

LA LIBRERIA DELLE CONOSCENZE TECNICHE

Nella libreria delle conoscenze viene sistematizzato il bagaglio di saperi tecnico-specialistici, acquisibile con lo studio e l'attività pratica, necessario per svolgere le prestazioni lavorative.

In coerenza e continuità con il modello adottato in precedenza, le conoscenze tecniche sono aggregate in famiglie professionali:

- Amministrazione
- Assicurazione Danni
- Assicurazione Vita
- Assicurazioni
- Assunzione
- Attuariale
- Commerciale e Marketing
- ICT
- Legale
- Liquidazione
- Personale
- Riassicurazione
- Sistema dei controlli interni
- Sottoscrizione

Ciascuna conoscenza è definita, in coerenza con la tassonomia convenzionale, attraverso l'indicazione di:

- un titolo che richiama in maniera immediata e sintetica l'oggetto della conoscenza;
- una descrizione che sintetizza il perimetro generale della conoscenza;
- una serie di contenuti che costituiscono l'insieme degli elementi teorico-applicativi della conoscenza.

| FAMIGLIA PROFESSIONALE AMMINISTRAZIONE | | |
|---|---|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Budgeting | Tecniche di definizione dei budget | Metodi per la predisposizione di piani e budget |
| | | Strumenti e tecniche di monitoraggio per area gestionale e di rilevazione/analisi degli scostamenti |
| | | Tecniche di forecasting |
| Modulistica di vigilanza | Conoscenza della modulistica da trasmettere all'Organo di Vigilanza | Struttura, contenuti, modalità di compilazione e di trasmissione all'Organo di Vigilanza |
| Regolamenti sulle tematiche di Bilancio | Conoscenza delle normative relative alla composizione del bilancio annuale, della relazione semestrale e del bilancio consolidato | Dimensioni quantitative rilevanti per la reportistica |
| | | Nozioni interpretative di base sulle statistiche quali-quantitative sui fenomeni gestionali |
| | | Struttura, contenuti, obblighi contabili e amministrativi, regole di comunicazione al Bilancio |
| Tecniche di reportistica | Conoscenza delle principali tecniche di realizzazione e analisi della reportistica gestionale | Dimensioni quantitative rilevanti per la reportistica |
| | | Nozioni interpretative di base sulle statistiche quali-quantitative sui fenomeni gestionali |
| | | Tecniche di strutturazione e presentazione di statistiche e report gestionali |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ASSICURAZIONE DANNI | | |
|--|--|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Assicurazione Danni ai beni | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture dei rischi Incendio, Furto ed Elettronica nelle polizze multirischi | Per le coperture Incendio, Furto ed Elettronica nelle polizze multirischi: Oggetto e definizioni; Eventi assicurati; Delimitazione del rischio; Estensioni di garanzia, Garanzie aggiuntive/speciali; Esclusioni e limiti; Condizioni particolari |
| Assicurazione Danni al patrimonio | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture RCT/RCO nelle polizze multirischi | Per le coperture RCT/RCO nelle polizze multirischi: Oggetto e definizioni; Eventi assicurati; Delimitazione del rischio; Estensioni di garanzia - Garanzie aggiuntive/speciali; Esclusioni e limiti; Condizioni particolari |
| Assicurazione Danni alla persona | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture dei rischi Infortuni e Malattia nelle polizze multirischi | Per le coperture dei rischi Infortuni e Malattia nelle polizze multirischi: Oggetto e definizioni; Eventi assicurati; Delimitazione del rischio; Estensioni di garanzia - Garanzie aggiuntive/speciali; Esclusioni e limiti; Condizioni particolari |
| Assicurazione Motor | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture del rischio RCA | Per le coperture del rischio RCA Oggetto e definizioni; Eventi assicurati; Delimitazione del rischio; Estensioni di garanzia - Garanzie aggiuntive/speciali; Esclusioni e limiti; Condizioni particolari |
| Coperture/garanzie CVT ed Accessorie | Conoscenza delle diverse garanzie e forme contrattualmente previste in abbinamento alla assicurazione RCA | Garanzie accessorie: infortuni del conducente; assistenza; tutela legale |
| | | Garanzie CVT: Incendio e furto; cristalli, eventi atmosferici; atti vandalici/sociopolitici; Kasko e collisione |
| Fondamenti di antifrode | Conoscenza di strumenti e metodi di rilevazione e analisi del rischio frode | Banche dati di settore |
| | | Statistiche di mercato sulle frodi |
| | | Tecniche di analisi statistica del rischio frode |
| Forme di assicurazione danni | Conoscenza delle diverse forme contrattuali delle assicurazioni danni | Assicurazioni di spesa (tutela legale, assistenza, ect) |
| | | Danni a cose (valore intero, a stima, primo rischio assoluto, primo rischio relativo); |
| | | Danni alla persona (assicurazioni indennitarie, assicurazioni risarcitorie); |
| | | Relazioni di responsabilità: a massimale unico, a massimale plurimo; |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ASSICURAZIONE VITA | | |
|---|---|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Assicurazione Vita protezione | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture TCM e LTC | Per le coperture TCM e LTC: Oggetto e definizioni; Delimitazione del rischio; Tipologia di premio e di prestazione assicurativa; Vicende relative alla vita del contratto; Le opzioni contrattuali; Esclusioni e limiti; Condizioni particolari |
| Assicurazione Vita risparmio/investimento | Conoscenza delle condizioni generali e particolari delle coperture dei rischi finanziari/assicurativi | Per le coperture dei rischi finanziari/assicurativi: oggetto e definizioni; delimitazione del rischio; tipologia di premio e di prestazione assicurativa; vicende relative alla vita del contratto; le opzioni contrattuali; esclusioni e limiti; condizioni particolari |
| Forme di assicurazione Vita | Conoscenza delle principali forme contrattuali delle assicurazioni Vita | Assicurazioni con prevalente finalità di protezione (Temporanee Caso Morte, LTC, DD-CI, PHI, Miste, Garanzie Complementari) |
| | | Assicurazioni con prevalente finalità di risparmio/investimento (Rivalutabili collegate a gestioni separate, Unit linked, Index linked, Capitalizzazioni) |
| Gestione investimenti finanziari Vita | Conoscenza delle regole, delle modalità e degli strumenti per la creazione e gestione di un portafoglio di investimento per i prodotti Vita | Modalità di gestione degli attivi per la costituzione della Gestione Separata |
| | | Modalità di gestione degli investimenti legati a prodotti assicurativi finanziari (-linked) |
| | | Regole e strumenti di ALM per la diversificazione degli strumenti finanziari a copertura degli impegni tecnici Vita |
| | | Strumenti e tecniche di monitoraggio del rischio di liquidità |
| | | Strumenti e tecniche di previsione dei fabbisogni in relazione agli impegni collegati a Gestioni Speciali o Fondi Interni Vita |
| Mercati e strumenti finanziari | Conoscenza dei principali mercati finanziari e dei prodotti e servizi disponibili | Tecniche di reportistica andamentale sul portafoglio Investimenti Vita |
| | | Fiscalità degli strumenti finanziari |
| | | Fondi comuni di investimento |
| | | Gestioni patrimoniali |
| | | Principali mercati di negoziazione di strumenti, di prodotti e servizi finanziari |
| | | Prodotti finanziari: zero coupon bond, opzioni, ecc. |
| Strumenti di gestione dei capitali a breve, medio e lungo termine | | |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ASSICURAZIONI | | |
|--------------------------------------|---|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Elementi tecnici dell'assicurazione | Conoscenza dei principali elementi tecnici dell'assicurazione | Nozione e struttura del premio |
| | | Nozione di rischio e parametri di misurazione |
| | | Meccanismi per il contenimento dell'esposizione al rischio e corrispondenti effetti economici |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ASSUNZIONE | | |
|--|--|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Tecnica di analisi del rischio Vita protezione | Conoscenza dei principali strumenti di valutazione del rischio vita caso morte e non autosufficienza | Elementi tecnico-statistici per la valorizzazione del rischio ai fini dell'assumibilità |
| | | Principali patologie mediche e relative conseguenze sulla durata o sulla qualità della vita umana |
| | | Tecnica di analisi e valutazione del rischio di premorienza e perdita autosufficienza |
| Tecnica di analisi del rischio Vita risparmio/investimento | Conoscenza dei principali strumenti per la corretta assunzione/valorizzazione del rischio vita | Criteri di valorizzazione della prestazione offerta in funzione delle diverse forme di assicurazione |
| | | Rapporti rischio/rendimento in funzione delle differenti forme di assicurazione e di investimento del premio |
| | | Tipologia di investimento e valutazione del capitale assicurato |
| Tecnica assuntiva | Conoscenza delle fasi e delle procedure tipiche del processo assuntivo | Tipologia della documentazione propedeutica al processo assuntivo |
| | | Parametri per l'assumibilità ed inquadramento del rischio |
| | | Tipologia di quotazione e condizioni particolari |
| Tecnica di rilevazione del profilo di rischio | Conoscenza degli elementi e delle tecniche per la determinazione del profilo di rischio | Tecnica di analisi del rischio |
| | | Tecnica di raccolta di informazioni |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ATTUARIALE | | |
|---|---|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Assorbimento di capitale | Conoscenza delle tematiche inerenti l'assorbimento di capitale | Margine di solvibilità |
| | | Requisito minimo di capitale previsti |
| | | Tecniche per la determinazione degli elementi a copertura dell'assorbimento di capitale |
| Capitale di rischio | Conoscenza delle logiche di definizione del capitale di rischio | Modalità di calcolo del capitale di rischio associato ad una singola polizza/portafoglio |
| | | Tecniche di valutazione della volatilità del portafoglio |
| | | Valutazione del costo del capitale di rischio associato ad una singola polizza/portafoglio |
| Elementi finanziari connessi ai prodotti assicurativi | Conoscenza degli aspetti finanziari e delle modalità di misurazione della redditività dei prodotti assicurativi | Costruzione di titoli strutturati per prodotti Index Linked |
| | | Criteri di misurazione del costo del capitale |
| | | La rivalutazione nei prodotti rivalutabili |
| | | Leve di redditività di un prodotto |
| | | Prodotti Unit e MultiFound |
| | | Scomposizione degli utili e modalità di misurazione degli stessi |
| | | Tasso di una gestione separata: modalità per la determinazione |
| Utili generati da un prodotto assicurativo | | |
| Embedded Value | Conoscenza delle metodologie di calcolo dell'Embedded Value | Basi di prim'ordine e di second'ordine (Flussi di portafoglio e Modelli finanziari stocastici) |
| | | Generazione dell'utile |
| | | Misurazione del costo del capitale |
| | | Valutazione di opzioni e garanzie implicite |
| Riservazione | Conoscenze degli aspetti attuariali inerenti la riservazione | Criteri di verifica e eventuale accantonamento di riserve aggiuntive (basi demografiche, rischio tasso, riserve spese II ordine, ecc.) |
| | | Metodologie statistico-attuariali per la determinazione delle riserve sinistri e altre riserve tecniche |
| | | Principali voci di riserva |
| | | Riserva matematica e riserva spese: modalità di determinazione per diversi rami assicurativi |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE COMMERCIALE E MARKETING | | |
|--|---|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Comunicazione | Conoscenza delle tecniche di comunicazione pubblicitaria e mediale | Regole e tecniche di efficacia della comunicazione commerciale e mediale |
| | | I principali strumenti utilizzabili |
| Marketing strategico | Conoscenza delle metodologie e tecniche di marketing strategico | Metodologie di sviluppo nuovi clienti e di penetrazione del mercato. |
| | | Strumenti e metodi per la ricerca di informazioni sui prodotti, sui clienti, sull'ambiente competitivo caratterizzanti un mercato |
| | | Tecniche di analisi del fabbisogno di acquisto della clientela orientata alla predisposizione e alla costruzione dell'offerta |
| | | Tecniche, metodologie e strumenti di analisi delle caratteristiche, dei comportamenti e delle attitudini della clientela |
| Mercato nazionale di riferimento | Conoscenza delle caratteristiche e degli andamenti a livello nazionale del mercato di riferimento. | Attività, prodotti e strategie/posizionamenti dei principali competitor |
| | | Elementi quali-quantitativi essenziali del mercato |
| | | Tecniche relative alla stima dei potenziali trend |
| | | Trend aggregati per tipologia di ramo, per canale, per distribuzione geografica |
| Modelli di implementazione di campagne e gare di vendita | Conoscenza delle tecniche di definizione di campagne e gare di vendita per la rete distributiva | Tecniche di definizione degli obiettivi distributivi quali-quantitativi |
| | | Tecniche di definizione del budget di vendita |
| Pianificazione commerciale e delle attività di marketing | Conoscenza degli strumenti di pianificazione commerciale e marketing | Definizione degli obiettivi commerciali e dei supporti di marketing (advertising e comunicazione) |
| | | Il piano delle attività: organizzazione e pianificazione |
| | | Strumenti di monitoraggio dei risultati |
| Pianificazione dell'attività di vendita | Conoscenza degli strumenti utili alla pianificazione dell'attività di vendita | Gli obiettivi di vendita |
| | | Strumenti di monitoraggio dei risultati |
| | | Tecniche di time management |
| Portafoglio Assicurazioni Vita | Conoscenza di metodi e tecniche di analisi degli andamenti del portafoglio Vita | Indicatori di redditività |
| | | Trend aggregati per tipologia di prodotto, canale e area geografica |
| Portafoglio Danni Non Auto | Conoscenza di metodi e tecniche di analisi degli andamenti del portafoglio Danni Non Auto | Indicatori di redditività |
| | | Trend aggregati per tipologia di prodotto, canale e area geografica |
| Portafoglio Motor | Conoscenza di metodi e tecniche di analisi degli andamenti del portafoglio Motor | Indicatori di redditività |
| | | Trend aggregati per tipologia di prodotto, canale e area geografica |
| Portafoglio Previdenza Complementare | Conoscenza di metodi e tecniche di analisi degli andamenti del portafoglio Previdenza Complementare | Indicatori di redditività |
| | | Trend aggregati per tipologia di prodotto, canale e area geografica |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE COMMERCIALE E MARKETING | | |
|---|--|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Prodotti Danni di Protezione | Conoscenza delle principali soluzioni assicurative del ramo danni con finalità di protezione | Assicurazione multirischi Commercio e Artigiano |
| | | Assicurazione multirischi Piccola Impresa |
| | | Assicurazione RCA |
| | | Multirischi Abitazione e vita privata |
| Prodotti di Previdenza Complementare | Conoscenza dei principali strumenti assicurativi con finalità di risparmio previdenziale | Fondi aperti |
| | | Fondi chiusi |
| | | Piani individuali pensionistici (PIP) |
| | | Tipologie di adesione e di contribuzione |
| Prodotti Vita di Protezione | Conoscenza delle principali soluzioni assicurative del ramo vita con finalità di protezione | Assicurazioni infortuni e malattie |
| | | Assicurazioni vita di protezione (TCM, LTC, ecc.) |
| Prodotti Vita di Risparmio e Investimento | Conoscenza delle principali soluzioni assicurative del ramo vita con finalità di risparmio ed investimento | Polizze vita di capitalizzazione |
| | | Polizze vita index linked |
| | | Polizze vita rivalutabili a gestione separata |
| | | Polizze vita unit linked |
| Pubblicità e promozione | Conoscenza delle principali modalità di gestione di campagne pubblicitarie e promozionali | Coperture, costi ed efficacia dei principali strumenti di comunicazione di massa |
| | | Principali network fornitori di servizi (agenzie, media center, etc.) |
| | | Principali modalità promozionali, utilizzi, costi ed efficacia |
| | | Tecniche di media planning |
| Ricerca e organizzazione delle informazioni | Conoscenza delle tecniche e dei modelli di ricerca e analisi dei dati | Principali metodologie di rilevazione e analisi quantitativa dei dati |
| | | Tecniche, procedure e metodologie di consultazione delle banche dati interne ed esterne |
| Ricerche ed analisi di mercato | Conoscenza delle tecniche e dei modelli di ricerca e analisi di mercato | Metodologie di analisi del mercato e di costruzione di modelli di approccio e sviluppo mercato |
| | | Strumenti e metodi per la ricerca di informazioni su prodotti, clienti ed elementi del mercato |
| Segmentazione della clientela | Conoscenza delle principali tecniche e variabili di segmentazione della clientela | Clusterizzazione e scoring della clientela |
| | | Targeting della clientela |
| | | Variabili geografiche, variabili socio-demografiche, variabili comportamentali |
| Sistemi di misura delle performance commerciali | Conoscenza dei modelli e degli strumenti di analisi della produttività | Indici di performance e KPI's |
| | | Strumenti di analisi della produttività della rete |
| Tecniche di gestione della relazione con la clientela | Conoscenza dei metodi e delle tecniche di intervista, comunicazione, negoziazione nella relazione col cliente. | Conduzione di un'intervista (tempi, tipi di domande, tecniche di ascolto, feedback) |
| | | Tecniche di customer care telefonico |
| | | Tecniche di gestione delle obiezioni |
| | | Tecniche di negoziazione |
| | | Tecniche di proposizione commerciale |
| Valutazione delle redemption | Conoscenza teorica e applicativa dei metodi di rilevazione, misurazione e valutazione dei risultati | Criteri, ambiti di applicabilità e strumenti operativi per la valutazione delle redemption |
| | | Modelli per il confronto in itinere e finale tra obiettivi e risultati |
| | | Sistemi di misurazione delle redemption |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE ICT | | |
|----------------------------|--|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Applicativi riservazione | Conoscenza dei software per la valutazione delle riserve tecniche | Software di valutazione delle riserve Software per la proiezione dei flussi ai fini della valutazione della riserva rischio tasso |
| Applicativi tariffazione | Conoscenza dei software per la valutazione degli interventi tariffari | Software per la tariffazione di prodotti assicurativi |
| Canali digitali | Conoscenza dei principali canali innovativi di contatto e gestione delle relazioni | Principali canali digitali (web, mobile, tablet, contact etc.) |
| | | Principi di sicurezza e privacy |
| | | Tecnologie alla base delle diverse soluzioni e delle loro principali caratteristiche |
| Office Automation | Conoscenza dei principali applicativi di gestione e archiviazione documentale | Applicativi di gestione documentale |
| | | Repository di archiviazione documentale |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE LEGALE | | |
|---|---|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Contratto di agenzia | Conoscenza della disciplina civilistica che regola il contratto di agenzia e della contrattualistica associativa | Accordo Nazionale Agenti 2003 |
| | | Il contratto d'agenzia (c.c. art 1753) |
| Disciplina Regolamentare Auto | Conoscenza della disciplina assicurativa per l'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore e i natanti | Cessione, risoluzione e sostituzione del contratto di assicurazione |
| | | Criteri normativi di tariffazione RCA: assegnazione della classe di merito universale CU |
| | | I documenti assicurativi RCA |
| | | Obbligo di assicurazione RCA: veicoli soggetti all'obbligo di assicurazione competizioni sportive, responsabilità coperta dall'assicurazione, massimali di garanzia, soggetti esclusi dall'assicurazione, trasparenza dei premi e delle condizioni di contratto, obbligo a contrarre |
| | | Risarcimento diretto |
| Disciplina Regolamentare distribuzione assicurativa | Conoscenza delle norme e dei regolamenti che disciplinano la distribuzione dei servizi assicurativi | Codice delle Assicurazioni Private (D.lgs. n. 209/2005) e s.m.i. |
| | | Regolamenti, provvedimenti e circolari IVASS e CONSOB |
| Disciplina Regolamentare Previdenza Complementare | Conoscenza della disciplina delle forme di previdenza complementare dettata dalle normative vigenti e dall'autorità di vigilanza sulla previdenza complementare | Anticipazioni, riscatti e trasferimento della posizione previdenziale |
| | | Le forme di previdenza complementare |
| | | Modalità di destinazione del TFR alle FPC |
| | | Potenziali aderenti/destinatari e modalità di contribuzione/finanziamento |
| | | Regime delle prestazioni e modelli gestionali |
| | | Requisiti di accesso e tipologie di prestazioni a scadenza |
| Trasparenza delle operazioni e tutela dell'aderente | | |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE LEGALE | | |
|--|---|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Disciplina Regolamentare Vita e Danni | Conoscenza della disciplina assicurativa vita e danni | Principi generali dell'attività di intermediazione assicurativa e di vendita diretta |
| | | Revocabilità della proposta e diritto di recesso dell'assicurazione vita |
| | | Trasparenza delle operazioni e protezione dell'assicurato: - obblighi di informazione - regole comportamento - conflitto di interessi |
| Disciplina Regolamentare Vita rami III e V | Conoscenza della disciplina assicurativa vita dettata dalla Legge sul risparmio, dal TUF e dalla regolamentazione | Disciplina applicabile alle assicurazioni vita finanziarie di ramo III e V: unit/index linked ed operazioni di capitalizzazione |
| | | Disciplina MIFID in ambito assicurativo |
| | | Trasparenza delle operazioni e protezione dell'assicurato: - obblighi di informazione - regole di comportamento e di distribuzione (vendita diretta o tramite intermediari) - conflitto di interessi |
| Normativa civilistica Vita | Conoscenza della disciplina civilistica che regola i contratti di assicurazione vita | Assicurazione a favore di un terzo |
| | | Assicurazione sulla vita propria o di un terzo |
| | | Decadenza e Revoca del beneficio |
| | | Diritti dei creditori e degli eredi |
| Normativa Fiscale Previdenza | Conoscenza della disciplina fiscale della previdenza complementare | Il contratto di assicurazione vita (nozione, durata, pagamento del premio, soggetti del contratto, riscatto e riduzione) |
| | | Fiscalità delle forme pensionistiche complementari |
| | | Regime fiscale della contribuzione |
| Normativa Reclami Vita | Conoscenza delle disposizioni di Vigilanza in materia di trattamento dei Reclami Vita e degli adempimenti correlati | Regime fiscale delle prestazioni a scadenza, delle anticipazioni e dei riscatti |
| | | Funzionalità del Registro Informatico Reclami Vita a fini operativi e relative modalità di gestione |
| | | Norme primarie, Regolamenti ed altre norme attuative di Vigilanza in materia di trattamento dei Reclami Vita e degli adempimenti correlati |
| Normativa Privacy | Conoscenza delle principali norme primarie e regolamentari in materia di protezione dei dati | Principi e criteri applicativi di trattamento del trattamento dei Reclami Vita e relative prassi operative |
| | | Norme primarie, regolamenti ed altre norme applicative di Vigilanza in materia di Antiriciclaggio |
| Norme di Responsabilità Civile | Conoscenza della disciplina che regola la responsabilità civile da fatto illecito e da inadempimento | Norme primarie, regolamenti ed altre norme applicative sulla protezione dei dati (GDPR e normativa nazionale) |
| | | Esimenti della responsabilità |
| | | Responsabilità civile contrattuale |
| | | Responsabilità civile extracontrattuale |
| Nozioni di diritto penale | Conoscenza delle disposizioni penali sulle frodi | Responsabilità per fatto altrui |
| | | Responsabilità presunta da circolazione dei veicoli |
| | | Disposizioni in materia di frode (art. 640, 642 Codice Penale) |
| | | Nozioni relative all'iter processuale penale limitatamente ai reati coinvolgenti le frodi assicurative |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE LEGALE | | |
|---|--|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Nozioni di diritto privato | Conoscenza delle norme e principi di base di riferimento per l'attività assicurativa | La disciplina relativa al contratto Rapporti giuridici |
| Nozioni di previdenza pubblica obbligatoria | Conoscenza delle normative che regolano la previdenza obbligatoria (INPS, casse autonome di previdenza dei liberi professionisti, ...) | Previdenza complementare Previdenza obbligatoria: contributi, prestazioni |
| Principi del contratto di assicurazione | Conoscenza della disciplina civilistica che regola il contratto di assicurazione | Forme contrattuali Assicurazione in nome altrui e per conto altrui o di chi spetta Sinistri cagionati con dolo o colpa Variazione e cessazione del rischio Dichiarazioni contrattuali inesatte e reticenze |
| Solvency | Conoscenza della normativa Solvency e suoi effetti | L'evoluzione delle normative in materia di solvibilità Principali effetti su attività, passività e requisiti patrimoniali |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE LIQUIDAZIONE | | |
|--|--|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Elementi di liquidazione Vita | Conoscenza delle fasi e della documentazione relativa al processo liquidativo delle prestazioni vita | Fasi del processo liquidativo Vita in relazione alla tipologia di prestazione da erogare (capitale, rendita, riscatto, sinistro) Tipologia di documentazione in relazione alla prestazione da liquidare |
| Elementi per l'istruzione del sinistro | Conoscenza delle fasi e della documentazione relativa al processo liquidativo dei sinistri | Adempimenti e tempistiche di ramo Banche dati di settore Tipologia della documentazione e relativi controlli per l'istruzione del sinistro Tipologie di fiduciari attivabili per la definizione del sinistro |
| Principali Convenzioni intra-settoriali Auto | Conoscenza delle regole, procedure e prassi operative delle Convenzioni Auto di settore (CARD) | Adempimenti e tempistiche CARD Regime dei forfait Regole flussi Ania Requisiti CARD |
| Tecnica liquidativa | Conoscenza delle fasi e delle procedure tipiche del processo liquidativo | Tipologia della documentazione e delle informazioni necessarie all'avvio e alla conclusione del processo liquidativo Tipologie di esiti istruttoria sinistri Nozioni operative di gestione del contenzioso e/o della negoziazione stragiudiziale |
| Tecnica liquidativa sinistri Danni | Conoscenza degli elementi necessari alla corretta determinazione del danno | Tipologie di indennizzo dei beni Giurisprudenza per i danni a persona Tabelle applicabili alla valutazione del danno alla persona |
| Tecnica liquidativa Vita | Conoscenza delle fasi e delle procedure tipiche del processo liquidativo Vita | Adempimenti e tempistiche amministrative e di Vigilanza in materia di Liquidazione Vita Applicativi gestionali Portafoglio Vita e relative funzionalità liquidative Principali indicatori tecnici inerenti il processo di liquidazione dei sinistri (velocità di liquidazione, aliquote sinistri con seguito, costi medi) Strumenti di controllo e monitoraggio dei flussi IT sulle liquidazioni Vita |
| Tecniche di riservazione | Conoscenze dei principali aspetti tecnici legati alla riservazione | Modalità di determinazione delle riserve premi Nozione e concetto di riserva premi e riserva sinistri Spese di liquidazione (ALAE e ULAE) Tecniche di riservazione, con particolare interesse alla riserva d'inventario |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE PERSONALE | | |
|----------------------------------|--|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Formazione del personale | Conoscenza delle logiche, delle metodologie, e degli strumenti per progettare interventi formativi | Elementi di progettazione e implementazione di interventi formativi in funzione dei diversi destinatari (dirigenti, quadri, specialisti e tecnici) ed obiettivi |
| | | Logiche dei processi formativi e metodologie didattiche per l'apprendimento degli adulti anche con l'utilizzo di tecnologie informatiche web based |
| Sistemi retributivi | Conoscenza dei sistemi di retribuzione e dei criteri di incentivazione | Metodi di analisi e progettazione di sistemi di incentivazione. |
| | | Metodologie relative alla definizione di piani di incentivazione e promozione a supporto delle vendite |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE RIASSICURAZIONE | | |
|---|---|--|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Gestione Trattati – proporzionali, non proporzionali | Conoscenza delle regole e logiche di gestione di Trattati proporzionali e non proporzionali | Calcolo degli IBNR ceduti |
| | | Calcolo della riserva premi e sinistri |
| Principi di Riassicurazione | Conoscenza degli strumenti di trasferimento e mitigazione dell'impatto economico del rischio | Nozione e concetto di riassicurazione |
| | | Tipologie di Trattati e criteri di comparazione |
| Riassicurazione Facoltativa - proporzionale e non proporzionale | Conoscenza delle regole e logiche di gestione della cessione riassicurativa facoltativa proporzionale e non proporzionale | Definizione del premio |
| | | Definizione della struttura |
| Riassicurazione Trattati – proporzionali, non proporzionali | Conoscenza delle regole e logiche della cessione riassicurativa in Trattato proporzionale e non proporzionale | Definizione della curva PML (possible maximum loss) |
| | | Definizione delle Commissioni / in percentuale fissa / a scalare |
| | | Partecipazione agli utili/alle perdite |
| | | Tecniche di operatività del Trattato per anno di accadimento sinistro (claims made e/o loss occurrence) o per anno di sottoscrizione polizza |
| | | Tecniche di layering |
| | | Tecniche di pricing |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE SISTEMA DEI CONTROLLI INTERNI | | |
|--|---|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Principi e strumenti di Compliance | Conoscenza delle norme, dei principi, delle tecniche e degli strumenti applicativi in materia di Compliance | Norme primarie, regolamentari e delle altre disposizioni applicative in materia di Compliance |
| | | Tecniche di raccolta ed analisi dati ai fini della conformità normativa |
| Principi e strumenti di Internal Audit | Conoscenza delle norme, dei principi, delle tecniche e degli strumenti applicativi in materia di Internal Audit | Norme primarie, regolamentari e delle altre disposizioni applicative in materia di Internal Audit |
| | | Tecniche di raccolta ed analisi dati ai fini dell'Internal Audit |

| FAMIGLIA PROFESSIONALE SOTTOSCRIZIONE | | |
|---|--|---|
| TITOLO CONOSCENZA | DESCRIZIONE | PRINCIPALI CONTENUTI |
| Gestione tecnica portafoglio | Conoscenza dei criteri e delle tecniche di valutazione della redditività del portafoglio | Criteri di attribuzione del premio tecnico di competenza, per ogni specifico periodo (trimestre, anno contabile, ecc.) |
| | | Criteri per la valutazione della sinistralità attesa, divisa per sinistri di frequenza, sinistri rilevanti, sinistri CatNat |
| | | Tecniche per la determinazione qualitativa/quantitativa della sinistralità tardiva ed IBNR di segmento |
| | | Tipologie di pattern sinistri di riferimento: andamento costante, andamento variabile, andamento ciclico stagionale |
| Tecnica sottoscrivita - Pricing 1 | Conoscenza dei parametri utilizzati per la tariffazione e loro modalità di utilizzo | Parametri utilizzati nella tariffazione e loro valutazione |
| | | Elementi alla base della tariffe e modalità d'uso |
| | | Criticità e deviazioni potenziali del modello tariffario |
| Tecnica sottoscrivita - Pricing 2 | Conoscenza delle tecniche di definizione di modelli tariffari per la determinazione delle condizioni di pricing | Definizione qualitativa e quantitativa del pricing |
| | | Modalità di verifica e taratura |
| | | Modellazione del rischio associato alle causali/tipo di danni previsti in polizza |
| | | Tecniche di valutazione statistica associate alle causali/tipo di danno |
| Tecnica sottoscrivita - Risk Analysis 1 | Conoscenza delle tecniche e degli strumenti di classificazione di beni/attività da assicurare e dei rischi associati | Tecniche e strumenti per la determinazione e classificazione della vulnerabilità |
| | | Processi di produzione/attività con riferimento al settore merceologico, tecnologie, macchine e impianti |
| | | Profili di rischio per causali esogene e endogene |
| Tecnica sottoscrivita - Risk Analysis 2 | Conoscenza delle tecniche di valorizzazione e valutazione dei parametri economici della polizza | Sistemi di calcolo dell'impatto dei parametri economici di polizza (limiti di indennizzo/risarcimento, massimali, scoperti, franchigie, ecc.) |
| | | Tecniche di valutazione dei parametri economici di polizza: valori assicurati, limiti di indennizzo, massimali e PML (possible maximum loss) |
| | | Tecniche di valutazione dell'impatto di clausole di esclusione/mitigazione di causali per tipologia di danno |
| Tecnica sottoscrivita - Risk Analysis 3 | Conoscenza dei criteri e degli strumenti di valutazione delle esposizioni al rischio | Criteri e strumenti per la valutazione di: MPL-Maximum Possible Loss (worst accidental case), PML-Probable maximum loss (the bad case), EML-Estimated Maximum Loss (good case scenario) |
| | | Massima Unità di Rischio |
| Tecnica sottoscrivita - Risk management | Conoscenza delle logiche di mitigazione dei rischi associati ai beni/attività da assicurare | Criteri e strumenti per la valutazione qualitativa delle tecniche e degli impianti considerati (valutazione di adeguatezza) |
| | | Criteri e strumenti per valutazione quantitativa dell'impatto di mitigazione del rischio, con riferimento ai parametri di classificazione dello stesso |
| | | Tecniche/impianti di prevenzione e protezione - loro modalità di funzionamento |
| Tecnica sottoscrivita - Wording | Conoscenza delle tecniche per la definizione della normativa di polizza | Tecnica di scrittura di clausole ex-novo, considerando gli aspetti legali, tecnico-assicurativi, economici, contenuto terminologico specialistico riferito ai beni/attività assicurati |
| | | Tecniche di modifica coerente di clausole standard, considerando gli aspetti legali, tecnico-assicurativi, economici |