

Private Insurance

PERCORSI: AGGIORNAMENTO IVASS - FORMAZIONE CONSOB

Area Tematica Ivass: TECNICA ASSICURATIVA E RIASSICURATIVA

Modulo Ivass: 5. Elementi di tecniche di analisi dei rischi

Criteri ESMA punto V.III: Lettera A

OBIETTIVI

Quali sono le caratteristiche di un ambito di offerta sempre più strategico per le imprese finanziarie, come il Private Insurance?

Quali sono gli elementi distintivi dei prodotti e dei servizi nell'ambito del Private Insurance?

Come si inserisce il Private Insurance nel più ampio tema della consulenza patrimoniale?

Questo corso fa leva sulle risposte a queste domande e fornisce una serie di spunti operativi per dare concretezza a una proposta di Private Insurance.

DESTINATARI

Tutti

Durata: 1 ora e 30 minuti

Contenuti:

MODULO 1

- Introduzione
- La clientela HNWI
- I dati sulla ricchezza globale
- La gestione patrimoniale
- Open x
- Uno sguardo sull'Italia
- Indicatori
- La posizione dell'Italia
- La figura del "wealth planner"
- L'approccio olistico
- Un servizio di eccellenza
- **Learning Stop**
- Wealth planning e private insurance
- Protezione del patrimonio
- Tutela della privacy
- Pianificazione successoria

- La possibilità di determinare le persone beneficiarie
- L'ottimizzazione fiscale
- L'allocazione quantitativa rispetto ai propri desideri
- Wealth planner e strumenti assicurativi dei rami vita
- Il "private insurance"
- Le "giurisdizioni" del private insurance
- Un approfondimento sull'assicurazione in Lussemburgo
- La figura del wealth planner
- Conclusioni
- **Learning Stop**

MODULO 2

- Introduzione
- Personalizzazione
- La personalizzazione nel servizio private
- Private insurance: settore danni
- Gestione finanziaria del patrimonio
- Analisi e gestione dei rischi previdenziali, assicurativi e assistenziali
- **Learning Stop**
- Profili oggettivi e soggettivi dell'offerta di wealth management
- Completezza degli strumenti e struttura organizzativa
- Il wealth planner e il cliente HWNI
- I soggetti coinvolti nel private insurance
- Banca depositaria, compagnia assicurativa, asset manager...
- **Learning Stop**

MODULO 3

- Introduzione
- I vantaggi assicurativi per la clientela HNWI 1/2
- Vantaggio 1, protezione completa dai rischi
- Vantaggio 2: impignorabilità e inesquestrabilità
- Vantaggio 3: indicazione dei beneficiari
- Vantaggio 4: riservatezza/privacy
- Vantaggio 5: esenzione dalle imposte di successione
- Vantaggio 6: passaggio generazionale e pianificazione successoria
- Pianificazione successoria e passaggio generazionale con il private insurance
- La successione
- Le imposte di successione
- Gli istituti a tutela degli eredi
- La quota "disponibile"
- **Learning Stop**
- Le soluzioni di private insurance
- Private insurance vs altri strumenti: il caso del Trust
- Caratteristiche del trust
- I soggetti del trust
- Come costruire un Trust
- Tipologie di Trust
- La legge "Dopo di noi"
- Un confronto
- Come "combinare" trust e polizze assicurative
- **Learning Stop**

Certificazione/Attestato: Report finali e Attestato di fruizione conformi alle disposizioni del Regolamento IVASS

Prodotto da: PIAZZA COPERNICO

Contenuti a cura di: LYVE

Docente: ALESSANDRO NIGRI

Tecnologia di sviluppo: HTML5

Requisiti Tecnici minimi:

Acrobat Reader

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

Browser

- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11
- Mozilla Firefox
- Google Chrome

JavaScript abilitato

Blocco popup disabilitato

Risoluzione video minima

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su pc e tablet da almeno 7 pollici.

Altoparlanti o cuffie (in caso di prodotti multimediali)

Modalità di tracciamento dati - SCORM 1.2

CODICE CORSO: 0008_21_03