

PRIMO PIANO

## Eiopa, eletti tre nuovi consiglieri

Cambio dei vertici del cda di Eiopa. L'autorità europea di vigilanza delle assicurazioni e delle pensioni aziendali o professionali ha eletto ieri tre nuovi membri del consiglio di amministrazione. Si tratta di Julia Cillikova, direttore del dipartimento regolamentazione della banca nazionale della Slovacchia; Frank Grund, direttore amministrativo della BaFin (autorità tedesca di supervisione bancaria); Misu Negrițoiu, presidente dell'autorità di supervisione finanziaria romena.

I nuovi esponenti di Eiopa, andranno a sostituire Jan Parner, vice direttore generale della Finanstilsynet (Danimarca), Sergej Simoniti, direttore dell'agenzia di controllo delle assicurazioni (Slovenia), con il mandato in scadenza, e Felix Hufeld, che si è dimesso dal consiglio di amministrazione a causa della sua nuova posizione come presidente della BaFin. In linea generale, la durata dell'incarico dei membri del consiglio di amministrazione è di due anni e mezzo, con la possibilità di essere rinnovato per un ulteriore mandato.

Nel dettaglio, il board management di Eiopa è composto, oltre che dal Presidente Gabriel Bernardino, da altri sei membri eletti dal consiglio dell'autorità di vigilanza.

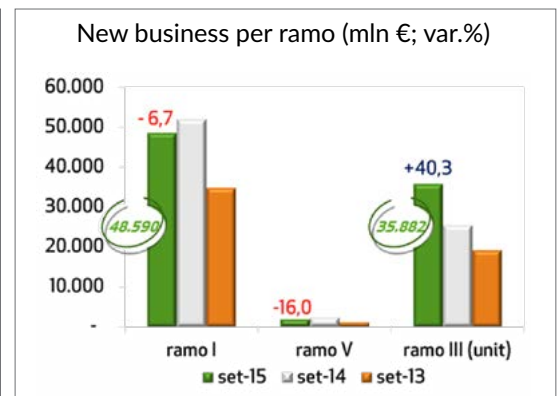
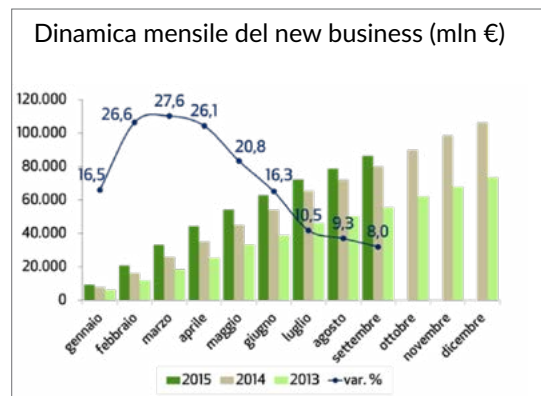
Renato Agalliu

MERCATO

## Il mercato vita in evoluzione

**Il rallentamento della raccolta nella seconda metà 2015 potrebbe essere contenuto dall'immissione nel mercato di molti nuovi prodotti che puntano alla flessibilità. In prospettiva 2017, sarà il ramo III a guidare la raccolta**

Secondo i più recenti dati resi disponibili da Ania al terzo trimestre 2015, il *new business* vita continua nel percorso di progressivo rallentamento avviato a partire dai mesi estivi, ma consolida livelli superiori a 85 milioni di euro nei nove mesi, proseguendo nella ricomposizione dei portafogli a favore del ramo III (Unit) guidata in particolare dal canale bancario (in calo a doppia cifra sul ramo I) e dai promotori finanziari.



La ricomposizione sui volumi, guidata dall'industria, è anche alla base di una sostenuta rivisitazione delle politiche di offerta da parte degli operatori. Infatti anche nel 2015 sono state numerose le compagnie attive nell'innovazione di prodotto, con il collocamento di circa 200 nuovi prodotti, principalmente soluzioni di ramo III, sia in forma di *Unit linked* che in combinazione con il ramo I (Multiramo).

Relativamente ai prodotti unit stand alone, le principali caratteristiche che hanno contraddistinto le nuove proposte 2015 sono:

- premio unico con possibilità di versamenti aggiuntivi;
- principalmente selezione di fondi interni per l'allocazione del capitale;
- presenza di caricamenti sia all'ingresso che all'uscita, salvo iniziative di sconto per determinate categorie di clientela;
- gestione dell'investimento *a cura della compagnia* attraverso servizi opzionali che attenuano la volatilità dei mercati;
- predisposizione di flussi periodici attraverso lo smontamento del capitale (riscatti parziali programmati); (continua a pag. 2)



**You Tube**

**INSURANCE CONNECT su YOU TUBE**

Seguici cliccando qui 

(continua da pag. 1)

- potenziamento della copertura *morte* attraverso la maggiorazione del controvalore secondo percentuali variabili in funzione dell'età al decesso o copertura opzionale *caso morte*.  
Si è inoltre assistito alla revisione di alcuni prodotti già in commercio attraverso l'introduzione, nell'ambito dell'investimento in fondi già previsto, di linee protette.

## SI AFFACCIANO NUOVI PRODOTTI

Sul fronte dell'innovazione della gamma, la parte del leone è sicuramente fatta dai prodotti Multiramo, che consolidano un trend di sviluppo già emerso nel corso del 2014. Nei primi nove mesi di quest'anno, nell'ambito del campione monitorato da **Prometeia** all'interno del proprio servizio *MIVplus* di monitoraggio sull'innovazione dei prodotti assicurativi, sono stati lanciati 38 nuovi prodotti da 23 operatori.

Oltre alle compagnie già attive nel comparto, che hanno rimodulato l'offerta rivedendo in particolare la composizione dell'investimento, si sono registrate anche numerose *new entry*. Le novità di quest'anno hanno riguardato in maniera generalizzata tutti i principali canali distributivi, compreso il canale postale.

Di seguito le principali caratteristiche dei prodotti ora in collocamento:

- la composizione dell'investimento prevede una quota in unit rilevante (pari o superiore al 50% in oltre la metà dei casi), e in incremento rispetto alle soluzioni lanciate lo scorso anno, anche se con alcune differenze per canale;
- le soluzioni offerte dal canale agenziale prevedono in generale una quota non superiore al 30%, mentre per il canale bancassicurativo e per i promotori le soglie minime non sono mai inferiori, rispettivamente, al 50% e al 60%;
- prevista una selezione di fondi interni per la maggior parte delle emissioni, mentre solo pochi operatori hanno optato per i fondi esterni o per una combinazione di entrambe le tipologie;
- garanzia finanziaria minima pari allo 0% esclusivamente per la parte in gestione separata, mentre con riferimento alla componente in fondi solo alcuni grossi player tradizionali hanno previsto la conservazione almeno parziale dell'investimento, mentre il resto del mercato si è orientato sul rischio a carico del contraente.

## COSA ATTENDERSI NEL PROSSIMO BIENNIO

Tornando alla raccolta, le prospettive per l'anno in corso sono di un consolidamento degli importanti volumi raggiunti dal mercato dopo un biennio di forte crescita, laddove nel 2015 la frenata della raccolta sui prodotti di ramo I, con intensità diverse per i vari canali, si compensa con lo sviluppo del ramo III.

Il mercato torna su crescita più interessanti nel biennio successivo trainate dall'offerta unit, che diventa nel 2017 la componente più importante del business (53%), e da un contributo via via crescente del comparto multiramo, che presenta una serie di vantaggi sia sotto il profilo tecnico che commerciale per le compagnie, e offre alcune opportunità interessanti anche dal punto di vista della domanda.

Nel primo caso, permettono una gestione più flessibile delle passività e del relativo assorbimento patrimoniale ai fini Solvency, oltre a rappresentare un'occasione per rafforzare e *vivacizzare* la relazione di clientela mantenendo contatti più frequenti e periodici rispetto al passato. Nel secondo caso invece, l'attivazione di *due motori* di gestione favorisce l'accesso a una *promessa di mercato*, sia pure graduale e controllata, unitamente a una opportunità di protezione/finalizzazione del risparmio. Quest'ultima, soprattutto nel caso dei prodotti di *seconda generazione* che prevedono flessibilità nella composizione del sottostante anche in ottica *life cycle*, con componente di rischio via via inferiore in ragione dell'età raggiunta dal cliente o, viceversa, con ingresso programmato nei mercati attraverso una ricomposizione del portafoglio da gestione separata a fondi e integrazione con coperture complementari di puro rischio (morte e invalidità permanente totale), che rafforzano la componente assicurativa nell'ambito di un prodotto con forte connotazione finanziaria.

Per le caratteristiche sopra citate, questa tipologia di prodotti può, inoltre, rappresentare una buona soluzione di compromesso per clienti private, dotati di grandi patrimoni e approccio conservativo. In previsione, tale comparto incrementerà in misura rilevante il proprio peso, con una progressiva ricomposizione verso la componente di ramo III, e grazie all'attivazione da parte di tutti i principali canali distributivi, ciascuno secondo le proprie peculiarità operative.

In prospettiva, la raccolta assicurativa resterà un asset importante nelle strategie dei diversi canali per sostenere la redditività complessiva, in un quadro normativo che tende comunque a equiparare il corpus di regole a tutela degli investitori nel collocamento dei diversi strumenti finanziari. Ciò nonostante, non si può escludere un tendenziale ridimensionamento del potenziale di crescita del canale bancario soprattutto quando, con il venir meno delle politiche non convenzionali, si troverà a dover fronteggiare maggiori esigenze di funding rispetto a oggi.



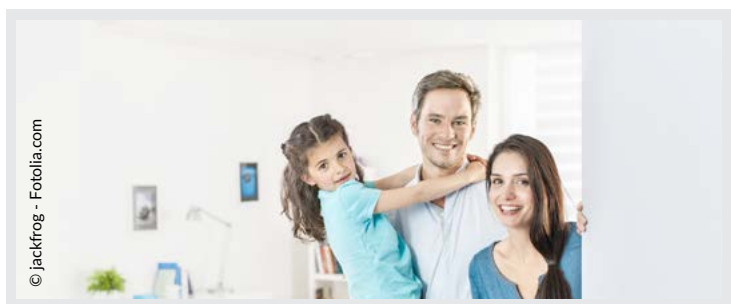
**Federica Orsini**

senior manager, Prometeia Spa

RICERCHE

## Italiani in casa, poco tutelati

**Nonostante il 72% delle famiglie intervistate sia proprietario dell'immobile in cui abita, è ancora bassa la consapevolezza della necessità di proteggere la propria abitazione dagli imprevisti. A rivelarlo è una ricerca Assistenza Casa-Gfk Eurisko**



In Italia, solo una famiglia su tre, protegge la propria dimora dai guasti agli impianti domestici: quasi il 60% degli intervistati avrebbe difficoltà a sostenere una spesa imprevista di 300-400 euro per la casa. È una delle evidenze emerse dall'*Osservatorio sulla percezione del rischio domestico*, realizzato da **Assistenza Casa**, azienda specializzata nell'assistenza domestica, in collaborazione con **Gfk Eurisko**. Secondo l'indagine cui quasi il 50% del campione ammette che i propri impianti necessiterebbero di manutenzione: metà dei rispondenti ha già dovuto fare i conti, almeno una volta, con un imprevisto all'impianto del gas (18%) e a quello elettrico (27%), mentre l'impianto idraulico è quello che ha creato più problemi in assoluto (39%).

Tuttavia, in un momento economico così incerto, dover affrontare una spesa imprevista per la casa di 300/400 euro diventerebbe molto problematico: così dichiara il 58% dei rispondenti, ammettendo che un guasto inciderebbe pesantemente sul bilancio familiare. Se si guarda al futuro, la situazione non sembra migliorare di molto: il 47% delle famiglie sostiene che, tra un anno, la sua condizione economica sarà uguale, per il 29% migliorerà e il 25% afferma che peggiorerà.

Pur comprendendo l'importanza e la serietà del problema, solo una famiglia italiana su tre protegge concretamente la propria casa: il 50% degli intervistati ha, infatti, dichiarato di non possedere alcuna assicurazione in caso di guasti agli impianti di gas, luce e acqua, il 10% sta considerando una qualche forma di servizio di assistenza, il 21% ha sottoscritto una polizza sulla casa per scelta personale, il 16% possiede una copertura a livello condominiale e per circa il 3% degli intervistati è il proprietario ad averla stipulata.

### Un problema culturale

Una possibile spiegazione della sottoassicurazione è data dall'assenza di una cultura della prevenzione del rischio. A ciò, si aggiunge la mancanza di chiarezza sui prodotti assicurativi e la loro capacità di copertura: il 49% degli intervistati ipotizza che il costo

di una polizza di assistenza dei rischi domestici sia troppo alto, il 29% sostiene, invece, che il rischio corso dai propri impianti sia molto contenuto, il 28% ha un tecnico di fiducia; il 20% è convinto che questo tipo di assicurazione non garantisca mai un'equa copertura dei danni e il 19% non si è mai posto il problema.

Vi sono poi utenti che, pur sapendo di essere coperti da un'assicurazione, non ne conoscono in dettaglio le coperture e pensano di doversi far carico di spese in caso di danni. Il 62% degli intervistati dichiara che, in caso di guasti, la copertura assicurativa avrà una capacità di rimborsare il danno solo parziale e che dovrà, comunque, farsi carico di una parte della spesa, anche a fronte di danni stimati tra i 200 e i 300 euro.

Coloro che, invece, hanno avuto un problema agli impianti domestici e sono stati costretti a chiamare un tecnico a spese proprie, non potendosi affidare alle reti di artigiani specializzati che collaborano con le società assicurative, corrispondono a una percentuale del 75%, contro il 3% di chi ha ricevuto la visita di un addetto inviato dalla compagnia.

### I rischi domestici più temuti

Tra le minacce più sentite, al primo posto quella legata al gas (il 70% teme per la propria incolumità personale e della propria famiglia), ma acqua e luce sono visti come le più dispendiose.

A generare sentimenti poco positivi, non è solo il guasto in sé, ma anche la possibilità di non trovare velocemente l'assistenza necessaria (43%). Per l'impianto elettrico, la paura maggiore arriva dai costi di riparazione (42% degli intervistati), anche se non mancano coloro che sono preoccupati per la sicurezza (20%) e per la difficoltà di risolvere, entro brevissimo tempo, il guasto (27%). In caso di problema all'impianto idraulico, invece, il timore più grande è relativo all'entità del danno che la fuoriuscita di acqua potrebbe causare agli arredi e alla casa (58%), oppure al valore del danno arrecato (per il 35% delle famiglie).

Laura Servidio





## NORMATIVA

## D&O: occhio alle coperture

**Queste polizze coprono a livello civilistico e, in caso di azione penale, vanno affiancate alla tutela legale. Specificando, in clausola, le spese legali rimborsabili**

Negli ultimi anni le compagnie assicuratrici hanno dimostrato un sempre maggiore interesse nei confronti delle soluzioni comunemente definite D&O (*Directors and Officers*), il cui mercato sta crescendo, in Italia, a ritmi costanti.

Questo tipo di polizza presenta un'indubbia utilità, in quanto tiene indenne gli assicurati dalle perdite pecuniarie derivanti dagli atti illeciti commessi nello svolgimento delle proprie funzioni, tutelandone così il patrimonio personale.

Il prodotto in questione opera solitamente in forma *claims made*, a copertura di tutte le richieste risarcitorie presentate nei confronti degli assicurati, per la prima volta durante il periodo di validità della polizza, purché non conosciute alla data di stipula della stessa.

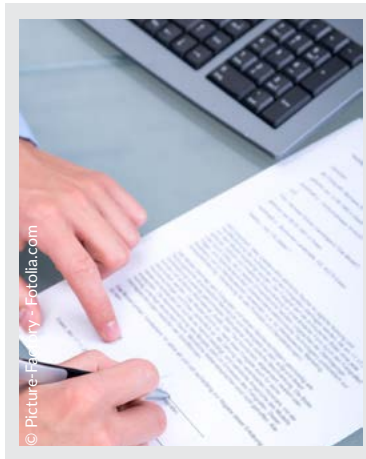
Si deve, poi, considerare che la tradizionale struttura della polizza D&O è in forma *all risks*, con esclusione, cioè, solo di quanto espressamente indicato nelle condizioni generali di assicurazione.

### Esclusioni e deroghe

Le principali ipotesi di esclusioni possono riguardare: azioni od omissioni fraudolente o dolose; richieste fatte dall'azionista di maggioranza; fatti già noti prima della data di validità del contratto; cariche in società partecipate; attività professionali e di consulenza; multe, ammende e penalità; lesioni a persone e/o danni materiali a cose; e ipotesi di danni all'ambiente per inquinamento.

È possibile però derogare - almeno parzialmente - a molte delle esclusioni proposte; come anche è possibile, al contrario, prevedere clausole speciali di copertura, come quelle relative alla responsabilità amministrativa (a copertura della azione di rivalsa intentata dalla Corte dei Conti), nonché alle estensioni di copertura per responsabilità degli amministratori in società partecipate, per le liti tra assicurati, per amministratori ritirati per fine mandato.

È consigliabile, poi, inserire una clausola che preveda che l'assicuratore rimborsi: "anche le spese e gli onorari sostenuti con il suo consenso per la partecipazione di un assicurato ad inchieste, esami ed indagini ufficiali".



La copertura di responsabilità civile D&O garantisce, dunque, l'amministratore da un punto di vista civilistico, ma non prevede nulla in merito all'eventuale copertura delle spese legali nei casi in cui sia instaurato un procedimento penale a suo carico: la tutela legale è, quindi, il naturale completamento dei bisogni assicurativi del target di riferimento.

### Specificare le spese legali rimborsate

Recentemente, il Tribunale di Milano, con sentenza dello scorso settembre 2015, ha rigettato la richiesta di manleva dell'assicurato per le spese legali occorse, in quanto non espressamente menzionate nel contratto.

Tale copertura può operare principalmente su due fronti: nei casi d'instaurazione di un procedimento penale a carico dell'amministratore, a copertura delle spese legali dell'avvocato, liberamente scelto dall'assicurato, nel limite del massimale previsto in polizza (salvo il caso di condanna per dolo), mentre nei casi di resistenza a richieste risarcitorie, può garantire la copertura delle spese legali dopo l'esaurimento della quota prevista dalle polizze di responsabilità civile D&O per le spese legali.

Si consiglia, sul punto, una clausola dal seguente tenore letterale che copra: "il sostenimento da parte dell'assicuratore dei costi di difesa in misura pari ad un quarto del massimale. Tale importo è da considerarsi in eccesso al massimale di polizza indipendentemente da come si manifesti la richiesta di risarcimento (richiesta scritta, procedimento civile, penale, amministrativo, stragiudiziale). In caso di imputazione dolosa (fattispecie esclusa per quanto riguarda il risarcimento di danni), i costi di difesa verranno comunque anticipati, salvo restituzione quando venga accertato con sentenza definitiva il comportamento doloso".



Avv. **Giorgio Grasso**, PhD  
Studio legale associato *Simmons & Simmons LLP*

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)