

2026

FORMAZIONE INTERAZIENDALE PER INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Formazione certificata IVASS

Ania
SAFE

TECNICA ASSICURATIVA
E RIASSICURATIVA

GIURIDICA

AMMINISTRATIVA
E GESTIONALE

CONTRATTUALE
E PRODOTTI

INFORMATICA

CONVENZIONE ANIA SAFE

Richiedi la convenzione **ANIA SAFE FLAT PRICE**: ottimizza il processo di acquisto, garantisce la massima flessibilità per l'iscrizione dei partecipanti e un rilevante risparmio economico.

Non perdere l'opportunità di usufruire dei nostri pacchetti vantaggiosi!

SCHEMA ACQUISTO PACCHETTO ISCRIZIONI - FLAT PRICE 2026

PACCHETTO	PREZZO UNITARIO	PREZZO TOTALE
Pacchetto 5 iscrizioni	132,30 €	661,50 €
Pacchetto 10 iscrizioni	129,60 €	1.296,00 €
Pacchetto 15 iscrizioni	126,90 €	1.903,50 €
Pacchetto 20 iscrizioni	124,20 €	2.484,00 €
Pacchetto 25 iscrizioni	121,50 €	3.037,50 €
Pacchetto + di 25 iscrizioni		da quantif.

Con questa nuova modalità, una volta completato l'acquisto del pacchetto, per iscrivere i partecipanti basterà inviare una mail con il riferimento del Corso e i Nominativi.

QUALI SONO I PRINCIPALI VANTAGGI DI ACQUISTARE UN PACCHETTO DI ISCRIZIONI CON LA TARIFFA FLAT PRICE?

- 1** Elevato risparmio economico rispetto all'acquisto di singole iscrizioni
- 2** Possibilità di pianificare il Budget relativo all'iscrizione dei Corsi Interaziendali
- 3** Garantire la possibilità di rispondere positivamente ad eventuali richieste interne in merito ad esigenze formative non preventivabili ad inizio anno
- 4** In caso di "assenza" o "mancata partecipazione al corso" della risorsa, l'iscrizione non sarà 'scalata' dal pacchetto e potrà essere riutilizzata per l'iscrizione ad un altro corso per la stessa o per un'altra risorsa.
- 5** Le iscrizioni acquistate potranno essere utilizzate per qualsiasi corso, indipendentemente dalla durata e dal costo degli stessi corsi, all'interno dell'anno di riferimento.
- 6** Le iscrizioni acquistate durante l'anno saranno conteggiate cumulativamente nel calcolo totale per l'accesso alla fascia sconti dedicata.

I CORSI SONO CONFORMI AL REGOLAMENTO IVASS N. 40/2018 E VALIDI AI FINI DELLA CERTIFICAZIONE IVASS.

Chiediamo di segnalare in fase di iscrizione la necessità di ottenere i crediti formativi.

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online.

Oppure scrivi a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione da compilare.

COME PARTECIPARE

Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente.

Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

DATA	WEBINAR FORMATIVI	ORE CERTIFICATE IVASS	ORARIO	AREA ALLEGATO 6 (REG.40/2018 IVASS)
15/05/2026	Responsabilità civile e tutela legale: come proporle e gli errori da non fare	3	09.30-12.30	Contrattuale e prodotti
22/05/2026	Gestione dei clienti con l'AI	4	09.00-13.00	Informatica
29/05/2026	Arbitro assicurativo: tutele, procedure e impatti sulla distribuzione	4	09.00-13.00	Giuridica
12/06/2026	Enti pubblici, conoscere le dinamiche e le regole per iniziare ad operare in questo settore come intermediari	3	09.30-12.30	Giuridica
19/06/2026	Costruzione del piano marketing con l'AI	4	09.00-13.00	Informatica
26/06/2026	LTC: problema futuro, azione immediata	3	09.30-12.30	Tecnica assicurativa e riassicurativa
25/09/2026	Assicurazione obbligatoria Cat-Nat: approfondimenti tecnici e opportunità commerciali	3	09.30-12.30	Tecnica assicurativa e riassicurativa
09/10/2026	Analisi del mercato e prospecting con l'AI	4	09.00-13.00	Informatica
16/10/2026	Previdenza complementare: passiamo all'azione	3	09.30-12.30	Contrattuale e prodotti
30/10/2026	Costruire valore con la protection	3	09.30-12.30	Contrattuale e prodotti
06/11/2026	Sviluppo delle persone con AI	4	09.00-13.00	Amministrativa e gestionale
13/11/2026	Welfare per imprese: costruire il piano, costruire valore	3	09.30-12.30	Contrattuale e prodotti
20/11/2026	Gestione dell'agenzia con AI	4	09.00-13.00	Amministrativa e gestionale
27/11/2026	Passaggio generazionale: gestire la protezione del patrimonio e la successione dei clienti "Private"	3	09.30-12.30	Contrattuale e prodotti
04/12/2026	Nuovo MUP: trasparenza, correttezza e gestione della documentazione precontrattuale	4	09.00-13.00	Giuridica

RICHIEDI LA CONVENZIONE ANIA SAFE che ottimizza il processo di acquisto, garantisce la massima flessibilità per l'iscrizione dei partecipanti e garantisce un rilevante risparmio economico. Non perdere l'opportunità di usufruire dei nostri pacchetti vantaggiosi! **Per maggiori informazioni scrivi a: interaziendale@aniasafe.it**

I CORSI SONO CONFORMI AL REGOLAMENTO IVASS N. 40/2018. VI PREGHIAMO DI SEGNALARE IN FASE DI ISCRIZIONE LA NECESSITÀ DI AVERE I CREDITI FORMATIVI.

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Responsabilità civile e tutela legale: come proporle e gli errori da non fare

CONTRATTUALE E PRODOTTI



DATA

15 MAGGIO



DURATA E ORARIO

3 ORE
09.30 - 12.30



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Nel panorama assicurativo odierno, la **Responsabilità Civile (RC)** rappresenta spesso la porta d'ingresso nel rapporto tra cliente e consulente. Tuttavia, limitarsi alla sola copertura dei danni a terzi espone l'assicurato a un rischio "silenzioso": l'onere delle spese legali e la complessità dei procedimenti giudiziari. Troppo spesso la Tutela Legale viene percepita come un accessorio secondario, quando in realtà è l'ingranaggio che permette alla macchina della protezione di funzionare senza attriti. Questo corso nasce dalla necessità di superare la vendita tradizionale per approdare a una **consulenza d'eccellenza**, capace di evidenziare come le due coperture non siano sovrapposte, ma simbiotiche. Proteggere il patrimonio (RC) senza proteggere il diritto a difendersi (Tutela Legale) significa lasciare il cliente a metà del guado.

OBIETTIVI

Il percorso formativo si pone l'obiettivo di trasformare l'approccio dell'intermediario da "venditore di polizze" a **gestore del rischio legale e patrimoniale**. Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- **Decodificare le sinergie:** Comprendere il legame tecnico tra l'Art. 1917 c.c. (spese di resistenza) e le polizze di Tutela Legale.
- **Identificare i "Blind Spots":** Riconoscere le trappole contrattuali e le carenze di copertura che generano malcontento in fase di sinistro.
- **Elevare la Consulenza:** Utilizzare tecniche di vendita etica basate sui reali bisogni del cliente, migliorando la percezione del valore e la fedeltà (retention).
- **Mitigare gli Errori Professionali:** Evitare le sviste più comuni nella fase di collocamento che possono portare a reclami o responsabilità per l'intermediario.

CONTENUTI

1. Il Binomio Indissolubile: RC e Tutela Legale

- Differenza tra spese di resistenza (1/4 del massimale RC) e Tutela Legale autonoma.
- Perché la sola RC non basta: i limiti della difesa gestita dall'assicuratore della responsabilità.
- Analisi di casi studio: quando la Tutela Legale salva il patrimonio del cliente.

2. Anatomia del Contratto: Trappole e Soluzioni

- Le Esclusioni critiche: Analisi delle clausole di "non assicurabilità" e dei conflitti di interesse.
- Il criterio di "ragionevole speranza di successo" e la libera scelta del legale.
- Sovrapposizioni pericolose: come evitare di vendere doppioni inutili o, peggio, lasciare scoperti ambiti vitali.

3. Strategie di Vendita Etica e Retention

- Dalla paura alla consapevolezza: Come spiegare il rischio giuridico senza allarmismi.
- L'uso dei sinistri "mancati" come leva di fidelizzazione.
- Il Cross-selling come strumento di protezione, non come forzatura commerciale.

4. Errori da non fare (Case Histories)

- L'errore della "somma urgenza" e la mancata denuncia tempestiva.
- Sottovalutare l'ambito penale nella vita privata e professionale.
- Gestione delle aspettative: cosa dire (e cosa non dire) in fase di firma.

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Gestione dei clienti con l'AI

INFORMATICA

DATA
22 MAGGIO

DURATA E ORARIO
**4 ORE
09.00 - 13.00**

COSTO
EURO 135 + IVA

**CREDITI FORMATIVI
IVASS**
4

ATTESTATO IVASS
SI

SU PIATTAFORMA
TEAMS

**MATERIALI
DIDATTICI**
SI
PREMESSA

Nel settore assicurativo, l'AI può supportare nella gestione strutturata delle informazioni sui Clienti e nella personalizzazione della relazione commerciale. Il corso aiuta a impostare l'AI come un assistente commerciale per la preparazione degli incontri, la raccolta delle informazioni e la continuità della relazione

OBIETTIVI

Utilizzare l'AI (es. ChatGPT, copilot, ...) come assistente commerciale personale per organizzare le informazioni dei Clienti e personalizzare l'offerta e la comunicazione, sempre considerando la gestione della privacy.

CONTENUTI

- Fondamenti di AI e GenAI
- Creare l'archivio della conoscenza del Cliente per gestirla con l'AI
- Usare l'AI per:
 - richiamare e interrogare la conoscenza del Cliente
 - predisporre gli incontri commerciali
 - prendere nota durante l'incontro con il Cliente
 - registrare le informazioni sulla scheda Cliente
- La gestione della privacy nell'utilizzo di strumenti di Intelligenza Artificiale

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Arbitro assicurativo: tutele, procedure e impatti sulla distribuzione

GIURIDICA



DATA

29 MAGGIO



DURATA E ORARIO

4 ORE
09.00 - 13.00



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

L'introduzione dell'**Arbitro Assicurativo (AAS)** rappresenta una delle più importanti innovazioni nel sistema di tutela del consumatore nel settore assicurativo.

Previsto dal **D.Lgs. 68/2018** e reso operativo dal **Provvedimento IVASS n. 163/2023**, l'AAS è un organismo indipendente che offre ai clienti uno strumento semplice, rapido, efficace ed essenzialmente gratuito per risolvere controversie con le imprese e gli intermediari assicurativi.

Per i distributori, l'AAS comporta nuovi obblighi di trasparenza, adeguamenti procedurali e una maggiore attenzione alla gestione dei reclami e della documentazione consegnata al cliente.

Il corso vuole approfondire l'impianto dell'Arbitro, le fasi del procedimento, le responsabilità degli intermediari, gli impatti operativi sulle attività quotidiane, compreso il rapporto con l'impresa.

OBIETTIVI

- Individuare il quadro normativo di riferimento
- Analizzare il funzionamento dell'arbitro e la procedura
- Conoscere gli obblighi per imprese e intermediari
- Valutare gli impatti sull'organizzazione aziendale, il rapporto con il cliente e con l'impresa, la gestione dei reclami e del precontenzioso
- Analizzare i rischi, le opportunità e le best practice operative per migliorare i processi aziendali e la qualità del servizio offerto al cliente

CONTENUTI

- Quadro normativo:
 - D.Lgs. 68/2018
 - Provvedimento IVASS n. 163/2023 e modifiche ai Regolamenti 24/2008, 40/2018 e 41/2018
- Finalità dell'Arbitro Assicurativo, confronto con ABF e ACF
- Ambito di competenza: controversie ammissibili, limiti e soggetti che possono presentare ricorso.
- Procedura AAS:
 - Presentazione del reclamo
 - Invio del ricorso all'Arbitro
 - Istruttoria e decisione
- Obblighi degli intermediari:
 - Informativa obbligatoria al cliente
 - Gestione dei reclami
 - Tracciabilità e conservazione della documentazione
 - Cooperazione con l'AAS durante l'istruttoria
- Impatti operativi sui processi distributivi
- Relazione tra AAS, MUP, DIP e documentazione precontrattuale
- Decisioni dell'Arbitro e criticità ricorrenti
- AAS e deontologia
- Best practice per la prevenzione di controversie e responsabilità

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Enti pubblici, conoscere le dinamiche e le regole per iniziare ad operare in questo settore come intermediari

GIURIDICA



DATA

12 GIUGNO



DURATA E ORARIO

3 ORE
09.30 - 12.30



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Operare con la Pubblica Amministrazione (PA) non significa semplicemente “assicurare un cliente”, ma partecipare attivamente alla tutela del patrimonio e delle funzioni dello Stato. In un contesto regolato da norme stringenti e in continua evoluzione, come il nuovo Codice dei Contratti Pubblici, l’intermediario non può permettersi improvvisazioni.

La complessità dei bandi, le responsabilità contabili (Danno Erariale) e le procedure di gara telematiche richiedono una specializzazione tecnica che va ben oltre la conoscenza del prodotto assicurativo. Questo corso nasce per fornire all’intermediario le “chiavi di accesso” a questo mercato, trasformando le barriere burocratiche in vantaggi competitivi.

OBIETTIVI

Il percorso formativo è progettato per rendere l’intermediario un partner strategico per gli Enti, raggiungendo i seguenti traguardi:

- **Padroneggiare il Quadro Normativo:** Orientarsi con sicurezza tra le disposizioni del D.Lgs. 36/2023 (Codice degli Appalti) applicate al settore assicurativo.
- **Analisi del Rischio PA:** Imparare a identificare le peculiarità dei rischi degli enti locali (comuni, province, partecipate) rispetto al settore privato.
- **Competenza nelle Gare d’Appalto:** Acquisire la capacità di leggere un disciplinare, identificare i requisiti di partecipazione e predisporre un’offerta tecnica vincente.
- **Relazione Istituzionale:** Sviluppare un linguaggio tecnico idoneo per interfacciarsi con il RUP (Responsabile Unico del Progetto) e gli uffici amministrativi.

CONTENUTI

1. La PA come Cliente: Quadro Giuridico e Mercato

- Il nuovo Codice dei Contratti Pubblici: i principi cardine (risultato, fiducia, accesso al mercato).
- La soggettività giuridica dell’Ente e le figure chiave nella decisione d’acquisto.
- Soglie di rilevanza comunitaria e modalità di affidamento (diretto, procedura negoziata, gara aperta).

2. Risk Management e Tipologie di Copertura

- Le polizze “Must-Have” per l’Ente: RCT/O, All Risks, RC Patrimoniale, Incendio, e Libro Matricola.
- Focus RC Patrimoniale e Tutela Legale: La protezione degli amministratori e dei dipendenti per la responsabilità amministrativo-contabile.

3. Anatomia di una Gara d’Appalto

- Documentazione: Analisi del Bando, del Disciplinare di Gara e del Capitolato Tecnico.
- L’Offerta Tecnica vs Offerta Economica: Come valorizzare le migliori contrattuali e i servizi a valore aggiunto (es. gestione sinistri).
- Utilizzo delle piattaforme di e-procurement (MEPA e piattaforme regionali).

4. Strategie Operative per l’Intermediario

- Come mappare le scadenze dei bandi nel proprio territorio.
- Il ruolo del Broker e dell’Agente nelle convenzioni e negli accordi quadro.
- Check-list degli errori fatali: motivi di esclusione e soccorso istruttorio.

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all’area e-commerce e procedere con l’acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L’attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l’iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all’incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l’attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l’80% delle attività formative).

Costruzione del piano marketing con l'AI

INFORMATICA



DATA

19 GIUGNO



DURATA E ORARIO

4 ORE
09.00 - 13.00



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Nel settore assicurativo, l'AI rappresenta un supporto concreto per analizzare i Clienti, definire le priorità commerciali e pianificare azioni di marketing mirate. Il corso fornisce un approccio pratico per utilizzare l'AI nella costruzione di un piano marketing strutturato, personalizzato e monitorabili, a supporto dello sviluppo commerciale

OBIETTIVI

Utilizzare i **tool AI** (es. ChatGPT, Copilot, ...) per **analizzare** il proprio **portafoglio** e **trasformare obiettivi commerciali** in un **piano d'azione e marketing** con produzione di **contenuti personalizzati** per cluster di Clienti in portafoglio

CONTENUTI

- Fondamenti di AI e GenAI
- Cos'è e a cosa serve un piano marketing
- Usare l'AI Generativa per creare un piano marketing sui Clienti in portafoglio:
- Definizione degli obiettivi e analisi portafoglio
- Generare le buyer personas
- Definire la value proposition e la campagna commerciale
- Generare i KPI e i file di monitoraggio
- Usare la GenAI per creare un piano marketing sui Clienti non in ptf partendo dall'analisi territoriale

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

LTC: problema futuro, azione immediata

TECNICA ASSICURATIVA E RIASSICURATIVA


DATA
26 GIUGNO

DURATA E ORARIO
**3 ORE
09.30 - 12.30**

COSTO
EURO 135 + IVA

CREDITI FORMATIVI
3

ATTESTATO IVASS
SI

SU PIATTAFORMA
TEAMS

MATERIALI DIDATTICI
SI

DESCRIZIONE

Il corso è pensato per intermediari assicurativi che vogliono padroneggiare l'architettura tecnica dei contratti LTC e acquisire un metodo chiaro per proporre una copertura percepita come "difficile". Il corso si propone di inquadrare il bisogno di protezione nel contesto demografico e nelle risposte del welfare pubblico, evidenziando il gap reale in caso di non autosufficienza. Si entra poi nella struttura dei prodotti (impostazioni tariffarie e contrattuali, definizioni e criteri di accertamento: ADL, non autosufficienza e modalità di valutazione), confrontando i diversi approcci presenti sul mercato. La parte finale è dedicata alla trattativa: come portare il cliente dall'inerzia all'azione, costruendo una proposition di valore comprensibile e orientata alla decisione.

OBIETTIVI

- Approfondire l'architettura ed il contenuto tecnico dei contratti LTC
- Individuare le differenze di impostazione di prodotto sul mercato
- Riflettere sul bisogno di protezione contro il rischio di non autosufficienza
- Costruire una proposition efficace di un prodotto "difficile"

CONTENUTI

- Il contesto demografico, sociale e sanitario e l'esigenza di tutelarsi contro la non autosufficienza
- Le prestazioni del welfare pubblico in caso di non autosufficienza ed il gap di protezione
- La struttura dei contratti LTC: tipologie tariffarie e contrattuali
- La definizione di ADL – Activities of daily living
- La definizione di non autosufficienza
- I criteri di valutazione della non autosufficienza
- I prodotti LTC offerti sul mercato: un confronto fra diversi approcci
- Un problema che avremo tutti per il quale agiscono in pochi: perché?
- La trattativa LTC: convincere il cliente ad agire oggi per un rischio molto distante nel tempo
- Costruire una proposition di valore delle coperture LTC

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Assicurazione obbligatoria Cat-Nat: approfondimenti tecnici e opportunità commerciali

PREMESSA

Il corso è pensato per intermediari assicurativi che vogliono approfondire l'obbligo assicurativo contro i rischi catastrofali, chiarendone i punti chiave sul piano normativo e i principali riflessi operativi. Il corso si propone di analizzare la struttura tecnica delle coperture Cat Nat offerte dal mercato, le differenze di impostazione tra imprese e le criticità più ricorrenti in fase assuntiva e di gestione sinistri, con particolare attenzione a beni assicurabili/non assicurabili, partite obbligatorie e componenti di valore (spese di demolizione/sgombero, danni indiretti). La parte conclusiva è orientata alla consulenza: come impostare una proposition solida e comprensibile, spostando la percezione del cliente da "adempimento" a protezione concreta, andando oltre la logica del premio.

OBIETTIVI

- Approfondire la normativa in tema di obbligo assicurativo contro i rischi catastrofali
- Approfondire la struttura tecnica dei prodotti
- Riflettere su criticità e dubbi interpretativi
- Costruire una proposition di valore delle coperture obbligatorie

CONTENUTI

- L'evoluzione della normativa in tema di obbligo assicurativo
- Soggetti obbligati e definizioni
- Beni da assicurare obbligatoriamente e beni non rientranti nell'obbligo
- Criticità tecniche ed operative emergenti dall'applicazione e dall'interpretazione delle norme
- La struttura delle coperture Cat Nat offerte sul mercato
- Le strategie di prodotto delle imprese assicuratrici: similitudini e differenze
- Partite obbligatorie e non obbligatorie
- Spese di demolizione/sgombero e danni indiretti: elementi di valore della copertura
- Problematiche tecniche a livello assuntivo ed implicazioni sulla gestione dei sinistri
- L'analisi e valutazione del rischio: caratteristiche costruttive e somme assicurate
- Spostare la prospettiva del cliente: da tassa obbligatoria a strumento di protezione fondamentale
- Costruire una proposta di valore andando oltre al premio



DATA

25 SETTEMBRE



DURATA E ORARIO

**3 ORE
09.30 - 12.30**



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Analisi del mercato e prospecting con l'AI

INFORMATICA



DATA

9 OTTOBRE



DURATA E ORARIO

4 ORE
09.00 - 13.00



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Nel settore assicurativo, la crescita commerciale richiede la capacità di leggere il territorio, confrontare il proprio portafoglio con il mercato e individuare nuove opportunità di sviluppo. Il corso fornisce un approccio pratico per utilizzare l'Intelligenza Artificiale nell'analisi di mercato e prospecting

OBIETTIVI

Utilizzare l'AI (es. ChatGPT, Copilot, ...) per analizzare la propria offerta in funzione delle caratteristiche del territorio (Clienti, competitor e alleati) e costruire strumenti strategici per intercettare nuova clientela prospect.

CONTENUTI

- I principi dell'analisi di mercato e la sua utilità per fare sviluppo
- Usare l'AI per:
 - Definire chi è il Cliente attuale in portafoglio rispetto ai tipi di Cliente nel territorio
 - Individuare potenziali nicchie di clientela non servita definendo mappa d'empatia e proposta di valore
 - Sviluppare ipotesi per acquisire nuova clientela
 - Progettare ipotesi di differenziazione commerciale
 - Definire la matrice forza-debolezza-opportunità-svantaggi

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Previdenza complementare: passiamo all'azione

CONTRATTUALE E PRODOTTI



DATA

16 OTTOBRE

DURATA E ORARIO

**3 ORE
09.30 - 12.30**

COSTO

EURO 135 + IVACREDITI FORMATIVI
IVASS**3**

ATTESTATO IVASS

SI

SU PIATTAFORMA

TEAMSMATERIALI
DIDATTICI**SI**

PREMESSA

Il corso è pensato per intermediari assicurativi che vogliono aggiornarsi sulle evoluzioni della previdenza complementare, con un focus sulle novità della Legge di Bilancio 2026, e consolidare gli aspetti tecnici e giuridici indispensabili per una consulenza corretta. Il corso si propone di tradurre aggiornamento normativo e dinamiche di mercato in spunti immediatamente utilizzabili in fase di proposta, valorizzando la previdenza complementare come leva di diversificazione del risparmio e di ottimizzazione fiscale. Una parte applicativa è dedicata alle leve di ingaggio per dipendenti, autonomi e professionisti e alla costruzione di una proposition di valore chiara, utile a passare dalla consapevolezza del bisogno all'azione.

OBIETTIVI

- Conoscere le evoluzioni in tema di previdenza complementare
- Ripercorrere gli aspetti tecnici e giuridici fondamentali della previdenza complementare
- Cogliere nuovi spunti per la proposta di prodotti previdenziali
- Costruire una proposition di valore per il cliente e per l'intermediario

CONTENUTI

- Le novità introdotte dalla legge di bilancio 2026
- Facciamo il punto: la struttura della previdenza complementare oggi
- Il mercato della previdenza complementare oggi: le tendenze in atto
- L'analisi efficace dei bisogni previdenziali
- La previdenza complementare come strumento per diversificare il risparmio
- La previdenza complementare come strumento di ottimizzazione fiscale
- Proporre la previdenza complementare ai dipendenti: quali leve utilizzare
- Proporre la previdenza complementare agli autonomi ed ai professionisti: quali leve utilizzare
- Passare dalla consapevolezza sul problema all'azione
- Costruire una proposition di valore dei prodotti previdenziali

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Costruire valore con la protection

CONTRATTUALE E PRODOTTI



DATA

30 OTTOBRE



DURATA E ORARIO

**3 ORE
09.30 - 12.30**



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Il corso è pensato come un laboratorio per allenarsi a trasformare tecnicismi assicurativi, elementi giuridici, e aspetti fiscali in una proposta chiara ed efficace. Il laboratorio esplora i momenti chiave della trattativa protection: raccolta rapida delle informazioni utili, costruzione di una proposta coerente, trasformazione di argomentazioni tecniche in benefici per il cliente e gestione delle obiezioni più frequenti in fase di trattativa.

OBIETTIVI

- Impostare correttamente l'analisi del bisogno con domande mirate e tempi compatibili con l'operatività commerciale
- Tradurre garanzie, condizioni ed elementi fiscali in argomenti comprensibili e utili alla decisione del cliente
- Costruire una proposta sintetica e confrontabile (soluzione consigliata + 1-2 alternative)
- Utilizzare il gap di protezione come leva per motivare priorità e scelte di copertura
- Gestire le principali obiezioni mantenendo il controllo della trattativa

CONTENUTI

- La protezione assicurativa nella pianificazione finanziaria della famiglia
- Le coperture a disposizione per costruire la protection: TCM, Infortuni, Malattia e LTC
- Il gap di protezione: limiti del sistema pubblico
- Raccolta informazioni e profilazione rapida: domande chiave
- Dal bisogno alla soluzione: criteri di coerenza tra contesto, priorità e coperture
- Valorizzazione tecnico-commerciale: come presentare garanzie, limiti, esclusioni e servizi senza appesantire la proposta
- Fiscalità "quanto basta": cosa evidenziare e come usarla in modo corretto in trattativa
- Gap di protezione: come far emergere cosa manca e costruire le priorità di copertura utilizzando i prodotti assicurativi a disposizione
- Valorizzazione della proposta
- Priming e framing operativi: come presentare opzioni, pacchetti, massimali e franchigie per facilitare la scelta
- Andare oltre al premio
- Pensare fuori dagli schemi e stupire il cliente
- Gestione delle obiezioni e chiusura della trattativa

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Sviluppo delle persone con AI

AMMINISTRATIVA E GESTIONALE



DATA

6 NOVEMBRE



DURATA E ORARIO

**4 ORE
09.00 - 13.00**



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Nel settore assicurativo, la crescita dell'agenzia passa anche dalla capacità di sviluppare, valorizzare e far crescere i professionisti che vi lavorano. Il corso fornisce un approccio pratico per utilizzare l'Intelligenza Artificiale a supporto dell'analisi delle performance, dello sviluppo professionale e della costruzione di strategie di crescita personalizzate.

OBIETTIVI

Utilizzare l'AI (es. ChatGPT, Copilot, ...) per analizzare l'attività dei professionisti, individuare i punti di forza e di miglioramento e costruire strategie di crescita professionale/commerciale personalizzate

CONTENUTI

- Fondamenti di AI e GenAI
- Analizzare l'attività delle persone con l'AI:
 - Lettura dei dati produttivi e commerciali
 - Individuazione di pattern, punti di forza e criticità
- Costruire profili di sviluppo:
 - Mappatura competenze e stile lavorativo
 - Definizione di obiettivi di crescita personalizzati
- Costruire strategie di crescita della persone:
 - Piani di affiancamento e sviluppo
 - Azioni per attrarre, integrare e valorizzare nuovi talenti

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Welfare per imprese: costruire il piano, costruire valore

CONTRATTUALE E PRODOTTI



DATA

13 NOVEMBRE



DURATA E ORARIO

**3 ORE
09.30 - 12.30**



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Il corso è pensato per intermediari assicurativi che operano con imprese e vogliono costruire proposte di welfare aziendale tecnicamente corrette e commercialmente efficaci. Il corso si propone di inquadrare il welfare nel contesto reale delle imprese italiane e nelle logiche di contrattazione collettiva e integrativa, chiarendo regole, trattamento fiscale e principali strumenti (fondi sanitari, casse di assistenza, coperture assicurative). A partire dall'analisi dei bisogni dell'impresa, si lavora su come impostare un piano coerente e su come proporre in modo strutturato coperture vita, infortuni e malattia, gestendo il trade-off fra benefici immediati e benefici assicurativi e costruendo una proposition di valore.

OBIETTIVI

- Comprendere interlocutori, logiche decisionali e vincoli tipici delle imprese italiane in tema welfare
- Conoscere il ruolo del welfare nella contrattazione collettiva e integrativa e gli impatti operativi nella proposta
- Consolidare il quadro normativo e fiscale del welfare aziendale, con focus sugli elementi utili in consulenza
- Distinguere e combinare correttamente fondi sanitari, casse di assistenza e coperture assicurative in funzione del contesto aziendale
- Saper analizzare i bisogni dell'impresa e costruire un piano welfare coerente e sostenibile
- Costruire una proposition chiara e di valore, orientata alla decisione e non solo al premio/benefit immediato

CONTENUTI

- Il contesto delle imprese italiane: chi sono i nostri interlocutori
- Il welfare nella contrattazione collettiva e nella contrattazione integrativa
- Il trade off fra benefici immediati e benefici assicurativi
- Inquadramento normativo del welfare aziendale
- Trattamento fiscale del welfare aziendale
- Fondi sanitari, Casse di assistenza e coperture assicurative
- Analizzare i bisogni dell'impresa e definire un piano coerente di welfare
- Le quattro chiavi di proposta delle coperture vita, infortuni e malattia: obblighi CCNL – Welfare collettivo - Benefit individuali – Protezione del capitale umano dell'impresa
- Costruire una proposition efficace e di valore

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Gestione dell'agenzia con l'AI

AMMINISTRATIVA E GESTIONALE



DATA

20 NOVEMBRE



DURATA E ORARIO

**4 ORE
09.00 - 13.00**



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

La gestione dell'agenzia richiede decisioni basate su dati economici, produttivi e organizzativi spesso difficili da leggere e interpretare in modo tempestivo. Il corso fornisce un approccio pratico per utilizzare l'AI a supporto dell'analisi dei numeri dell'agenzia e della simulazione di scenari per migliorare la qualità delle decisioni strategiche.

OBIETTIVI

Usare l'Intelligenza Artificiale (es. ChatGPT, Copilot, ...) per interrogare i dati finanziari dell'agenzia (es. incassi, provvigioni, costi, ...) e ottenere report utili per prendere decisioni strategiche.

CONTENUTI

- Fondamenti di AI e GenAI
- L'importanza crescente di saper leggere i numeri finanziari per l'attività imprenditoriale
- I dati di mercato dell'agenzia
- La finanza di agenzia e il Conto Economico simulato
- Usare l'AI per:
 - Conoscere, produrre ed interpretare i principali indicatori
 - Simulare scenari (es. sostituire il front-office che va in pensione, rinegoziare le retrocessioni ...).

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Passaggio generazionale: gestire la protezione del patrimonio e la successione dei clienti "Private"

CONTRATTUALE E PRODOTTI



DATA

27 NOVEMBRE



DURATA E ORARIO

3 ORE
09.30 - 12.30



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

3



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

PREMESSA

Un corso dedicato agli intermediari che vogliono posizionarsi come consulenti patrimoniali, affrontando le delicate dinamiche emotive e legali della trasmissione dei beni. Imparerai a utilizzare gli strumenti assicurativi e giuridici per proteggere il patrimonio familiare e garantire una successione fluida, consolidando la relazione con i clienti "Private" e le nuove generazioni. Il percorso fornisce le strategie pratiche per mappare le criticità successorie e proporre soluzioni su misura che minimizzino l'impatto fiscale e i conflitti tra eredi.

OBIETTIVI

Il percorso formativo mira a fornire strumenti operativi per:

- **Mappare il Rischio Successorio:** Identificare le criticità nel patrimonio del cliente (immobili, aziende, asset finanziari) e i potenziali conflitti tra eredi.
- **Padroneggiare gli Strumenti Giuridici e Assicurativi:** Utilizzare con perizia le polizze Vita (Ramo I, III e Multiramo), i patti di famiglia e i vincoli di destinazione.
- **Ottimizzare il Carico Fiscale:** Applicare le strategie legali per minimizzare l'impatto delle imposte di successione e donazione, sfruttando i vantaggi dell'esenzione assicurativa.
- **Gestire la Relazione con il Cliente Private:** Sviluppare un approccio empatico per affrontare temi sensibili e costruire un ponte comunicativo con gli eredi.

CONTENUTI

1. Il Quadro Normativo e Fiscale della Successione

- Le quote di legittima e la quota disponibile: evitare le azioni di riduzione.
- L'imposta di successione in Italia: franchigie, aliquote e prospettive di riforma.
- La "fiscalità differita" e l'esenzione dall'imposta di successione delle polizze vita (Art. 12 D.Lgs. 346/90).

2. Le Polizze Vita come Strumenti di Pianificazione

- Il vantaggio della designazione dei beneficiari fuori dall'asse ereditario.
- Assicurazione e protezione: impignorabilità e insequestrabilità dei premi (limiti e giurisprudenza).
- Soluzioni per il "Passaggio Generazionale d'Impresa": garantire la continuità aziendale e liquidare i legittimari non operativi.

3. Analisi dei Bisogni e Mappatura del Patrimonio

- Audit patrimoniale: come raccogliere le informazioni senza risultare invasivi.
- L'albero genealogico del rischio: individuare i punti di rottura (eredi fragili, famiglie allargate, assenza di discendenti).
- Strategie di "Equalization": bilanciare le quote ereditarie attraverso il capitale assicurativo.

4. Strategie di Relazione e Business Development

- Coinvolgere la "Next Gen": come approcciare i figli del cliente e fidelizzarli prima del passaggio.
- La collaborazione con altri professionisti: creare sinergie con Notai, Avvocati e Commercialisti.
- Case studies: analisi di casi reali di successo e di fallimenti successorii per errori di pianificazione.

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

GIURIDICA



DATA

4 DICEMBRE



DURATA E ORARIO

4 ORE
09.00 - 13.00



COSTO

EURO 135 + IVA



CREDITI FORMATIVI
IVASS

4



ATTESTATO IVASS

SI



SU PIATTAFORMA

TEAMS



MATERIALI
DIDATTICI

SI

Nuovo MUP: trasparenza, correttezza e gestione della documentazione precontrattuale

PREMESSA

L'introduzione del MUP – Modulo Unico Precontrattuale, prevista dal Provvedimento IVASS n. 147/2024 (che ha modificato i Regolamenti IVASS 40/2018 e 41/2018), rappresenta una delle più rilevanti innovazioni nel sistema della distribuzione assicurativa degli ultimi anni; esso nasce infatti con l'obiettivo di semplificare e razionalizzare l'informativa precontrattuale, superando la frammentazione dei documenti consegnati in precedenza al cliente, con un impatto positivo sulla trasparenza.

Per gli intermediari, l'introduzione del MUP ha comportato un importante lavoro di revisione documentale, aggiornamento delle procedure interne e coordinamento con le imprese mandanti, con ricadute sul regime della responsabilità professionale in caso di violazione di obblighi di comportamento ai sensi dell'art. 183 CAP.

Il corso vuole approfondire la logica che ha portato all'introduzione del MUP ed analizzare le sue sezioni, gli obblighi connessi e le implicazioni operative per il distributore.

OBIETTIVI

- Conoscere la struttura di base del MUP e la sua funzione
- Acquisire le competenze necessarie per presentare e spiegare il MUP al cliente in modo chiaro e conforme alla normativa
- Prevenire errori, omissioni e rischi di non conformità nella fase precontrattuale.
- Integrare il MUP nei processi distributivi e nei flussi documentali aziendali.
- Garantire tracciabilità, trasparenza e correttezza nella gestione della documentazione precontrattuale.

CONTENUTI

Il corso descrive la struttura del MUP offrendo una panoramica normativa del contesto europeo e nazionale che consente di individuare la logica che ha guidato IVASS nella sua introduzione.

Il Provvedimento 147/2024 verrà esaminato mediante la descrizione delle sezioni del MUP, la distinzione tra prodotti assicurativi e prodotti IBIP e gli aspetti operativi relativi alle modalità di consegna del documento, la tracciabilità, la conservazione e l'integrazione con DIP e DIP aggiuntivo.

Verrà infine analizzata la presentazione del documento al cliente e forniti alcuni strumenti per evitare fraintendimenti e facilitare la comprensione del contenuto.

- Finalità del MUP e logica del Provvedimento IVASS 147/2024
- Modifiche ai Regolamenti 40/2018 e 41/2018

- Struttura del MUP:
 - Sezioni obbligatorie
 - Differenze tra prodotti assicurativi e IBIP
 - Informazioni sul distributore
 - Natura del rapporto con il cliente
 - Conflitti di interesse
 - Informazioni economiche e caratteristiche del prodotto
- Modalità di consegna: cartacea, digitale, multicanale
- Tracciabilità e conservazione del MUP
- Integrazione con DIP, DIP aggiuntivo e valutazione di adeguatezza
- Responsabilità dell'intermediario nella compilazione e presentazione
- Impatti operativi sui processi distributivi
- Modalità comunicative intermediario-cliente

COME ACQUISTARE

Sul sito www.aniasafe.it puoi trovare il corso di tuo interesse, accedere all'area e-commerce e procedere con l'acquisto online oppure scrivere a interaziendale@aniasafe.it per richiedere la scheda di iscrizione cartacea.

COME PARTECIPARE

L'attivazione del corso viene confermata solo dopo il raggiungimento del numero minimo di partecipanti. Una volta confermata l'iscrizione, riceverai una e-mail di conferma con il titolo, la data e gli orari del corso e il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma di Microsoft Teams. Durante il corso potrai interagire direttamente con il docente. Nei giorni successivi al corso riceverai una e-mail con un link per poter scaricare il materiale didattico e l'attestato di partecipazione (frequenza obbligatoria per almeno l'80% delle attività formative).

Scheda di iscrizione

TITOLO			
DATA			
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali	<input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS	
COSTO			
NOMINATIVO ⁽¹⁾			
SOCIETÀ		Funzione	
TEL.		Email	
INDIRIZZO			
CITTÀ		Prov. e Cap.	
P.IVA		Codice Univoco(*)	
<small>(*) Indicare il "codice univoco" se necessario per finalizzare gli adempimenti di fatturazione</small>			
MODALITÀ DI PAGAMENTO	30 gg data fattura mediante bonifico bancario		

Il/La Sottoscritto/a segnala la partecipazione al corso delle persone indicate nella scheda allegata e prende atto delle seguenti condizioni:

1. Lo svolgimento del corso è condizionato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti definito da ANIA SAFE. L'eventuale annullamento del corso per mancato raggiungimento del numero minimo verrà comunicato da ANIA SAFE al partecipante al corso, all'indirizzo e-mail indicato sulla scheda.
2. Le eventuali disdette di iscrizioni dovranno pervenire per iscritto entro 8 gg. prima della data di inizio del corso. In tal caso non verrà fatturato nulla, se la disdetta dovesse avvenire entro gli 8 giorni prima dell'inizio del corso verrà addebitato il 50% della quota del corso. In caso di eventuali disdette non pervenute per iscritto entro 1 giorno dall'inizio del corso verrà addebitata l'intera quota di iscrizione del corso.
3. ANIA Servizi e Formazione s.r.l. non si rende responsabile per errate o non corrette interpretazioni, da parte del sottoscrittore, riguardante i titoli, gli obblighi e le procedure amministrative relative ad eventuali iscrizioni a prove d'esame, laddove necessarie. Si richiama in particolare in quel caso l'esigenza di verificare il possesso dei requisiti di ammissibilità alle prove d'esame, così come stabiliti dalla vigente normativa, in quanto non compete a ANIA Servizi e Formazione s.r.l. effettuare valutazioni al riguardo.

Agli effetti dell'art. 1341 c.c., il sottoscritto dichiara di approvare specificatamente il contenuto delle condizioni suddette (punti 1. 2 e 3)

Data _____ Firma _____

Ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, si informa il partecipante al corso che:

- a) I dati personali verranno trattati anche mediante elaborazione informatica, per le finalità relative alla partecipazione al corso e per eventuali successive comunicazioni da parte di ANIA SAFE in merito a nuove iniziative;
- b) Il conferimento dei dati è facoltativo ma l'eventuale rifiuto di comunicarli comporterà l'impossibilità di organizzare la partecipazione al corso;
- c) I dati saranno comunicati ai soggetti incaricati della loro gestione per il conseguimento delle finalità di cui al punto a) ed a quelli ai quali sia dovuto per obblighi di legge o contrattuali;
- d) Ha diritto di chiedere in qualsiasi momento la cancellazione, trasformazione, aggiornamento, rettifica o integrazione dei dati o di opporsi al trattamento degli stessi;
- e) Titolare del trattamento dei dati è ANIA Servizi e Formazione S.r.l., Via Aldo Rossi, 4 – 20149 Milano.
- f) Per ogni altro dettaglio si rinvia all'informativa presente sul sito www.aniasafe.it

Si prega di inviare l'iscrizione per e-mail a: interaziendale@aniasafe.it

⁽¹⁾ Persona munita degli opportuni poteri di firma per autorizzazione alla partecipazione al corso da parte dei dipendenti indicati e alla relativa spesa.

Scheda di iscrizione - nominativi partecipanti

TITOLO	
DATA	
COSTO	

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

TITOLO	
DATA	
COSTO	

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

TITOLO	
DATA	
COSTO	

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

NOMINATIVO	
MODALITÀ RICHIESTE Indicare quelle di interesse	<input type="checkbox"/> Da remoto con Aule Virtuali <input type="checkbox"/> Crediti formativi IVASS
SOCIETÀ	
FUNZIONE/COD. FISC.	
TEL.	Email

CONTATTI



Via Aldo Rossi, 4 - 20149 Milano - Tel. 02694948.1

www.aniasafe.it



interaziendale@aniasafe.it

FORMAZIONE