15'

- Potenziale di mercato e definizione degli obiettivi di vendita: cosa vendere e a quali clienti
- Dagli obiettivi di vendita agli obiettivi di attività: cosa fare, su quali Clienti, in quali tempi e per raggiungere quali obiettivi quantitativi
- Lo sviluppo delle vendite strategiche: quali azioni fare e cosa dire ai singoli Clienti
- Il processo operativo che coinvolge il management aziendale per lo sviluppo futuro dei Sub-Agenti
- Le attività che consistono nell'effettuare una serie di analisi e valutazioni propedeutiche per la valutazione del progetto

ORIENTAMENTO AL CLIENTE

4b 40'

- Alimentare l'avanzamento della trattativa, mantenendosi costantemente in fase con il processo decisionale del Cliente
- L'individuazione dei problemi del Cliente e i loro effetti
- Produrre risorse aggiuntive per l'Impresa e coinvolgere il Cliente in una intensità di rapporti commerciali e relazionali che realizzano e rafforzano la fidelizzazione

COME FIDELIZZARE IL CLIENTE

Base: 2b 45' - Avanzato: 4b 45'

- Analisi del target commerciale d'Agenzia
- Analisi delle varianze e confronto con i benchmark di mercato
- Definizione delle priorità di azione
- Definizione delle opportunità di offerta integrata (ingegneria di prodotto)
- Sviluppo del metodo di comunicazione e coinvolgimento del piano
- Sviluppo delle azioni di marketing più idonee per la produzione di valore per il Cliente
- Strumenti di verifica della soddisfazione del Cliente

REDDITIVITÀ E CONTROLLO DI GESTIONE PER L'AGENZIA *4b 30'*

- Definire il processo attuale
- Mappare il processo, individuare gli indicatori economici, misurare le performance direttamente sul campo
- Individuare le attività che non generano valore e le problematiche
- Disegnare il processo ottimale secondo gli indicatori economici e di performance
- Individuare le modifiche che possono migliorare le performance del processo
- Eliminare attività Non Valore Aggiunto, semplificare il flusso e stabilizzare i processi
- Valutare gli impatti organizzativi
- Individuare gli impatti organizzative che devono essere risolti per rendere sostenibile il processo ottimale
- Verifica del posizionamento aziendale (SWOT analysis, BCG matrix)
- Verifica di coerenza (Best in class, Benchmarking KPI)
- Riassetto aziendale-produttivo (scelte di MBO; Partnership...)
- Analisi coerenza KPI con mercato
- Area Operativa Miglioramento dei processi produttivi (TQM)
- Ottimizzazione della produzione e controllo statistico dei processi produttivi
- Le competenze di business
- Analisi di controllo di gestione e della redditività
- Analisi di funzionamento operativo (logistico/commerciale)
- Le competenze di disegno strutturale e di profilo applicativo
- Le competenze di ottimizzazione dell'utilizzo delle risorse interne all'Organizzazione
- L'insieme di processi aziendali per raccogliere ed analizzare informazioni strategiche
- La tecnologia utilizzata per realizzare questi processi
- Le informazioni ottenute come risultato di questi processi

LA PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ COMMERCIALI

Base: 3b - Avanzato: 4b 30'

- La mappa strategica e la prospettiva del Cliente: come rappresentare la strategia commerciale
- La formula del valore e gli economics del mondo commerciale
- Valutazioni e scelte di investimento a sostegno dello sviluppo del business
- Il processi di budgeting per le attività commerciali
- La gestione delle reti in relazione ai progetti commerciali e piani relativi
- La misurazione delle prestazioni ed in concetto di KPI
- I risultati e le attività di vendita
- Trasformare gli obiettivi in attività
- Come impostare un sistema di controllo della rete
- Come realizzare le attività correttive di performance sotto gli obiettivi
- L'impatto dei KPI sul sistema di incentivazione e di valutazione e i diversi tipi
- Il cruscotto del venditore e del Responsabile

COMUNICAZIONE EFFICACE E NEGOZIAZIONE

4b

- La negoziazione come processo per la costruzione di soluzioni
- Gli approcci strategici nelle trattative commerciali e la scelta del modello negoziale da seguire
- Gli elementi chiave del negoziato commerciale
- Le strategie di soddisfazione per le parti
- I meccanismi psicologici nelle situazioni di vendita e acquisto
- L'individuazione del mix ottimale di concessioni da fare e ottenere per massimizzare il valore

- Le strategie e le tattiche di influenza
- Gli sgambetti negoziali scorretti
- La gestione dei negozianti scorretti
- I trucchi del mestiere
- La comunicazione non verbale: che cos'è e come funziona
- Il contatto e la sensibilità: due parametri per comunicare
- Le leggi della comunicazione non verbale
- L'aspetto gestuale e spaziale: la prossemica come strumento di comunicazione
- Le posture: alfabeto della morfologia
- I segnali contraddittori del corpo
- Il gesto vocale

PROCESSI E STRATEGIE DELL'INTERMEDIARIO ASSICURATIVO

4b 40'

- Organizzazione: strategie, strutture e funzioni, processi ed attività
- Risorse umane e profili di competenze
- Metodologie di valutazione degli apporti professionali e di analisi dei gap
- Metodologie di sviluppo, pianificazione formativa e verifica dell'efficacia
- Verificare la coerenza tra strategie aziendali dichiarate e variabili organizzative e definire i possibili interventi correttivi
- Migliorare singole aree dell'organizzazione che presentino funzionamenti anomali
- Le competenze di business
- Analisi di controllo di gestione e della redditività
- Analisi di funzionamento operativo logistico/commerciale
- Le competenze di disegno strutturale e di profilo applicativo
- Le competenze di ottimizzazione dell'utilizzo delle risorse interne all'Organizzazione
- L'insieme di processi aziendali per raccogliere ed analizzare informazioni strategiche
- La tecnologia utilizzata per realizzare questi processi
- Le informazioni ottenute come risultato di questi processi

LA GESTIONE DEI DIPENDENTI D'AGENZIA

4b 30'

- La gestione dei dipendenti d'agenzia
- Analisi della copertura del ruolo attuale (individuazione delle azioni di miglioramento)
- Verifica della copertura di ruoli a maggiore complessità (sviluppo di carriera)
- Analisi dei punti di forza e di debolezza delle capacità chiave per lo sviluppo (guida alle azioni di orientamento strategico)
- Impiego dei risultati per lo sviluppo
- La delega: presupposti organizzativi, personali e psicologici
- Le difficoltà nella delega: i timori, le perplessità e le tentazioni del Capo; i dubbi, le paure e le resistenze dei collaboratori
- Il piano di delega: come prepararlo, quando, su quali persone
- Il colloquio di delega
- Il controllo sui risultati della delega: come e quando effettuarlo
- L'individuazione dei punti di forza e di debolezza dei collaboratori delegati
- Il colloquio di coaching di delega
- Come non focalizzarsi sulla persona, bensì sul comportamento del collaboratore
- Il feedback come fondamentale per favorire un sistema di relazioni

LA GESTIONE DEI COLLABORATORI D'AGENZIA

4b

- La gestione professionale dei collaboratori: ascolto, diagnosi e intervento
- Motivare i collaboratori a fare squadra: strumenti e metodi
- Assegnare obiettivi e valutare le prestazioni
- Dare feedback e gestire i colloqui individuali
- Migliorare e far crescere le persone tramite lo sviluppo delle competenze
- Individuazione degli stili cognitivi e dei fattori motivazionali
- Mappatura delle singole aree motivazionali
- Potenziamento della motivazione e apertura a nuove prospettive d'azione
- Le variabili di successo in rapporto al mercato e ai processi operativi
- I comportamenti e il senso di appartenenza al Team
- Gli strumenti diagnostici per valutare le criticità della propria squadra
- Lo sviluppo di un sistema di evoluzione del personale

GESTIONE RISORSE NELL'ORGANIZZAZIONE

4b

- L'Organizzazione Scientifica del Lavoro come metodo per ridurre l'empiria, l'arbitrio, gli sprechi e aumentare la produttività
- I principi fondamentali dell'O.S.L.
- La bilancia della professionalità: competenze e capacità
- La copertura delle posizioni organizzative
- Il modello delle tre P: Prestazione, Potenziale, Posizione
- L'Assessment center
- Il modello S.A.R. (Situazione, Azione, Risultato)
- Le 12 aree di valutazione del personale
- La Direzione Risorse Umane multiruolo: il modello di Ulrich
- La mappa delle situazioni critiche

ORGANIZZAZIONE E PERSONE

4b

- Cambiamento e gestione d'impresa: da cosa cambiare a come cambiare
- Il cambiamento come passaggio da uno stato presente a collocato al tempo t1
Ad uno stato futuro b collocato nel tempo t2
- Il cambiamento come processo di trasformazione che risulta dall'interazione tra una forza e una resistenza
- I fattori di successo delle imprese nella competizione
- L'evoluzione dei modelli organizzativi e di business
- L'evoluzione del posizionamento delle aziende per ogni fattore competitivo
- La dimensione difensiva e quella esplorativa
- Il controllo situazionale: la capacità dell'individuo di saper gestire l'incertezza
- La piramide del cambiamento
- Il modello delle 7s (mckinsey)
- La matrice manageriale e operativa
- Management delle regole: Le regole come strumento per governare e gestire l'organizzazione in particolare per semplificare e coordinare le decisioni
- La leadership nel cambiamento

LA GESTIONE TECNICA E OPERATIVA DEL RUOLO

1b

- Principali aspetti operativi del ruolo: dal piano commerciale alla vendita
- Gestione della relazione professionale con il proprio referente
- Gestione organizzativa del ruolo
- Responsabilità del ruolo verso il cliente, il referente, il mercato

COLLANA FORMATIVA SUL CYBER RISK

13,5h in 12 moduli

didattici

1° modulo (1h 30')

- Il cybercrime
- Phishing
- La navigazione Web
- Uso di dispositivi Mobili
- Le connessioni Wi-Fi (reti pubbliche)

2° modulo (1h 30')

- Password
- La posta elettronica
- App Malevole e Permessi
- La Crittografia

3° modulo (1h 30')

- Sicurezza Wi-Fi
- I Cookie
- Ransomware
- Vettori di Attacco - Dispositivi USB

4° modulo (1h)

- Malware e Antivirus
- Allegati e Link Malevoli
- Backup e Ripristino
- Ingegneria Sociale

5° modulo (1h)

- La firma digitale
- Cosa sono i trojan
- Le connessioni VPN
- Cifratura nei dispositivi mobili

6° modulo (1h)

- Sicurezza bluetooth
- Cifratura della posta
- Attacchi reali
- Gestione dei dati sensibili

7° modulo (1h)

- Keylogger
- Dati online e privacy
- Smart card e sicurezza
- Smishing e vishing



8° modulo (1h)

- Sicurezza in viaggio
- Pharming
- Attacchi mirati
- Spyware worm e botnet

9° modulo (1h)

- IoT
- Cloud e sicurezza
- Data breach
- Come funziona un ransomware

10° modulo (1h)

- Trojan bancari
- Casi reali stuxnet
- Rischi dei social network
- Hacking Team

11° modulo (1h)

- Attacchi attraverso Shodan
- Sicurezza dei browser
- Casi reali - un attacco ransomware
- Casi reali - il mondo della cybersecurity

12° modulo (1h)

- APT e Hacking Governativo
 - Casi reali - Crittovalute, TOR, Dark Web
 - La riforma del copyright e il GDPR
 - Il futuro e il presente dell'hacking / attacchi ai veicoli
- 

Adeguatezza al Reg. IVASS n.40/ 2018

Progettazione del corso in moduli didattici

- Suddivisione del corso in moduli tematici
- Indice del corso con indicazione delle singole unità didattiche

Controllo della fruizione e dell'apprendimento

- Redazione e inserimento di domande random all'interno del testo
- Redazione di domande di fine Unità Didattica
- Redazione di domande per il Test finale

Elementi multimediali inseriti nel corso ove ritenuto utile per una migliore comprensione dell'argomento trattato

- Immagini esplicative dei concetti esposti
- Videopillole
- Commenti audio

Modalità che consentono di controllare la fruizione da parte dei discenti

- Introduzione di tempi minimi di fruizione dei corsi, con inibizione dell'accelerazione
- Introduzione della possibilità di sospendere il corso e riprenderlo dal medesimo punto
- Predisposizione di un menu che consenta di rivedere liberamente i contenuti dopo averli fruiti una prima volta, senza seguire l'ordine sequenziale inizialmente obbligatorio
- Pubblicazione in formato SCORM 1.2

Informazioni

mail: info@assinews.it

tel: 0434 26136