

Sommario

	Prefazione	7
Parte A	Economia assicurativa 1 – Principi dell'assicurazione	9
1	Dall'aiuto reciproco alla comunità di rischi	10
2	Dalla comunità di rischi all'assicurazione moderna	14
2.1	La comunità di rischi degli assicurati – Caratteristiche: «Comunità degli assicurati», «Diritto alle prestazioni» e «Reciprocità»	15
2.2	Cosa acquistiamo dall'assicurazione? – Le caratteristiche: «Protezione e sicurezza», «Fabbisogno patrimoniale» e «Divieto d'arricchimento»	17
2.3	Costi della garanzia assicurativa – Le caratteristiche: «Premio», «Valutazione», «Legge dei grandi numeri», «Casualità» e «Cumulo»	19
2.4	L'organizzazione professionale della comunità degli assicurati – Conformità ed organizzazione economica	24
2.5	Il cliente di assicurazione e l'impresa di assicurazione – Il team di sicurezza	25
	Domande	27
3	Suddivisione delle assicurazioni	29
3.1	Assicurazione di persone, di cose o dei danni patrimoniali (criterio di distinzione: oggetto dell'assicurazione)	30
3.2	Assicurazione vita o non-vita (criterio di distinzione: ramo dell'assicurazione)	31
3.3	Assicurazione di danni o di somme (criterio di distinzione: la prestazione assicurativa)	32
3.4	Assicurazione privata o assicurazione statale (criterio di distinzione: l'assicuratore)	33
3.5	Assicurazione facoltativa o assicurazione obbligatoria (criterio di distinzione: regime obbligatorio)	33
3.6	Assicurazione individuale o collettiva (criterio di distinzione: numero delle cose o delle persone assicurate)	34
3.7	Garanzia del reddito o del patrimonio (criterio di distinzione: oggetto da proteggere)	34
	Domande	37

Parte B	Economia assicurativa 1 – L'impresa «assicurazione»	39
4	L'assicurazione – Un'impresa complessa	40
4.1	Processi aziendali di un assicuratore	40
4.2	Suddivisione classica dell'assicuratore in Servizio esterno ed interno	44
	Domande	45
5	Il prodotto assicurazione	47
5.1	Il prodotto assicurazione – Prestazione principale e supplementari	47
5.2	Cosa rivela la bontà di un servizio?	51
5.3	Soddisfare il cliente – il compito chiave di quanti collaborano alla prestazione del servizio	54
5.4	Nella collaborazione di molte persone le informazioni devono essere a disposizione di tutti – lo schedario dei clienti	56
	Domande	58
Parte C	Economia assicurativa 1 – Gestione dei rischi	61
6	Pericolo, rischio, sicurezza e insicurezza	62
6.1	Pericoli, compagni di ogni giorno	62
6.2	Sicurezza e insicurezza – Il bilancio di sicurezza	62
6.3	Rischio – Una nozione e tanti significati	64
	Domande	67
7	Gestione dei rischi – Come gestire sistematicamente i rischi	70
7.1	Cosa s'intende per gestione dei rischi	70
7.2	Le fasi dettagliate della gestione dei rischi	72
7.3	La gestione dei rischi come nozione	78
7.4	Sono assicurato bene? – Molti clienti hanno bisogno di essere consigliati sulla propria gestione dei rischi	79
	Domande	82
Parte D	Economia assicurativa 1 – Finanziamento	85
8	I tre principali metodi di finanziamento (metodi di copertura)	86
8.1	Il metodo di ripartizione	86
8.2	Il metodo di capitalizzazione	88
8.3	Il metodo del bisogno di copertura	89
8.4	Definizione del premio in base al metodo del premio medio o della definizione del premio individuale	91
	Domande	93

9	Generi di premio ed elementi del premio	95
9.1	Il premio di rischio – Inizio del calcolo del premio	95
9.2	Il premio netto (premio di rischio + supplementi per rischi)	96
9.3	Il premio lordo (premio netto + costi d'amministrazione + margine di utile – interesse)	98
9.4	Il premio contrattuale (premio lordo + supplementi e ribassi del cliente)	100
9.5	Premio in contanti (premio contrattuale – bonus + malus)	101
	Domande	103
Parte E	Economia assicurativa 2 – Intermediazione assicurativa	105
10	Ruolo dell'intermediario assicurativo	106
	Domanda	109
11	Compiti dell'intermediario assicurativo	110
11.1	Pianificazione e approntamento dei contatti con il cliente	111
11.2	Assistenza del cliente	126
	Domande	128
12	Determinazione del fabbisogno assicurativo – Metodi e fasi	130
12.1	Forme di consulenza	130
12.2	Metodi di determinazione del fabbisogno	132
	Domanda	134
13	Rimunerazione dell'intermediario assicurativo	135
13.1	Consulente clientela, agenti e agenti occasionali	135
13.2	Broker	136
	Domanda	138
14	L'imposta sul valore aggiunto	139
14.1	Caratteristiche fondamentali del sistema dell'imposta sul valore aggiunto	139
14.2	Attività di intermediazione escluse dall'imposta	144
	Domande	148

Parte F	Il diritto sull'intermediazione	14
15	La sorveglianza sull'intermediazione	15
15.1	Finalità e mezzi del diritto sulla sorveglianza	15
15.2	L'obbligo d'informazione dell'intermediario (art. 45 LSA)	15
15.3	Il registro degli intermediari (art. 43 LSA)	15
15.4	Possibili sanzioni in relazione al diritto sulla sorveglianza	15
	Domande	16
16	Relazioni giuridiche fra l'intermediario vincolato e l'assicuratore o il cliente	16
16.1	Relazione fra assicuratore e intermediario vincolato	16
16.2	Relazione fra assicuratore e stipulante	16
16.3	Relazione fra intermediario e cliente	16
	Domande	17
17	Relazioni giuridiche fra il broker e il cliente o l'assicuratore	17
17.1	Relazione fra broker e cliente	17
17.2	Relazione giuridica fra broker e assicuratore	17
17.3	Relazione giuridica fra assicuratore e stipulante	17
	Domanda	17
18	Responsabilità	17
18.1	Considerazioni generali su aspetti di responsabilità	17
18.2	Responsabilità trilaterali: intermediario vincolato – cliente – assicuratore	18
18.3	Responsabilità trilaterali: broker – cliente – assicuratore	18
18.4	Questioni concernenti rapporti di responsabilità	18
18.5	Prevenzione in materia di responsabilità	18
18.6	Assicurazione RC professionale per intermediari	18
	Domande	19
Parte G	Appendice	19
	Risposte	19
	Indice analitico	21