



Regolamento PRIIPs e KID

Impatti sul processo di vendita

Come utilizzare il KID, quali informazioni approfondire, come gestire i dati presenti

L'operatività del regolamento sui Priips che prevede la consegna del KID a tutti i clienti di prodotti di investimento assicurativi comporta la modifica dell'approccio di vendita del cliente: il corso analizzerà

- Qual'è la ratio applicativa del KID e come utilizzarlo in modo adeguato nel processo di vendita
- Quali sono le informazioni di maggior rilevanza ed impatto verso il cliente, come analizzarle e conoscerle prima di andare in trattativa con il cliente
- Come vengono sviluppati i dati quantitativi presenti nel KID: conoscere per gestire le criticità
- Quali sono gli obblighi del distributore

I concetti chiave del regolamento

Target market: investitore a cui è rivolto il prodotto; come bisogna adeguarsi e che implicazioni ha

Orizzonte temporale consigliato ed uscita anticipata: quali implicazioni sui dati del KID

Profilo di rischio: come si determina e come bisogna adeguarsi

Indicatore sintetico di costo: come si determina

Scenari di performance: come si calcolano e come vanno spiegati

Consegna in tempo utile: obblighi, responsabilità, reclami e profili sanzionatori



Presentazione del corso

Webinar diretta



MODALITÀ WEBINAR

Il corso si svolgerà in modalità di videoconferenza con la possibilità di interagire online attraverso la chat durante la lezione. Le slides rilasciate dal docente saranno disponibili nella piattaforma.

- La ratio della normativa: presupposti, finalità ed operatività
- L'acquisizione delle competenze di base dei contenuti del KID in logica di consulenza verso il cliente
- La profilatura dei clienti e l'allineamento ai targets market presenti nei KIDs
- Le sezioni che necessitano di adeguate conoscenze e competenze:
 - Profilo di rischio
 - Scenari di performance
 - Costi
- L'analisi di alcune casistiche: prodotti di ramo III e multiramo
- Le peculiarità di redazione dei KIDs per i prodotti di tipo MOP
- Profili di responsabilità, obblighi di consegna, sanzioni e reclami

Relatore: Guido Cappa

Consulente (con lunga esperienza manageriale in primari gruppi assicurativi italiani ed esteri), specialista di regulatory compliance in ambito informativa al cliente, regimi di vendita e sviluppo prodotti, collabora con compagnie ed intermediari in progetti di innovazione e trasformazione delle strategie e dei processi distributivi.

Destinatari

Intermediari Assicurativi iscritti alle sezioni A – B – E del rui e personale interno preposto alla vendita o al supporto commerciale.

Quota iscrizione: € 70 + iva

Pagamento a ricevimento fattura

Nome
tel
e-mail
Ditta
via CAP
Città Prov
Part. Iva
tel fax
e-mail

Videoconferenza

22 marzo 2018

Orario: 14.30 - 17.30

INVIA A:

- FAX 0434 20645
- info@assinews.it

INFORMAZIONI:

- 0434 26136
- info@assinews.it
- www.assinews.it

PRIVACY. Ai sensi dell'art. 13, D. Lgs. n. 196/2003

i dati da lei forniti verranno trattati per esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da lei acquistato. È possibile richiedere la rettifica o la cancellazione a Assinform/ Dal Cin Editore Srl, Viale Dante, 12, 33170, Pordenone; Fax 0434 20645; info@assinews.it. Informazioni dettagliate in ordine ai suoi diritti sono riportate su <https://www.assinews.it/informativa-privacy/>. Presto il consenso al trattamento dei dati personali per le seguenti ulteriori finalità: inviare materiale promozionale tramite e-mail su bene e/o servizi analoghi e a fini statistici. ☐ ACCETTO ☐ NON ACCETTO

ASSINFORM

UNI EN ISO 9001:2008 Settori EA 37 - EA 08 - EA 35

Società certificata

I.P.