

**Programma European Insurance Specialist (EIS) per Professionisti Certificati EIP, EFA ed EFP**

<b>MODULO</b>	<b>ARGOMENTO</b>	<b>DURATA (in giorni)</b>	<b>NUMERO QUESITI PER MODULO</b>
<b>Modulo 5</b>	<b>LA VALUTAZIONE DEI BISOGNI ASSICURATIVI E LA REGOLAMENTAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA</b>	<b>1,5</b>	<b>8</b>
<b>Modulo 6</b>	<b>I PRODOTTI PER LA CONSULENZA ASSICURATIVA</b>	<b>2,0</b>	<b>12</b>
	<b>TOTALE</b>	<b>3,5</b>	<b>20</b>

MODULO 5 (1,5 GIORNI)	LA VALUTAZIONE DEI BISOGNI ASSICURATIVI E LA REGOLAMENTAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA	K	A	AP
<b>5.1 Valutazione delle esigenze del cliente in ambito assicurativo</b>	a) L'identificazione dell'attività assicurativa in ambito vita: la definizione dei rami assicurativi vita e l'identificazione dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs) ovvero prodotti ramo I, III, V (e multiramo) e non IBIPs b) Le regole di comportamento /condotta per la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi c) I documenti fondamentali per l'informazione precontrattuale per i prodotti vita (prodotti di investimento assicurativi e diversi da questi) d) Il governo e il controllo dei prodotti di investimento assicurativi per il produttore e per il distributore e) La disciplina della consulenza su prodotti di investimento assicurativi (la consulenza obbligatoria e non) f) Il questionario di profilatura per la comprensione dei bisogni da soddisfare mediante prodotti di investimento assicurativi g) L'adeguatezza, la coerenza e l'appropriatezza			

#### Valutazione delle esigenze del cliente in ambito assicurativo

**a) L'identificazione dell'attività assicurativa in ambito vita: la definizione dei rami assicurativi vita e l'identificazione dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs) ovvero prodotti ramo I, III, V (e multiramo) e non IBIPs**

- Conoscere l'elenco dei rami assicurativi vita
- Identificare i prodotti assicurativi qualificabili come Insurance Based Investment Products – IBIPs (prodotti di investimento assicurativi) e i prodotti assicurativi non qualificabili come IBIPs
- Conoscere la definizione di IBIPs

**b) Le regole di comportamento /condotta per la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi**

Identificare le differenti tipologie di regole di comportamento da applicarsi alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi: regole generali, obblighi informativi, disposizioni in tema di incentivi

**c) I documenti fondamentali per l'informazione precontrattuale per i prodotti vita (prodotti di investimento assicurativi e diversi da questi)**

Conoscere il contenuto del KID per i prodotti di investimento assicurativi

Conoscere il contenuto del Documento Informativo Precontrattuale per i prodotti non IBIPs (DIP Vita)

Conoscere il contenuto e la funzione del DIP aggiuntivo per gli IBIPs e per i prodotti vita non IBIPs

Sapere consultare l'informativa di base e aggiuntiva per rispondere alle domande cruciali, nella prospettiva di un potenziale cliente, in relazione a prodotti IBIPs e non-IBIPs

Conoscere e illustrare la tipologia di costi associati ai contratti aventi ad oggetto IBIPs e non IBIPs

Identificare i caricamenti e spiegarne i possibili impatti

**d) Il governo e il controllo dei prodotti di investimento assicurativi per il produttore e per il distributore**

Conoscere gli elementi essenziali della product governance e oversight (POG) per il produttore: le fasi del processo di approvazione dei prodotti

Comprendere l'importanza dei bisogni del cliente nell'ambito della POG, ovvero nell'ideazione, costruzione e monitoraggio dei prodotti assicurativi

Spiegare il concetto di target market potenziale, effettivo e di target market negativo

Conoscere la disciplina dei rapporti tra produttore e distributore di prodotti di investimento assicurativi

**e) La disciplina della consulenza su prodotti di investimento assicurativi (la consulenza obbligatoria e non)**

Comprendere le fattispecie relative a prodotti di investimento assicurativi che non richiedono obbligatoriamente la consulenza e le fattispecie che rendono la consulenza obbligatoria

**f) Il questionario di profilatura per la comprensione dei bisogni da soddisfare mediante prodotti di investimento assicurativi**

Conoscere e spiegare le informazioni che gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione devono raccogliere dal cliente o potenziale cliente

**g) L'adeguatezza, la coerenza e l'appropriatezza**

Conoscere e spiegare le condizioni per il sussistere dell'adeguatezza delle raccomandazioni nell'ambito della consulenza sui prodotti di investimento assicurativi

Comprendere il significato del concetto di coerenza del prodotto di investimento assicurativo con le richieste ed esigenze assicurative del contraente

Conoscere e spiegare le informazioni funzionali alla valutazione di appropriatezza e conoscere quando essa è richiesta

MODULO 6 (2,0 GIORNI)	I PRODOTTI PER LA CONSULENZA ASSICURATIVA	K	A	AP
<p><b>6.1 I prodotti per la consulenza assicurativa</b></p>	<p>Le tipologie di polizze vita in base al rischio coperto (caso morte, caso vita, miste)</p> <p>La comprensione delle caratteristiche, del funzionamento e dei profili finanziari dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze di ramo I (composizione, rendimento, criteri di contabilizzazione dei titoli della gestione separata)</li> <li>- il possibile impatto del rischio di interesse e del rischio di credito sulle gestioni separate</li> <li>- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze di ramo III (la composizione delle unit linked, le determinanti della performance finanziaria, l'eventuale previsione di garanzia o di protezione del capitale)</li> <li>- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze multiramo (natura ibrida del prodotto e natura delle componenti costitutive, criteri di scelta delle componenti, implicazioni dell'impiego del mix predefinito o dell'eventuale obiettivo di protezione del capitale)</li> </ul> <p>Le implicazioni dell'attività in prodotti di investimento assicurativi sulle passività delle compagnie di assicurazione (riserve matematiche). Cenni al concetto di stabilità della compagnia di assicurazione e al significato del Solvency Capital Ratio.</p> <p>Il funzionamento delle polizze Long Term Care (il bisogno soddisfatto e il concetto di rischio di non autosufficienza, le possibili prestazioni, le possibili tipologie, ad esempio individuale, collettiva, le possibili coperture – temporanea/vita intera)</p> <p>La disciplina giuridico-fiscale delle polizze vita</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tassazione applicata</li> <li>- Detrazioni</li> <li>- Imposte successorie e polizze</li> </ul> <p>La value proposition extra-finanziaria delle polizze vita per effetto della loro natura giuridica alla luce delle disposizioni del codice civile e degli orientamenti giurisprudenziali (punti di forza e possibili limiti)</p>			

### **Le tipologie di polizze vita in base al rischio coperto (caso morte, caso vita, miste)**

- Conoscere e spiegare il tipo di rischio coperto dalle polizze vita nel:
    - o caso morte (decesso assicurato)
    - o caso di sopravvivenza (permanenza in vita dell'assicurato)
    - o combinazione caso morte e caso sopravvivenza (polizze miste)
- e le possibili prestazioni (capitale, rendita..) connesse

### **La comprensione delle caratteristiche, del funzionamento e dei profili finanziari dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs):**

- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze di ramo I (composizione, rendimento, criteri di contabilizzazione dei titoli della gestione separata)
  - o Conoscere la nozione di gestione separata
  - o Conoscere la composizione tipica della gestione separata e spiegare la prevalenza di esposizioni obbligazionarie
  - o Spiegare come avviene la valutazione dei titoli/strumenti finanziari nell'ambito della gestione separata e le implicazioni dell'uso del criterio del costo storico
  - o Conoscere la nozione di tasso tecnico e di rendimento minimo garantito e spiegare le implicazioni della sua previsione
  - o Spiegare la determinazione del rendimento da attribuirsi alla gestione separata
  - o Conoscere cosa rappresenta il fondo utili
  - o Spiegare il funzionamento del fondo utili e analizzare come la sua costituzione influisce sulla determinazione del rendimento della gestione separata
  
- il possibile impatto del rischio di interesse e del rischio di credito sulle gestioni separate
  - o Comprendere e analizzare la sensibilità dei rendimenti delle gestioni separate ad un rialzo o ad un ribasso dei tassi di interesse distinguendo tra gestioni separate aperte e chiuse e nuove gestioni separate
  - o Riconoscere le modalità attraverso le quali una gestione separata è esposta al rischio di credito
  
- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze di ramo III (la composizione delle unit linked, le determinanti della performance finanziaria, l'eventuale previsione di garanzia o di protezione del capitale)
  - o Conoscere l'oggetto di investimento dei premi nel caso delle polizze unit linked e saper spiegare l'opzione fondi interni / fondi esterni
  - o Conoscere ed analizzare le determinanti della performance della unit linked e comprendere l'influenza della composizione dei fondi sottostanti
  - o Comprendere e spiegare le unit con garanzia del capitale
  - o Comprendere e spiegare le unit con protezione del capitale
  
- il funzionamento e i profili finanziari rilevanti delle polizze multiramo (natura ibrida del prodotto e natura delle componenti costitutive, criteri di scelta delle componenti, implicazioni dell'impiego del mix predefinito o dell'eventuale obiettivo di protezione del capitale)
  - o Conoscere la nozione di polizza multiramo e identificare le componenti che ne determinano la natura ibrida
  - o Conoscere e spiegare la logica alla base della scelta del mix tra componente rivalutabile e unit e le implicazioni sul profilo di rischio del prodotto dell'impiego di un mix predefinito
  - o Comprendere i bisogni a cui possono rispondere le polizze multiramo

- Spiegare come la polizza multiramo possa essere orientata al perseguimento di un obiettivo di protezione
- Le implicazioni dell'attività in prodotti di investimento assicurativi sulle passività delle compagnie di assicurazione (riserve matematiche). Cenni al concetto di stabilità della compagnia di assicurazione e al significato del Solvency Capital Ratio.
  - Comprendere la nozione di riserva matematica per le assicurazioni vita e identificare la conseguente collocazione delle riserve matematiche nel bilancio della compagnia di assicurazione
  - Comprendere la logica di calcolo delle riserve matematiche
  - Comprendere il concetto di solvibilità per una compagnia di assicurazione e identificare i 3 pilastri sui quali è impostato il sistema di vigilanza prudenziale "Solvency II (requisiti di capitale, sistema dei controlli, informativa al pubblico / all'esterno)
  - Conoscere cosa esprime il Solvency Capital Ratio
- Il funzionamento delle polizze Long Term Care (il bisogno soddisfatto e il concetto di rischio di non autosufficienza, le possibili prestazioni, le possibili tipologie, ad esempio individuale, collettiva, le possibili coperture – temporanea/vita intera)
  - Comprendere il concetto di rischio di non autosufficienza
  - Conoscere la collocazione delle LTC nell'ambito dei rami assicurativi vita
  - Spiegare il funzionamento di una polizza Long-Term Care (LTC) e il bisogno soddisfatto
  - Conoscere le possibili clausole / condizioni di un contratto di polizza LTC
  - Conoscere e spiegare le tipologie di coperture fornite dalla polizza LTC (temporanea / vita intera)
  - Conoscere la fattispecie della LTC ad adesione individuale e ad adesione collettiva
- La disciplina giuridico-fiscale delle polizze vita (Tassazione applicata; Detrazioni; Imposte successorie)
  - Identificare i profili fiscali rilevanti per le assicurazioni dei rami vita (momento e oggetto della tassazione applicata, forme di tassazione, casi di detrazione e relativi limiti, assoggettamento o meno delle polizze vita all'imposta di successione e relative spiegazioni)
- La value proposition extra-finanziaria delle polizze vita per effetto della loro natura giuridica alla luce delle disposizioni del codice civile e degli orientamenti giurisprudenziali (punti di forza e possibili limiti)
  - Comprendere e analizzare il livello di applicazione della tutela dell'art. 1923 del c.c. alle diverse polizze assicurative vita anche alla luce degli orientamenti giurisprudenziali rilevanti
  - Identificare le possibilità di inserimento delle polizze assicurative vita in mandati fiduciari e in trust
  - Comprendere l'idoneità delle polizze vita a trasferire capitali al di fuori della successione
  - Conoscere il grado di esposizione delle polizze assicurative vita all'azione revocatoria fallimentare e all'azione di riduzione