

PRIMO PIANO

Il Tar dà torto ad Hdi

Il Tar del Lazio ha confermato la multa da 850 mila euro inflitta nel maggio 2016 dall'Antitrust a Hdi Assicurazioni per pratica commerciale scorretta nell'ambito di un'attività di recupero crediti. In occasione di quello stesso provvedimento, l'Agcm aveva sanzionato anche UnipolSai e Unipa, per un totale di oltre tre milioni di euro. Il Tar ha respinto un ricorso presentato da Hdi Assicurazioni. La compagnia era stata sanzionata perché, secondo Agcm, nel periodo 2012-2015, aveva inoltrato a clienti morosi, tramite i propri legali, quasi 850 ricorsi per decreto ingiuntivo senza il rispetto del foro del consumatore.

Il Tar non rileva "profili di carenza di motivazione, difetto di istruttoria e sviamento lamentati nel primo motivo di ricorso e parimenti non ravvisa i presupposti per la rimessione della questione pregiudiziale alla Corte di giustizia come richiesto nell'atto introduttivo del giudizio".

Per quanto riguarda la quantificazione della sanzione, che per Hdi sarebbe stata illegittimamente quantificata, il Tar la conferma, perché ritiene legittimo il calcolo fatto dall'Antitrust in base alla "dimensione economica" dell'operatore assicurativo. Per questo, e per il numero di ricorsi inviati da Hdi ai morosi, l'ammontare della sanzione "appare al collegio, congruo e adeguato".

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Nuova concretezza per la Idd

Il prossimo primo ottobre entrerà in vigore il nuovo regolamento Ivass n.40, approvato nell'imminenza della pausa estiva, che rivede alcuni punti dei precedenti regolamenti dell'Istituto di vigilanza e prende atto del d.lgs. 68/2018 con il quale è stata recepita la direttiva Ue sulla distribuzione

In data 2 agosto 2018 l'Ivass ha emanato tre regolamenti in materia di intermediazione assicurativa.

In ordine cronologico, il n.39 si occupa della procedura di irrogazione delle sanzioni amministrative e le disposizioni attuative di cui al titolo XVIII del Codice delle assicurazioni private (Cap); il n.40, recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa di cui al titolo IX del Codice delle assicurazioni private; il n.41, che introduce disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi ai sensi sempre del Codice delle assicurazioni private.

Il regolamento n.40 del 2 agosto 2018 integra e modifica la precedente normativa secondaria (Reg. Isvap n. 5/2006 e n. 34/2010) e fa seguito alla direttiva Ue n.97/2016 – *Insurance distribution directive* (Idd) – che ha trovato recepimento nell'ordinamento italiano con il d.lgs. n.68 del 21 maggio 2018 il quale ha apportato importanti modifiche al Cap.

Il Regolamento n.40 in esame ha come finalità quella di disciplinare in modo unitario l'attività di distribuzione assicurativa e riassicurativa, di cui all'art. 106 Cap, così come modificato dal decreto di recepimento, che non si riferisce più dunque alla sola attività di intermediazione, estendendo la disciplina all'attività di distribuzione, adeguandosi in tal modo alle nuove esigenze di modernizzazione del mercato.

Come emerge dalla lettura della relazione dell'Ivass al Regolamento in commento, il contenuto dello stesso è sintetizzabile distinguendo quattro macro-aree:

- requisiti di accesso e di esercizio dell'attività di distribuzione;
- formazione e aggiornamento professionale;
- regole di comportamento e di informativa precontrattuale;
- promozione e collocamento di contratti di assicurazione mediante tecniche di comunicazione a distanza.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 1)

NUOVE DEFINIZIONI, PIÙ AMPIE

Passando a esaminare le più rilevanti novità introdotte dal regolamento n.40 del 2 agosto 2018, all'articolo 2 (*definizioni*), richiamate le modifiche apportate al Cap dalla citata normativa (d.lgs. 21.5.2018 n.68), vengono individuate le definizioni di *aderente* (soggetto che decide liberamente di usufruire della copertura di un contratto assicurativo collettivo e pagando in tutto o in parte, direttamente o indirettamente, il premio); la nuova definizione di *intermediario* (art. 2, comma 1, lett. aa) che viene indicato come "qualsiasi intermediario assicurativo, intermediario riassicurativo e intermediario assicurativo a titolo accessorio (figura introdotta dal d.lgs. 21/5/2018 n.68 all'art.1, lett. cc *septies* con le condizioni di *accessorietà* ivi indicate).

L'ambito di applicazione della nuova disciplina non è più limitato all'attività di intermediazione assicurativa ma, coerentemente con la novella dell'art.106 del Cap, all'attività di "distribuzione", includendo anche l'attività svolta dalle imprese di assicurazione e riassicurazione e dai propri dipendenti, da altri operatori che svolgono attività accessoria rispetto alla loro attività principale, nonché dei soggetti che tramite siti internet o altri mezzi, forniscono servizi di comparazione attraverso i quali sia consentito al cliente di concludere, direttamente o indirettamente il contratto di assicurazione.

NOVITÀ SULL'ACCESSO ALLA DISTRIBUZIONE

La parte II del Regolamento in esame è dedicata all'accesso all'attività di distribuzione contenente le disposizioni applicabili agli intermediari con residenza o sede legale nel territorio della Repubblica Italiana (titolo I) o negli Stati membri (titolo II) e, nelle singole sezioni, (da A a F) le modalità di iscrizione del Registro, in armonia con la normativa primaria così come novellata. La parte III disciplina l'esercizio dell'attività di distribuzione.

Il capo I riguarda le disposizioni generali che concernono sia le imprese che gli intermediari. Per questi ultimi sono previsti (art. 43) gli obblighi di comunicazione, gli adempimenti annuali (art. 44) e le verifiche periodiche sulla permanenza del possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità e l'assenza di cause di incompatibilità. Rispetto alla precedente regolamentazione secondaria (Regolamento 5/2006), sono stati modificati i termini (da 20 a 30 gg) entro cui vengono comunicate eventuali variazioni ai dati informativi resi al momento dell'iscrizione al Registro, le nomine o le variazioni dei responsabili dell'attività di distribuzione delle società iscritte nel Registro. Gli altri termini restano invariati rispetto alla precedente normativa.

DILIGENZA E CONFLITTO DI INTERESSI

Passando direttamente, per ragioni di spazio, al titolo II, lo stesso si occupa delle regole di presentazione e comportamento nei confronti della clientela. In particolare, il capo II, *Regole di comportamento*, adegua la normativa secondaria alle modifiche apportate al Cap. Mentre l'articolo 53 disciplina i limiti e le incompatibilità tra l'esercizio dell'attività di intermediazione e altre cariche sociali, l'articolo 54 integra le regole generali di comportamento rispetto al Regolamento precedente. Ad esempio viene sostituito il termine diligenza con quelli di *onestà* e di *equità* dell'intermediario, confermando il principio del *best interest* di contraenti e assicurati, con l'obbligo dunque di fornire loro le necessarie informazioni con chiarezza, imparzialità e completezza, e con obbligo per i distributori di aggiornare le proprie cognizioni e capacità professionali. Per quanto concerne il pagamento dei premi vengono consentiti i mezzi di pagamento elettronici anche online, mentre rimane il divieto del pagamento in contanti per le polizze vita e confermati gli altri limiti previsti dal Regolamento 5/2006. Aumentate risultano altresì, rispetto alla normativa secondaria precedente, e in linea con la novella del Cap (art.119-bis), le misure predisposte per evitare il conflitto di interessi (art.55). Oltre al divieto di assumere la contemporanea qualifica di beneficiario o vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di distributore del relativo contratto sia in forma individuale che collettiva (salvo l'eccezione indicata dalla citata norma regolamentare), il distributore è tenuto all'offerta del prodotto alle migliori condizioni possibili nell'interesse dei contraenti, contenendo i costi a carico dei medesimi, ottenendo nel contempo il miglior risultato possibile, evitando di proporre variazioni contrattuali non necessarie, astenendosi altresì dal porre in essere comportamenti che possano avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri.

COS'È PREVISTO PER L'INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

In materia di informativa precontrattuale (articolo 56) rimane presente l'obbligo di consegna della documentazione informativa sugli obblighi di comportamento ai contraenti (allegato 3 – ex allegato 7A), delle informazioni da rendere prima della proposta o del contratto (allegato 4 ex 7B) ed anche dei compensi percepiti. Si noti che l'allegato 3 può essere messo a disposizione del pubblico, nei locali dell'intermediario, anche attraverso "apparecchiature tecnologiche". (continua a pag. 3)





Salvatore Rossi, Presidente dell'Ivass

(continua da pag. 2)

Nel caso di collaborazione orizzontale con iscritti alla sezione E, l'informazione deve riguardare entrambi i compensi percepiti, come previsto anche dall'articolo 120 bis Cap, con l'obbligo di rilasciare al contraente tutta la documentazione precontrattuale e contrattuale, con le modalità previste dall'articolo 61.

È stato inoltre adeguato l'importo minimo della fidejussione bancaria (art. 64) che sostituisce, come in precedenza, il conto corrente separato. Il capo II si occupa della promozione e collocamento di contratti di assicurazione mediante tecniche di comunicazione a distanza (articoli da 71 a 83). La parte IV riguarda la formazione e l'aggiornamento professionale. Sono state snellite alcune delle regole per lo svolgimento della prova di idoneità e in tema di formazione e aggiornamento sono stati chiariti i soggetti abilitati a tali attività nel caso di collaborazione orizzontale. Altra novità del regolamento in esame riguarda (art. 89) la riduzione del monte ore a 15 per l'aggiornamento professionale degli intermediari assicurativi a titolo accessorio iscritti nella sezione E del Registro e per i relativi addetti. Il titolo III (*Disciplina dei prodotti formativi*) contiene un ampliamento (art. 95) con i principi che discendono dai contenuti della Idd, con riferimento ai prodotti di investimento assicurativi (co.3 art. 95). Il titolo IV riguarda i soggetti formatori, riprendendo in pratica la disciplina del Regolamento 6/2014. Il Regolamento Ivass n.40 entrerà in vigore il 1 ottobre 2018.

Enzo Vivori,
Studio Mrv

RICERCHE

Salute, agli italiani piace digitale

Per Reale Mutua, il web traina l'innovazione in ambito sanitario

Telemedicina, ritiro referti e, soprattutto, l'autodiagnosi. L'innovazione digitale in ambito sanitario sta conquistando gli italiani, come conferma l'ultima ricerca dell'osservatorio di Reale Mutua dedicato al welfare. Negli ultimi 12 mesi, ben due cittadini su tre hanno cercato sul web informazioni sulla propria salute o quella di un familiare, soprattutto con finalità di autodiagnosi e per capire come affrontare una determinata patologia. Inoltre, il 41% ha cercato indicazioni sull'utilizzo di farmaci, mentre non manca chi cerca misure di prevenzione per l'insorgere di determinate problematiche (il 28%) e informazioni sull'impiego di integratori alimentari nella propria dieta (il 24%). La fiducia nel web aumenta a tal punto che per il 19% degli italiani blog, forum e siti Internet, spesso a cura di professionisti, potranno sostituire in buona parte la figura del medico più tradizionale. I motori di ricerca coprono solo una parte del ruolo del web in ambito sanitario. Quasi il 60% apprezza le prenotazioni di esami e visite specialistiche online, mentre la metà degli intervistati trova utile la possibilità di comunicare con i medici e la consultazione di referti medici e altri documenti clinici direttamente dal proprio pc o smartphone. Il 47% degli italiani apprezza il ruolo della telemedicina, soprattutto in caso di familiari non autosufficienti, con l'indubbio vantaggio di non fare code o doversi spostare da casa. Non mancano tuttavia dubbi e paure: emerge il rischio di esclusione degli utenti non digitalizzati, oppure l'assenza del contatto personale con professionisti e addetti in grado di dare istruzioni o risolvere problemi specifici. Quanto al ruolo di app e wearable, gli italiani sembrano ancora divisi, anche se prevalgono i favorevoli (il 55%), soprattutto per l'utilizzo preventivo e di monitoraggio costante dei parametri vitali, come pressione e frequenza cardiaca. Tuttavia, per un italiano su quattro, le app non sarebbero ancora affidabili.

Alessandro Giuseppe Porcari

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 12 settembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

RAMO DANNI STRATEGIE E STRUMENTI PER LO SVILUPPO

20 SETTEMBRE 2018

MILANO — Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61 — 9.00 - 13.00

Chairman Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Ramo Danni: scenario di mercato e politiche di riequilibrio del portafoglio**
Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE

09.50 - 10.10 – **Predictive Analytics: come cambiano i modelli organizzativi nelle compagnie?**
Nicola Biscaglia, principal di Milliman
Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol

10.10 - 10.30 – **Applicazioni pratiche**
Mariangela Grieco, head of UW motor & no motor di Zurich Connect
Alessandro Zanetti, senior consultant di Milliman

10.30 - 11.00 – **INTERVISTA: Strategie per la competitività del Ramo Danni**
Alessandro Santoliquido, amministratore delegato di Amissima Assicurazioni
Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni al presidio dei processi e della relazione con il cliente**
 Davide Consiglio, responsabile area Analytics di Generali Italia
 Alberto Cucinella, direttore assicurativo di Sara Assicurazioni
 Alida Galimberti, chief marketing officer di Zurich Italia
 Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita e di Poste Assicura
 Marco Peracchio, business development di ConTe.it
 Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol

13.00 - 14.00 – Buffet

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'idd**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting
Alberto Baccari, ceo di Namu

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

Intervento a cura di Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

Stella Aiello, presidente della Commissione Distribuzione di Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol
e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai
Luigi Viganotti, presidente di Acb

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Presentazione del progetto di formazione per gli intermediari**

Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting su subagenzie
Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama
Sebastiano Spada, presidente di Ulias

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

Andrea Scarabelli, ceo di First Point

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica
Dario Mannocci, presidente del Gruppo Agenti Itas Assicurazioni (Gai)
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima
Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales e marketing di Das

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo