

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

**Contenuti e obiettivi didattici**

**Conoscenze generali del settore assicurativo**

© AFA 2011 – v3.2

Approvate dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvate dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

Tassonomia: (indicata per ogni obiettivo particolare):  
 1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how

## Contenuto

Economia assicurativa	Principi dell'assicurazione	Caratteristiche dell'assicurazione	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunità di assicurati</li> <li>- Reciprocità</li> <li>- Legge dei grandi numeri</li> <li>- Cumulazione</li> <li>- Casualità</li> <li>- Stimabilità</li> <li>- Conformità ai piani</li> <li>- Divieto di arricchimento</li> <li>- Gruppo di cooperazione per la sicurezza</li> <li>- Premio</li> <li>- Tutela e sicurezza</li> <li>- Fabbisogno di capitale</li> <li>- Redditività</li> <li>- Diritto legale</li> </ul>	- Descrive le caratteristiche dell'assicurazione in modo tecnicamente corretto	2
		Suddivisione	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assicurazione di persone, cose o patrimoniale</li> <li>- Danni, somma</li> <li>- Privata, di diritto pubblico</li> <li>- Facoltativa, obbligatoria</li> <li>- Vita, non vita</li> <li>- Individuale, collettiva</li> <li>- Reddito, patrimonio</li> </ul>	- Elenca i tipi di suddivisione in modo completo e spiega sulla base di esempi	1 2
Compagnia assicurativa	Organizzazione	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servizio interno</li> <li>- Servizio esterno</li> </ul>	- Descrive le principali mansioni del servizio interno ed esterno	2	
	Società di prestazione di servizi	- La prestazione di mercato	- Descrive le prestazioni di una compagnia di assicurazione	2	
	Processi di creazione di valore	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Processi di management</li> <li>- Processi aziendali</li> <li>- Processi di supporto</li> </ul>	- Elenca i principali processi di creazione di valore di un'impresa di assicurazione	2	
Gestione dei rischi	Rischio e sicurezza	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rischi e pericoli nella vita quotidiana</li> <li>- Concetti e obiettivi</li> <li>- Processo di gestione dei rischi</li> <li>- Analisi e valutazione dei rischi</li> </ul>	- Elenca i rischi (in tutti gli ambiti) di un'economia domestica (persona singola, famiglia), di lavoratori indipendenti o di una piccola impresa	1	
			- Spiega i concetti e gli obiettivi della	2	

			gestione dei rischi	
			- Elenca le singole fasi del processo e le descrive	2
			- Illustra sulla base di esempi come è possibile evitare o ridurre i rischi	2
			- Menziona e spiega almeno due forme di trasferimento dei rischi	2
			- Indica metodi di analisi e valutazione dei rischi e li spiega sulla base di esempi	1
				2
Finanziamento	Processo	- Metodo di ripartizione	- Spiega i singoli metodi e descrive le principali differenze	2
		- Metodo di capitalizzazione		3
		- Metodo statistico		
		- Metodo dei premi medi		
		- Metodo del premio individuale		
	Premio	- Componenti del premio	- Spiega le componenti del premio e i vari tipi	2
		- Tipi di premio	- Illustra il calcolo del premio	
		- Calcolo del premio		2
Mediazione di assicurazioni	Ruolo e scopo	- Posizione e compiti	- Descrive la posizione e le mansioni dell'intermediario in occasione di una consulenza globale (esempi)	2
		- Fasi del lavoro di un intermediario		
		- Determinazione del fabbisogno assicurativo	- Descrive i principali metodi/le principali fasi per la determinazione del fabbisogno assicurativo	2
		- Attività amministrativa e di assistenza	- Elenca esempi di mansioni amministrative e assistenziali dell'intermediario	1
Sistemi di indennizzo	Tipi di indennità	- Courtage	- Descrive almeno 4 modelli di indennizzo diversi	2
		- Onorario		
		- Commissioni	- Descrive i pro e i contra dei vari modelli	2
		- Sistemi misti		
Imposte	Imposta sul valore aggiunto	- Basi	- Illustra le basi del sistema IVA	2
		- Assoggettamento all'obbligo di pagamento dell'IVA	- Menziona i principali documenti ufficiali dell'obbligo IVA	1
		- Premesse per l'esonero	- Elenca le premesse per l'esonero dall'obbligo IVA	1

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

## **Contenuti e obiettivi didattici**

### **Nozioni giuridiche**

© AFA 2011 – v3.2

Approvate dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvate dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Tassonomia (indicata per ogni obiettivo particolare):

**1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how**

Contenuti		Temi / Obiettivi didattici		Tassonomia	
Diritto delle assicurazioni private	Legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA)	Disposizioni generali	- Campo di applicazione	- Spiega perché le compagnie di assicurazione sono soggette alla sorveglianza	2
			- Eccezioni	- Conosce il campo di applicazione (esempi)	2
			- Spiega sulla base di esempi le eccezioni in materia di sorveglianza	2	
		Attività commerciale	- Autorizzazione d'esercizio	- Elenca le tappe che una compagnia di assicurazioni deve seguire per ottenere l'autorizzazione d'esercizio da parte dell'autorità di sorveglianza, in modo da potere avviare un'attività commerciale	1
		Chiusura dell'attività commerciale	- Indica i motivi che portano alla chiusura dell'attività commerciale	1	
		- Cessazione facoltativa			
		- Cessazione obbligatoria			
		- Trasferimento dell'effettivo assicurativo			
		- Liquidazione			
		- Pubblicazione della decisione			
	Legge sul contratto di assicurazione (LCA)	Disposizioni generali	- Campo di applicazione	- È in grado di spiegare gli articoli della LCA	1
			- Assicuratore	- Conosce le parti contrattuali	1
			- Assicurati	- Spiega i rapporti giuridici tra l'assicuratore e gli assicurati	2
			- Contraente		
			- Rappresentante legale		
			- Persona giuridica		
		Principali contenuti contrattuali	- Rischi assicurati	- Spiega le principali caratteristiche del contratto di assicurazione	2
			- Oggetto assicurato / Persona assicurata		
			- Prestazione assicurativa		
			- Premio assicurativo		
			- Inizio della copertura assicurativa		
			- Durata del contratto di assicurazione		

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Nascita del contratto di assicurazione	Processo - Proposta assicurativa - Necessità di una visita medica - Termine di accettazione - Consegna delle CGA	- Descrive il processo a partire dalla proposta assicurativa fino all'inizio del contratto	2
Accettazione e rifiuto della proposta di assicurazione	- Forma di accettazione - Accettazione ritardata - Rifiuto della proposta	- Descrive la procedura di accettazione e rifiuto e le relative conseguenze	2
Polizza di assicurazione	- Obbligo di consegna della polizza - Diritto di rettifica - Dichiarazione di annullamento della polizza	- Spiega il significato della polizza per il contratto di assicurazione	2
Nullità del contratto	- Mancanza di volontà - Scomparsa del rischio	- Menziona esempi di nullità del contratto	1
Inizio dell'effetto contrattuale	- Copertura provvisoria - Stipulazione e inizio del contratto - Clausola di pagamento	- Spiega il significato della copertura provvisoria - Spiega i termini stipulazione, inizio e clausola di pagamento	2 2
Durata, termine e rinnovo	- Durata - Scioglimento del contratto - Scomparsa del rischio - Rinnovo - Effetto relativo	- Spiega i termini con degli esempi	2
Pagamento dei premi	- Onerosità - Debitore del premio - Luogo di pagamento - Scadenza -	- Spiega i termini onerosità, debitore del premio, luogo di pagamento, esigibilità - Descrive la procedura d'incasso dei premi	2 2
Ritardo nel pagamento dei premi	- Diffida - Esecuzione - Scadenze - Risoluzione del contratto / Esonero dal pagamento dei premi - Rimessa in vigore - Prescrizione	- Spiega la procedura di diffida e le conseguenze sul contratto di assicurazione in corso - Descrive i concetti di rimessa in vigore e prescrizione	2 2

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Obblighi di notifica	- Obbligo di notifica alla stipulazione	- Spiega con esempi gli obblighi	2
	- Violazione dell'obbligo di notifica	- Spiega con esempi le conseguenze per gli agenti	2
	- Cambiamento del rischio nel corso della durata contrattuale	- Spiega la relazione fra nesso causale e trattamento del sinistro	2
		- Sulla base di esempi menziona i cambiamenti del rischio (riduzione, aumento)	1
Caso di assicurazione	- Definizione - Sopravvenienza - Insorgere del sinistro	- Spiega sulla base di esempi quando subentra il caso di assicurazione per tutti i generi di assicurazione	2
Obblighi dell'avente diritto in caso di sinistro	- Obbligo di notifica - Accertamento e determinazione del danno - Divieto di cambiamento - Obbligo di salvataggio	- Spiega lo scopo di questi obblighi	2
Continuazione del contratto dopo l'insorgere del sinistro	- Danno totale	- Illustra la differenza fra danno totale e danno parziale	3
	- Danno parziale	- Spiega il diritto e il termine di disdetta	2
		- Illustra il rapporto con l'obbligo di notifica	2
Motivazione del diritto alle prestazioni	- Obblighi contrattuali	- Menziona gli obblighi contrattuali e descrive le conseguenze della violazione dell'obbligo di notifica	1
	- Termine di notifica		2
	- Conseguenza della violazione dell'obbligo di notifica		
Estinzione del diritto alle prestazioni	- Prescrizione: concetto / inizio	- Conosce il termine di prescrizione e menziona degli esempi per ogni termine	1
	- Interruzione		1
	- Effetto dell'interruzione		
Rifiuto o riduzione delle prestazioni	- Provocazione colposa - Colpa grave - Provocazione intenzionale - Suicidio - Azione disinteressata - Motivazione fraudolenta del diritto	- Menziona i casi in cui si applica il rifiuto o la riduzione delle prestazioni	1
Regresso dell'assicuratore	- Definizione	- Spiega le premesse per il regresso	2

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

		nei confronti di terzi responsabili			
Codice civile (CC)	Basi	Diritti civili	- Capacità di agire	- Spiega la capacità di agire e i relativi elementi	2
Codice delle obbligazioni (CO)	Basi	Obbligazioni	- Obbligazione mediante contratto - Obbligazione da atto illecito - Obbligazione da arricchimento indebito - Effetti dell'obbligazione - Estinzione delle obbligazioni	- Spiega i principi del diritto contrattuale e della responsabilità contrattuale ed extracontrattuale	2
	Diritto societario	Ragioni sociali	- Tipi di ragioni sociali - Conseguenze sulla consulenza in materia di assicurazioni - Responsabilità - Fallimento	- Elenca vari tipi di ragioni sociali e ne spiega le caratteristiche specifiche - Menziona la soluzione assicurativa ideale per ogni ragione sociale - Descrive gli effetti della ragione sociale in materia di responsabilità e diritto di esecuzione e fallimento	1 2 2 2
		Registro di commercio	- Obbligo di iscrizione - Contenuto - Effetti	- Menziona le società con obbligo di iscrizione (società individuale, società in nome collettivo, società in accomandita e persona giuridica) - Elenca i dati e le informazioni che devono essere iscritti obbligatoriamente - Descrive gli effetti giuridici dell'iscrizione	1 1 2
Compliance	Protezione dei dati	Legge federale sulla protezione dei dati (LPD)	- Basi della regolamentazione	- Spiega lo scopo, il campo di applicazione e i termini contenuti nella legge - Elenca le disposizioni generali relative alla protezione dei dati	2 1
	Riciclaggio di denaro	Legge federale relativa alla lotta contro il riciclaggio di denaro nel settore finanziario (Legge sul riciclaggio di denaro, LRD)	- Basi della regolamentazione	- Spiega il contenuto e lo scopo della legge sul riciclaggio di denaro - Spiega il campo di applicazione della legge - Spiega gli obblighi degli intermediari finanziari - Spiega sulla base di un esempio come si adempie all'obbligo di diligenza - Descrive gli obblighi e le eventuali conseguenze penali in caso di sospetto di riciclaggio di denaro	2 2 2 2 2

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

	Concorrenza sleale	Legge federale contro la concorrenza sleale (LCSI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Principio della buona fede</li> <li>- Azione sleale</li> <li>- Violazione della concorrenza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definisce il termine «sleale»</li> <li>- Elenca esempi di azioni sleali</li> <li>- Menziona metodi di pubblicità e vendita sleali e altri comportamenti illeciti</li> <li>- Illustra le conseguenze giuridiche delle violazioni della concorrenza</li> </ul>	<p>2</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>2</p>
	Distribuzione di fondi	Legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (Legge sugli investimenti collettivi, LICol)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Basi della regolamentazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menziona lo scopo e il campo di applicazione della legge</li> <li>- Definisce i termini investimenti collettivi di capitale e propaganda pubblica</li> <li>- Spiega le direttive relative alla distribuzione degli investimenti collettivi di capitale</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>2</p>
	Limitazioni relative alla concorrenza	Legge federale sui cartelli e altre limitazioni della concorrenza (Legge sui cartelli, LCart)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Basi della regolamentazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spiega lo scopo, il campo di applicazione e i termini contenuti nella legge</li> <li>- Menziona accordi concorrenziali illeciti e forme ammesse di cartelli</li> </ul>	<p>2</p> <p>1</p>
Distribuzione	Sorveglianza degli intermediari	Registrazione	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contenuti e obiettivi della registrazione svizzera degli intermediari</li> <li>- Avvio dell'attività di intermediazione</li> <li>- Obbligo di iscrizione nel registro</li> <li>- Obbligo d'informazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menziona le regole in merito alla licenza professionale e all'obbligo di registrazione</li> <li>- Spiega le premesse per l'avvio di un'attività di intermediazione</li> <li>- Menziona le premesse per l'iscrizione nel registro</li> <li>- Elenca le informazioni che vanno trasmesse al cliente</li> </ul>	<p>1</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p>
		Definizioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secondo la LSA: intermediario dipendente / indipendente</li> <li>- Secondo il CO: agente (agente stipulante e agente mediatore) / mediatore</li> <li>- Secondo la prassi: broker, intermediario, agente assicurativo, mediatore ecc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spiega le varie categorie e i tipi di intermediari distinguendoli a livello giuridico</li> </ul>	<p>2</p> <p>2</p> <p>3</p>
	Statuto giuridico e responsabilità dell'intermediario	Statuto giuridico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Condizioni quadro</li> <li>- Disposizioni del CO</li> <li>- Rapporto giuridico doppio con clienti e assicuratore</li> <li>- Mandato di mediazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Illustra le condizioni quadro legali dell'attività di intermediario assicurativo (attribuzione di diritto contrattuale, responsabilità, competenza)</li> <li>- Spiega le regole centrali del CO per</li> </ul>	<p>2</p> <p>2</p>

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

	con il cliente	l'attività di intermediario e il loro significato	
		- Spiega il cosiddetto rapporto a triangolo/rapporto giuridico doppio tra l'intermediario, l'assicuratore e il contraente e lo interpreta sulla base di esempi pratici	2
		- Descrive il contenuto usuale di accordi di mediazione e la differenza di natura legale tra il broker e l'agente	3
Responsabilità	- Principali disposizioni legali	- Spiega le disposizioni centrali della responsabilità derivante dall'attività di intermediario e consulente e il loro significato, in particolare nell'ottica della responsabilità legata al contratto, ad atti illeciti e all'arricchimento indebito nonché della responsabilità di fiducia	2
	- Basi del diritto di mandato	- Spiega le basi del diritto di mandato (obblighi e diritti del consulente, vincolo alle direttive, esecuzione personale del mandato, obbligo di diligenza, obbligo di lealtà, rendiconto, trasferimento di diritti acquisiti)	2
	- Obblighi	- Descrive gli obblighi inerenti la trasparenza (obbligo d'informazione, di consulenza, di avviso e di richiesta d'informazioni)	2
	- Prevenzione della responsabilità	- Adotta le misure organizzative per la prevenzione della responsabilità e le spiega con esempi	2
	- Assicurazione di responsabilità civile professionale	- Spiega le basi della responsabilità civile professionale per intermediari nell'ottica delle disposizioni relative alla responsabilità, delle premesse per la responsabilità, della responsabilità per ausiliari e dell'obbligo / onere della prova	2

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

**Contenuti e obiettivi didattici**

**Assicurazioni di cose e responsabilità civile, nonché altre assicurazioni patrimoniali per economie domestiche private e commercio**

© AFA 2011 – v3.2

Approvate dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvate dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Tassonomia (indicata per ogni obiettivo particolare):

**1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how**

Contenuti		Temi / Obiettivi didattici		Tassonomia
Assicurazioni di cose Persone singole / Famiglie/	- Assicurazione mobilia domestica	- Scopo e significato	- Spiega scopo e significato	2
	- Assicurazione oggetti di valore	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
	- Assicurazione di stabili	- Estensione dell'assicurazione dei rischi di base (oggetti assicurati, rischi assicurati, danni assicurati / eventi assicurati)	- Descrive l'estensione dell'assicurazione (elenca esempi di oggetti, rischi, danni ed eventi assicurati)	2
	- Assicurazione costruzioni	- Prestazioni assicurative	- Descrive le prestazioni assicurative di queste assicurazioni	2
	- Assicurazione casco	- Principali coperture complementari	- Elenca eventuali coperture complementari	1
	- Assicurazione viaggi	- Luogo di rischio	- Illustra il significato del luogo di rischio	2
		- Valori assicurati (somma assicurata, valore totale, parziale, primo rischio, valore sostitutivo)	- Spiega le differenze tra i valori assicurati	3
			- Spiega la somma assicurata e il suo significato nonché i fattori che influenzano l'ammontare del premio	2
Lavoratori indipendenti, piccole imprese	- Assicurazione di stabili	- Scopo e significato	- Spiega scopo e significato	2
	- Assicurazione costruzioni	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
	- Assicurazione casco	- Estensione dell'assicurazione dei rischi di base (oggetti assicurati, rischi assicurati, danni assicurati / eventi assicurati)	- Descrive l'estensione dell'assicurazione (elenca esempi di oggetti, rischi, danni ed eventi assicurati)	2
	- Assicurazione viaggi	- Prestazioni assicurative	- Descrive le prestazioni assicurative di queste assicurazioni	2
	- Assicurazioni cose per commerci	- Principali coperture complementari	- Elenca eventuali coperture complementari	1
	- Assicurazione interruzione d'esercizio	- Luogo di rischio	- Illustra il significato del luogo di rischio	2
	- Assicurazioni tecniche	- Valori assicurati (somma assicurata, valore totale, parziale, primo rischio, valore sostitutivo)	- Spiega le differenze tra i valori assicurati	3
	- Assicurazioni trasporti		- Spiega la somma assicurata e il suo significato nonché i fattori che influenzano l'ammontare del premio	2

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Assicurazioni patrimoniali	Persone singole / Famiglie /	- Assicurazioni responsabilità civile	- Scopo e significato	- Spiega scopo e significato	2
			- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Assicurazione responsabilità civile di privati	- Estensione dell'assicurazione delle coperture di base (rischi assicurati (responsabilità), persone assicurate, danni assicurati / eventi assicurati)	- Descrive l'estensione dell'assicurazione (elenca esempi di rischi, persone, danni ed eventi assicurati)	2
		- Assicurazione RC di stabili			
		- Assicurazione RC di veicoli a motore			
		- Assicurazione di protezione giuridica	Prestazioni assicurative	- Descrive le prestazioni assicurative di queste assicurazioni nonché il modo di procedere in caso di sinistro	2
			- Principali coperture complementari	- Elenca eventuali coperture complementari	1
			- Luogo di rischio	- Illustra il significato del luogo di rischio	2
			- Somma assicurata, somma di garanzia	- Spiega la somma assicurata / somma di garanzia e il relativo significato	2
	Lavoratori indipendenti, piccole imprese		- Assicurazioni responsabilità civile	- Scopo e significato	- Descrive scopo e significato
			- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
- Assicurazione RC di imprese			- Estensione assicurativa delle coperture di base (rischi assicurati (responsabilità), persone assicurate, danni assicurati / eventi assicurati)	- Descrive l'estensione di queste assicurazioni (elenca esempi di rischi, persone, danni ed eventi assicurati)	2
- Assicurazione RC professionale					
- Assicurazione RC di stabili					
		- Assicurazione RC di veicoli a motore	- Prestazioni dell'assicurazione	- Descrive le prestazioni assicurative di queste assicurazioni nonché il modo di procedere in caso di sinistro	2
		- Assicurazioni di protezione giuridica	- Principali coperture complementari	- Elenca eventuali coperture complementari	1
			- Luogo di assicurazione	- Illustra il significato del luogo di rischio	1
			- Somma assicurata, somma di garanzia	- Spiega la somma assicurata / somma di garanzia e il relativo significato	2
					2

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

**Contenuti e obiettivi didattici**

**Assicurazioni di persone e assicurazioni sociali per economie domestiche private e commercio**

© AFA 2011 – v3.2

Approvate dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvate dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Tassonomia (indicata per ogni obiettivo particolare):

**1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how**

Contenuti		Temi / Obiettivi didattici		Tassonomia		
<b>Assicurazioni sociali</b>	Panoramica	Tipi di assicurazione	- Assicurazione per la vecchiaia e i superstiti	- Elenca le varie assicurazioni	1	
			- Assicurazione per l'invalidità	- Menziona i relativi enti	1	
				- Indennità per perdita di guadagno		
				- Assicurazione per la disoccupazione e indennità in caso di insolvenza		
				- Previdenza professionale		
				- Assegni familiari		
				- Assicurazione infortuni		
				- Assicurazione malattia sociale		
				- Assicurazione militare		
				- Prestazioni complementari		
		Sistema dei tre pilastri	- Struttura	- Spiega il sistema dei tre pilastri	2	
		Obbligo di pagamento del salario	- Basi legali CO 324 a+b	- Riassume il contenuto degli articoli di legge	2	
				- Spiega le conseguenze della prestazione minima legale, del contratto di lavoro normale e collettivo nella prassi	2	
	Previdenza statale	AVS	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1	
				- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
				- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	2
				- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
				- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Illustra la procedura di finanziamento	2
					- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	1 1
					- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	2 1
			- Imposte	- Calcola i contributi		
				- Indica il tipo d'imposizione delle prestazioni		
		Al	- Basi legali - Scopo e obiettivo	- Menziona le basi legali	1	
				- Illustra scopo e obiettivo	2	

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

		- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	2
		- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
		- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Illustra la procedura di finanziamento	2
			- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	1 1
		- Imposte	- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	2 1
			- Calcola i contributi	
			- Indica il tipo d'imposizione delle prestazioni	
	PC	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
		- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	3
		- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
		- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Illustra la procedura di finanziamento	2
			- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	1 1
		- Imposte	- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	2 1
			- Calcola i contributi	
			- Indica il tipo d'imposizione delle prestazioni	
Previdenza professionale	LPP	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
		- Differenze rispetto all'AVS	- Elenca le differenze fra l'AVS e la LPP	3
		- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	2
		- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
		- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Illustra la procedura di finanziamento	2
			- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	2 1
		- Possibilità complementari	- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	1 2
		- Previdenza per il lavoratore indipendente	- Illustra le possibilità di complemento	2
		- Imposte	- Spiega le possibilità di assicurazione dei lavoratori indipendenti	2
			- Descrive le conseguenze fiscali dei contributi e delle prestazioni sulla base della legge federale	

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

		- Istituto collettore	- Descrive i compiti dell'istituto collettore	2
	LAINF	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Scopo e obiettivo	- Descrive lo scopo e l'obiettivo dell'obbligo di assicurazione	2
		- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	2
		- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1
		- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Illustra la procedura di finanziamento	2
		- Previdenza per il lavoratore indipendente	- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	1
		- Imposte	- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	2
			- Spiega le possibilità di assicurazione dei lavoratori indipendenti	
		- Definizione di infortunio	- Descrive le conseguenze fiscali dei contributi e delle prestazioni sulla base della legge federale	2
		- Lesione corporale parificabile agli infortuni	- Spiega la definizione di infortunio	2
		- Assicurazione mediante accordo	- Illustra le lesioni corporali parificabili agli infortuni	2
			- Descrive il senso, lo scopo e la funzione dell'assicurazione mediante accordo	
Indennità per perdita di guadagno (IPG)	Prestanti servizio Maternità	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
		- Diritto all'indennizzo	- Menziona le persone con diritto all'indennizzo	1
		- Indennità	- Menziona i tipi di indennità	1
		- Finanziamento (procedura di finanziamento, obbligo di contribuzione, entità dei contributi)	- Descrive la procedura di definizione dell'indennità	2
			- Spiega il finanziamento	2
			- Menziona le persone soggette all'obbligo di contribuzione	1
				1
		- Imposte	- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	1
			- Indica il tipo d'imposizione delle prestazioni	
Assicurazione malattie	LAMal	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
		- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
		- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate (obbligatoriamente, facoltativamente, non assicurate)	2
		- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1
		- Finanziamento	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	2
		- Aliquota percentuale e franchigia	- Spiega il finanziamento	2
			- Indica i diversi importi di aliquota percentuale e	1

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

				franchigia, spiegando i relativi effetti	2
			- Assicurazioni complementari	- Elenca alcune assicurazioni complementari	1
<b>Assicurazioni di persone</b>	Assicurazione individuale sulla vita	Assicurazione sulla vita Pilastro 3a/3b	- Scopo e obiettivo	- Descrive scopo e obiettivo	2
			- Basi, privilegi, vantaggi	- Descrive le basi, i privilegi e i vantaggi dell'assicurazione sulla vita	2
			- Principali tipi	- Elenca i principali tipi di assicurazione	1
			- Prestazioni assicurative	- Descrive le prestazioni ricorrenti in caso di decesso, invalidità e vecchiaia	2
				- Distingue l'assicurazione sulla vita tradizionale dall'assicurazione sulla vita legata a fondi	3
			- Assicurazioni complementari	- Menziona esempi di assicurazioni complementari	1
			- Finanziamento	- Spiega il finanziamento (tipi e componenti di premio, riserva matematica)	2
			- Riserva matematica	- Illustra la procedura di calcolo del valore di riscatto e di conversione	2
			- Valore di riscatto e di conversione	- Sulla base di esempi spiega la differenza fra la previdenza libera e la previdenza vincolata	2
			- Previdenza libera e previdenza vincolata	- Espone le esigenze	2
			- Fabbisogno	- Spiega le varianti possibili per quanto riguarda la clausola beneficiaria	2
			- Beneficiari	- Spiega i tre regimi dei beni previsti dalla legge	2
			- Regimi dei beni	- Sulla base di un semplice esempio spiega l'ordine di successione legale	2
			- Successione	- Menziona un esempio di violazione della quota legittima	1
- Quote legittime	- Descrive le conseguenze fiscali dei contributi e delle prestazioni dei pilastri 3a e 3b sulla base della legge federale	2			
- Imposte					
	Opzioni di complemento secondo la LCA in caso di malattia e infortunio	Assicurazione malattia individuale	- Scopo e obiettivo	- Descrive scopo e obiettivo dell'assicurazione malattia privata	2
			- Distinzione fra assicurazione malattia privata e legale	- Illustra le differenze fra le basi legali dell'assicurazione privata e di quella legale	3
			- Definizione di malattia e differenza rispetto a infortunio	- Spiega il concetto di malattia e illustra con esempi la differenza rispetto al concetto di infortunio	2
			- Principali tipi	- Menziona i principali tipi	3
			- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate	1
			- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1
			- Finanziamento	- Illustra la procedura di finanziamento	2
				- Menziona le persone soggette all'obbligo di contri-	2
					1

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

	- Assicurazioni complementari	buzione	1
		- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	1
	- Assicurazione malattia collettiva	- Menziona ulteriori prestazioni assicurative previste dalla LCA per le spese di cura (ambulatoriali / stazionarie) e l'indennità giornaliera	3
		- Spiega le differenze rispetto all'assicurazione malattia individuale	
Assicurazione infortuni individuale	- Scopo e obiettivo	- Descrive scopo e obiettivo	2
	- Definizione di infortunio	- Spiega gli elementi del concetto di infortunio e propone una serie di esempi pratici	1 2
	- Principali tipi	- Elenca i principali tipi di assicurazione infortuni e le opzioni di assicurazione in caso di decesso, invalidità, per l'indennità giornaliera e le spese di cura (ambulatoriali / stazionarie)	1
	- Cerchia di persone assicurate	- Elenca le persone assicurate	1
	- Prestazioni assicurate	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
	- Finanziamento	- Spiega il finanziamento	2
		- Indica le basi per la determinazione dell'ammontare dei contributi	1
Assicurazione indennità giornaliera collettiva	- Basi legali	- Menziona le basi legali	1
	- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
	- Cerchia di persone assicurate	- Menziona le persone assicurate	1
	- Prestazioni assicurate / Tipi di copertura	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
	- Finanziamento	- Spiega il finanziamento	2
	- Soluzione LAMal / LCA	- Spiega le differenze tra soluzione LAMal e LCA	3
Assicurazione collettiva contro gli infortuni incl. complemento LAINF	- Scopo e obiettivo	- Illustra scopo e obiettivo	2
	- Cerchia di persone assicurate	- Menziona le persone assicurate	1
	- Prestazioni assicurate / Tipi di copertura	- Elenca le prestazioni assicurate e le descrive	1 2
	- Finanziamento	- Spiega il finanziamento	2
Interazione fra le assicurazioni sociali	- Coordinamento prestazioni AVS/AI/LAINF	- Spiega l'interazione fra le prestazioni del primo e del secondo pilastro	2
	- Obbligo di prestazione LPP	- Illustra le premesse legali dell'obbligo di prestazione LPP in caso di malattia e infortunio	2

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

**Contenuti e obiettivi didattici**

**Consulenza alla clientela: economie domestiche private, famiglie**

© AFA 2011 – v3.2

Approvato dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvato dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Tassonomia (indicata per ogni obiettivo particolare):

**1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how**

<b>Materia/Contenuto</b>	<b>Sottotema</b>	<b>Parole chiave</b>	<b>Obiettivi didattici</b>	<b>Tass.</b>
Descrizione della situazione	Informazioni sulla situazione del cliente	Situazione familiare: - Clienti e situazione familiare - Figli e i loro eventuali diritti a percepire prestazioni - Hobby, tempo libero, preferenze	Analizza la situazione attuale ed è in grado di trarne le necessarie conclusioni per la consulenza	3
Accertamento del fabbisogno Situazione attuale e situazione auspicata	Domande relative alle esigenze	Tecnica di interrogazione - Domande aperte/chiuso - Momento (quando - quali) - Fabbisogno previdenziale	È in grado di scoprire le esigenze dei clienti (situazione auspicata) facendo domande appropriate	3
	Proporre soluzioni	Riconoscere - la sottoassicurazione - l'assicurazione doppia o sovrassicurazione - la copertura assicurativa mancante - somme di assicurazione non sensate e simili	È in grado di offrire sulla base della copertura assicurativa esistente (situazione attuale) un proposta per soluzioni assicurative nuove/modificate (situazione auspicata) e di motivare le proposte	3
	Capacità di rischio	Fabbisogno assumere in proprio/trasferire i rischi	È in grado di dedurre in base alla situazione attuale calcolata da sola possibili soluzioni individuali, commisurate al rischio e finanziabili intese a migliorare la situazione	2
Budget	Reddito / Patrimonio	Riconoscere possibili potenzialità di ottimizzazione e reddito liberamente disponibile	Riconosce quali informazioni sono necessarie ai fini della consulenza, le valuta ed è in grado di utilizzarle	3
Situazione di previdenza	Prestazioni	Attestato di ass., obbligo di vers, del salario, CCL, contratto di lavoro	Indica i fattori di influenza sull'obbl. di vers. del sal. ed è in grado di utilizzare le informazioni ai fini di un calcolo previdenziale	2
		AVS/AI - Anni di contribuzione mancanti - Splitting - Accrediti per compiti educativi ed assistenziali - Anni di gioventù - Grado AI e ammontare delle prestazioni in %	Deduce, conoscendo il reddito medio presumibile, tutte le prestazioni È in grado di spiegare i parametri più importanti di questi concetti	3 2

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

	LPP	Se in possesso dei dati dell'attestato di assicurazione, è in grado di dedurre tutte le prestazioni	3
	- Attestato di assicurazione (regolamento)		
	- Assicurazione obbligatoria/sovraobbligatoria e facoltativa	È in grado di spiegare i parametri più importanti di questi concetti	2
	- Possibilità del pilastro 3a		
	- PPA, riscatto		
	LAINF	È in grado di dedurre tutte le prestazioni	3
	- Assicurazione obbligatoria/facoltativa	È in grado di spiegare i parametri più importanti di questi concetti	2
	- IP/INP		
	- Prestazioni in denaro e in natura		
	- Malattie professionali		
	Coordinamento delle strutture sociali	È in grado di spiegare l'interazione tra le prestazioni del 1° e 2° pilastro e di effettuare le necessarie riduzioni	3
	- Rendite complementari		
	- Prestazioni della LPP in caso di infortunio		
	- Riduzioni delle prestazioni	È in grado di spiegare i parametri più importanti di questi concetti	2
Scenari/grafici	Situazione attuale e situazione auspicata	È in grado di delineare sulla base del compito posto le prestazioni degli assicuratori in un grafico con asse temporale (situazione attuale)	3
		Inserisce il fabbisogno nel grafico (situazione auspicata) e ne deduce la necessità d'intervento	3
Fabbisogno	Situazione auspicata	Presenta proposte appropriate nel quadro della necessità d'intervento rilevata	2
		Spiega le proposte in maniera commisurata al cliente	3
Assicurazioni di persone, di danni e patrimoniali	Assicurazioni di persone	Copertura assicurativa esistente/mancante	3
		- Assicurazioni sulla vita (p. es. moglie)	
		- Assicurazioni infortuni (p. es. per i figli)	
		- Cassa malati	
Assicurazioni patrimoniali	Assicurazioni patrimoniali	Copertura assicurativa esistente/mancante	3
		- Responsabilità civile privata	
		- Assistance	
		- Protezione giuridica	
		Stabilisce in base alla descrizione del compito o di una polizza esistente la necessità d'intervento ed è in grado di reagire in maniera appropriata con proposte (modifica di polizze esistenti, nuova stipulazione) illustrando le soluzioni in maniera competente al cliente	3

## Qualifica professionale Intermediario assicurativo AFA

Assicurazioni di danni	Copertura assicurativa esistente/mancante - Mobilia domestica - Veicolo a motore - Stabile	Stabilisce in base alla descrizione del compito o di una polizza esistente la necessità d'intervento ed è in grado di reagire in maniera appropriata con proposte (modifica di polizze esistenti, nuova stipulazione) illustrando le soluzioni in maniera competente al cliente	3
Strumenti d'appoggio	Visualizzazione (pencil selling), altre possibilità, prospetti, manuali o simili	Durante il colloquio di vendita ricorre a mezzi d'ausilio visivi	2

Qualifica professionale per intermediario assicurativo AFA

**Contenuti e obiettivi didattici**

**Consulenza alla clientela: Piccole imprese**

© AFA 2011 – v3.2

Approvate dalla commissione d'esame il 27 aprile 2011

Approvate dalla FINMA Sorveglianza degli intermediari il 30 giugno 2011

Tassonomia (indicata per ogni obiettivo particolare):  
 1 = ricordare ed esporre il know-how, 2 = comprendere e applicare il know-how, 3 = analizzare, riassumere (sintesi) e valutare il know-how

Contenuti	Temi / Obiettivi didattici		Tassonomia	
Situazione di rischio/Fabbisogno	Dati relativi alla situazione personale	Tecnica delle domande - Domande aperte/chiuso - Quando/Quali Situazione reddituale e patrimoniale - Bilancio e conto economico - Obbligo di pagamento del salario, CCL, contratti di lavoro	- Accerta con domande adeguate le esigenze del cliente - Filtra le informazioni necessarie per una consulenza - Calcola gli obblighi individuali del datore di lavoro	3 3 3
	Situazione attuale	Individuazione dell'attuale copertura assicurativa - Lacune - Doppie assicurazioni - Sottoassicurazione	- Allestisce una lista delle attuali coperture assicurative e le attribuisce ai gruppi di rischio corretti (rischi finanziari, operativi, RC, di cose o persone)	2 3
	Capacità di rischio/Scenari, obiettivi aziendali	Potenziali di rischio Cash Flow Utile Capitale proprio/Finanziamento autonomo Portata e frequenza Profilo di rischio	- Definisce sulla base dei dati aziendali i potenziali di rischio bassi, medi ed elevati - Classifica le situazioni di rischi mediante degli scenari e ne analizza la portata e la frequenza - Individua i rischi correttamente e li attribuisce ai gruppi «evitare», «delimitare», «assicurare»	3 3 3
Soluzioni idonee al fabbisogno e al budget	Tutela del reddito	Interruzione d'esercizio - tecnica - a livello di organico Danni di ripercussione - attivi - passivi	- Definisce con un esempio il fabbisogno per una piccola azienda sulla base della politica di rischio e assicurativa e del profilo di rischio e allestisce un piano delle misure	3 3
	Tutela del patrimonio	Rischi di responsabilità civile - Responsabilità per danni da prodotti - Responsabilità per danni d'esercizio Rischi materiali - Stabili, impianti - Inventario Rischi finanziari - Del credere	- Definisce con un esempio il fabbisogno per una piccola azienda sulla base della politica di rischio e assicurativa e del profilo di rischio e allestisce il fabbisogno per un piano delle misure	3 3
Consulenza e vendita	Strumenti d'appoggio	Impiego di tool	- Registra correttamente la situazione	3

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registrazione della situazione attuale</li> <li>- Illustrazione della situazione ideale</li> <li>- Determinazione del fabbisogno</li> </ul>	<p>effettiva</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Illustra correttamente la situazione ideale in base al profilo di rischio</li> <li>- Formula misure atte a soddisfare il fabbisogno e illustra il fabbisogno con un grafico</li> </ul>	<p>3</p> <p>3</p> <p>2</p>
Supporto alla vendita	Grafici Disegni	- Impiega i supporti in modo mirato per facilitare la comprensione al cliente	2
Rappresentazione del fabbisogno	Situazione effettiva/ideale Asse temporale	- Descrive possibilità di soluzioni adatti al cliente e illustra al cliente le misure su un asse temporale	3
Priorità delle misure	Piano delle misure <ul style="list-style-type: none"> <li>- Scaglionamento temporale</li> <li>- Scaglionamento tematico</li> <li>- Evitare, delimitare, scaricare, assumere</li> <li>- Vantaggi per il cliente</li> <li>- Illustrazione concreta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Allestisce un piano delle misure in base all'urgenza, lo motiva e attribuisce le misure alle categorie «evitare, delimitare, scaricare, assumere»</li> <li>- Durante una conversazione, dimostra i vantaggi della sua soluzione per il cliente mediante illustrazione concreta del piano delle misure</li> </ul>	<p>3</p> <p>2</p>