

PRIMO PIANO

Risparmio, rimbalzo ad agosto

Dopo mesi di profondo rosso, l'industria del risparmio gestito trova ad agosto un atteso rimbalzo. Secondo Assogestioni, il settore ha chiuso il mese con una raccolta netta positiva per 2,5 miliardi di euro. Il saldo da inizio anno si attesta a 11,8 miliardi di euro, in deciso ritardo rispetto ai 76 miliardi sfiorati nei primi otto mesi del 2017. In affanno anche il patrimonio, che cala a 2.049 miliardi di euro.

Le gestioni collettive segnano una raccolta netta di 1,15 miliardi di euro, quasi equamente distribuita fra fondi aperti (+643 milioni) e chiusi (+507 milioni). Premiati soprattutto i flessibili (+451 milioni di euro) e i bilanciati (+429 milioni), mentre prosegue l'esodo dagli obbligazionari (-761 milioni). Positiva la performance delle gestioni di portafoglio, che segnano una crescita di 1,39 miliardi di euro, grazie soprattutto al risultato dei mandati istituzionali (+1,4 miliardi).

Dal punto di vista delle imprese, Generali registra una raccolta netta positiva per 224 milioni di euro che le consente di portare il suo patrimonio gestito a 472,2 miliardi. Eurizon (+626 milioni) trascina invece al rialzo la performance del gruppo Intesa Sanpaolo, che chiude il mese di agosto con un patrimonio di 394,5 miliardi di euro. Terzo posto per Amundi con masse gestite per 198 miliardi di euro.

Giacomo Corvi

NORMATIVA

Le novità nel Regolamento Ivass n. 41

Publicato il 2 agosto scorso, il testo recepisce la direttiva Idd e modifica in alcuni punti la disciplina, in particolare sull'informativa precontrattuale, sulla costruzione dei prodotti e sul ruolo della digitalizzazione anche nella comunicazione

Il Regolamento Ivass n. 41 del 2.8.2018 è intitolato *Disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi ai sensi del decreto legislativo 7 settembre n. 209 Cap*. È stato come sempre oggetto di una intensa attività di preventiva pubblica consultazione, sia da parte delle associazioni di categoria, sia da parte di giuristi, sino ad arrivare al testo definitivo, che qui si intende illustrare brevemente.

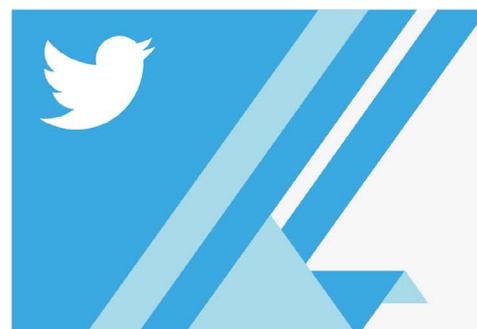
L'adeguamento alla normativa europea, realizzatosi con il d.lgs. n. 68 del 2018 di recepimento della direttiva Idd e modificativo del Cap, ha sensibilmente modificato la precedente disciplina primaria.

Anche a livello di normativa secondaria, il Regolamento n. 41 in commento sostituisce e aggiorna il precedente Regolamento n. 35 del 26.5.2010.

La revisione dell'informativa precontrattuale, il potenziamento della digitalizzazione, un rafforzamento della tutela del contraente e uno sforzo di semplificazione della normativa regolamentare sono in estrema sintesi le sue caratteristiche. Il Regolamento n. 41 si compone di 49 articoli e 7 allegati.

L'INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

In coordinazione con l'art. 185 novellato del Cap, che ha introdotto il documento informativo precontrattuale per i prodotti danni (Dip), quello per i prodotti vita (Dip-vita) e quello per i prodotti di investimento (Kid – Key information document), il Titolo II del regolamento in commento, si occupa in primo luogo degli obblighi di carattere generale a carico dell'impresa (articoli 4, 5, 6, 7, 8) che dettano i criteri di redazione delle informazioni, l'eventuale revisione delle stesse, l'informativa in caso di trasferimento di portafoglio da un'agenzia all'altra o di operazioni societarie straordinarie, il riscontro alla richiesta di informazioni da parte del contraente, l'archiviazione dei documenti e la documentazione da predisporre in caso di stipula di contratti in forma collettiva. (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

INSURANCE
REVIEW

(continua da pag. 1)

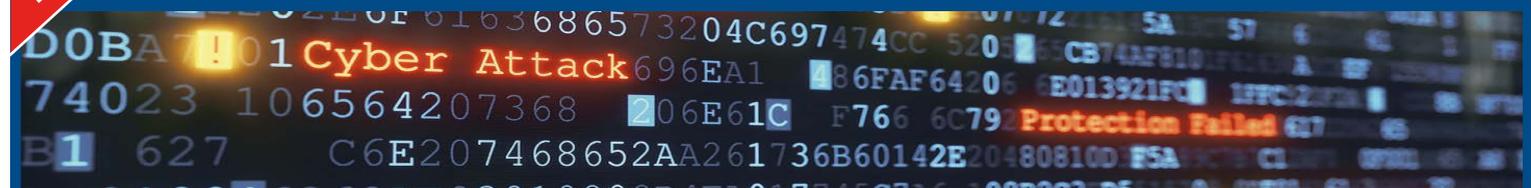
Il set informativo (art. 10 commi 1 e 2 del regolamento n. 41), da pubblicarsi a cura delle imprese sul proprio sito internet anche quando si tratti di introdurre un nuovo prodotto assicurativo, è costituito dunque dal Dip, dal Dip vita, dal Dip aggiuntivo vita e dal Dip aggiuntivo multirischi, oltre alle Cga comprensive del glossario ed il modulo di proposta (art. 11 regolamento) e/o di polizza. Gli articoli 12, 13 e 14 descrivono come deve essere redatto il Dip vita, mentre gli artt. 15 e 16 si occupano del Dip aggiuntivo vita e del Dip aggiuntivo multirischi. La struttura dei vari Dip, vista la quantità di prodotti, diversi fra loro, presenti nel mercato assicurativo italiano, non poteva che avere una struttura standard, lasciando spazio però all'aggiunta di ulteriori informazioni nel caso si sia di fronte a prodotti particolarmente articolati e complessi. Per quanto attiene agli obblighi relativi ai prodotti di investimento assicurativi, l'art. 20 prevede che l'impresa rediga il Kid, il Dip aggiuntivo Ibip. Per quanto riguarda quest'ultimo, lo stesso deve fornire le informazioni integrative e complementari rispetto a quelle contenute nel Kid, affinché il contraente possa acquisire piena conoscenza del contratto assicurativo.



TEMPI E MODI DELLE COMUNICAZIONI

L'allegato 4 al Regolamento n. 41 contiene un formato, per l'appunto, standardizzato di detto documento. È fatto obbligo all'impresa di inviare al contraente, entro dieci giorni dalla data di valorizzazione delle quote, per i contratti unit linked, l'ammontare del premio lordo versato e di quello investito e le altre informazioni previste dall'articolo 22 e successivi del regolamento. Per i prodotti di investimento assicurativi, l'impresa deve pubblicare, nel proprio sito, con link in home page, le varie informazioni relative alle prestazioni assicurative. Diversamente da quanto previsto precedentemente e analogamente con quanto è stabilito per i prodotti vita diversi dagli Ibisps, nel caso di esercizio di opzioni contrattuali a una certa data, almeno trenta giorni prima della scadenza l'impresa deve comunicare la modalità dell'esercizio dell'opzione. In corso di contratto viene data dall'impresa un'informazione periodica tramite pubblicazione delle prestazioni assicurative (art. 24) nonché l'estratto conto annuale per ogni tipologia di prodotto. (continua a pag. 3)

NUOVA POLIZZA RISCHIO CYBER



Tariffa valida per tutti i Liberi Professionisti con fatturato annuo inferiore a € 200.000,00

Condizioni Operanti:

- **RC da violazione della normativa in materia di protezione dei dati personali e da violazioni della sicurezza della rete**
 - Spese di ricerca cause della violazione
 - Tutela legale per azioni degli Organi di Controllo
- **Ripristino dei dati**
- **Estorsione Cyber**
 - Rimborso per ripristino del sistema e per le spese da furto di identità
- **Danni da interruzione attività**

Polizza emessa da



Importo annuo compresa quota associativa per l'anno 2018/2019 € 120,00

ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

convenzione
SYMPOSIUM
DEI PROFESSIONISTI

Condizioni di polizza e nota informativa sul sito
www.polizzarischiocyber.it

(continua da pag. 2)

Per i prodotti unit e index rimane fermo l'obbligo di comunicare al contraente le perdite superiori al 30% del premio. Tali comunicazioni devono essere trasmesse per conoscenza all'Ivass. Per quanto concerne i prodotti relativi al ramo danni, come stabilito dal novellato articolo 185 Cap, viene disciplinato il set informativo costituito dal Dip danni e dal Dip aggiuntivo danni (art. 27). L'obbligo di pubblicazione nel sito internet è stato esteso a tutti i rami danni. L'art. 28 del regolamento n. 41 indica alcune avvertenze che debbono essere contenute nel testo di polizza ed altri contenuti relativi alle polizze danni, mentre l'articolo 29 descrive il contenuto del Dip aggiuntivo danni e del Dip aggiuntivo Rc auto.

PUBBLICITÀ DEI PRODOTTI ASSICURATIVI

Il titolo III del Regolamento, si occupa al capo I della pubblicità dei prodotti assicurativi. In particolare l'art. 30 indica le caratteristiche generali della pubblicità dei prodotti assicurativi che viene effettuata da parte dell'impresa; la normativa (art. 31) sugli elementi della pubblicità detta disposizioni in merito alla precisa riconducibilità del prodotto alla singola impresa nonché all'indicazione esatta del sito internet ove è pubblicato il set informativo. L'articolo 32 descrive le peculiarità della pubblicità dei rendimenti dei prodotti di investimento assicurativi.

Queste disposizioni riguardano solo le imprese in quanto la pubblicità dei distributori è contenuta nel regolamento relativo alla distribuzione del prodotto assicurativo.

REALIZZAZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI

Il capo II del Regolamento n. 41 si occupa della normativa, e in particolare degli obblighi per le imprese nella realizzazione dei prodotti assicurativi. Semplicità e chiarezza nel linguaggio utilizzato e in linea con il contenuto delle disposizioni precontrattuali, sono le caratteristiche principali indicate dall'articolo 33. Nel caso in cui il prodotto sia realizzato da più imprese, è previsto un unico set informativo precontrattuale e la pubblicazione sul sito internet di ciascuna impresa. Quanto ai conflitti di interesse, a differenza della normativa precedente, l'informativa viene inserita nel sito internet dell'impresa anziché nella documentazione precontrattuale e, con riguardo ai prodotti *etici e sostenibili* (finanziari) l'impresa pubblica sul sito internet gli obiettivi, le caratteristiche e i criteri generali di selezione degli strumenti finanziari nonché la destinazione per iniziative di carattere sociale o ambientale di proventi generati dai contratti offerti (art. 36).

(continua a pag. 4)

2° CONGRESSO
ORDINARIO NAZIONALE

EVOLUTION

ROMA 14 Novembre 2018

**CLICCA QUI
PER REGISTRARTI**





(continua da pag. 3)

Nel capo III sono state prese in esame alcune figure di contratti, quali quelli unit linked (art. 37), infortuni e malattia (art. 38) o connessi a mutui e ad altri contratti di finanziamento (art. 39). Va osservato che la disciplina dei contratti di cui agli articoli 37 e 39 erano già stati normati in precedenza, vista la particolarità

delle fattispecie, ed è stata confermata la disciplina delle disposizioni particolari. Con riguardo ai contratti infortuni e malattia è stata aggiunta la possibilità che gli eredi dell'assicurato, in caso di premorienza di quest'ultimo (art. 38 comma 3) "rispetto al termine per l'accertamento dei postumi permanenti dell'invalidità derivante dalla malattia o dall'infortunio o all'accertamento medico-legale dell'impresa, per cause diverse da quella che generato l'invalidità, l'impresa prevede che gli eredi dell'assicurato possano dimostrare la sussistenza del diritto all'indennizzo mediante la consegna di altra documentazione idonea ad accertare la stabilizzazione dei postumi".

GLI OBBLIGHI TELEMATICI

Infine, il capo IV si occupa della gestione telematica dei rapporti assicurativi.

Confermato il contenuto del Regolamento Isvap N. 34 del 2010 sull'obbligo della creazione del sito internet, l'art. 41 del regolamento aggiunge l'obbligo per le imprese dell'inserimento sul sito dei set informativi di cui si è detto in precedenza, dell'informativa sul conflitto di interesse e di quant'altro stabilito dal regolamento in esame. Il regolamento prevede altresì, mediante la predisposizione di aree riservate, la possibilità per il contraente di dare disposizioni sul proprio contratto di assicurazione, e l'accesso per l'impresa ai dati rilevanti al fine di prevenire il fenomeno delle polizze dormienti.

Lo strumento della home insurance non esclude tuttavia che il contraente possa rivolgersi al proprio intermediario per gestire l'operazione, nonostante l'attivazione dell'area riservata.

Enzo Vivori,
Studio Mrv

PERITI

Accordo tra McLarens, Polyexpert e Ies

Nasce un network internazionale per la liquidazione dei danni assicurativi



Una partnership a tre per offrire servizi di perizia e liquidazione dei danni assicurativi. A firmare l'accordo McLarens (con sede negli Usa e circa 120 uffici nel mondo), Polyexpert (società francese con 20 uffici) e Ies (società che opera in Italia e in Europa con 17 uffici).

Lo scopo dell'alleanza è quello di offrire alle società internazionali un'unica organizzazione in grado di gestire i sinistri su scala globale. Il network nato dall'accordo sovrintenderà a tutte le operazioni. I servizi di liquidazione dei sinistri saranno focalizzati al segmento corporate/middle market nei rami danni e infortuni, con estensione ai rischi marine, aviation, species, financial lines, special risks nonché all'attività di Tps.

La partnership opererà a livello internazionale con il brand McLarens, e potrà avvalersi di un network di liquidatori, esteso a tutti i continenti. I servizi previsti si rivolgono a tutte le maggiori compagnie assicuratrici di scala nazionale e internazionale che assicurano imprese con rischi distribuiti in più Paesi.

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

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
Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg
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**

Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das
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 (Gaia)
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima
Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo