

PRIMO PIANO

Un mese di educazione finanziaria

Partirà il primo ottobre il Mese dell'educazione finanziaria. Durante le giornate si svolgeranno circa 500 appuntamenti in tutte le regioni d'Italia. Il calendario ufficiale è stato presentato al Piccolo Teatro di Milano, teatro, è il caso di dire, del primo evento inaugurale, con una lezione-spettacolo per gli studenti delle scuole superiori.

Come da tradizione, Bankitalia e Ivass sono in prima linea e, dal punto di vista dell'industry dei rischi, c'è da segnalare il debutto della prima Giornata nazionale sull'educazione assicurativa, che si svolgerà nell'ambito della World investor week, il prossimo 9 ottobre. Il 31 ottobre, invece, a chiusura degli appuntamenti, si terrà la Giornata mondiale del risparmio.

Tra le novità di quest'anno, anche la presenza di numerosi appuntamenti dedicati alla previdenza, promossi soprattutto dalle Casse degli ordini professionali e dai fondi pensione.

L'incremento degli appuntamenti in programma è di circa il 50%, e "la varietà delle proposte presentate per questa seconda edizione confermano il successo dell'iniziativa", dicono dall'organizzazione. Il Mese dell'educazione finanziaria è promosso dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, diretto dalla Annamaria Lusardi.

F.A.

INTERMEDIARI

Idd, regole uguali per tutti

Ivass e Consob avviano la consultazione con il mercato sul recepimento della direttiva europea in materia di distribuzione assicurativa. Presentate ieri a Roma alla stampa le novità della regolamentazione secondaria, tra cui la definizione del nuovo regolamento in materia di Pog e le modifiche ai provvedimenti esistenti

Disciplinare in modo omogeneo tutti i prodotti assicurativi, i canali distributivi e le imprese. Con questo sfidante obiettivo **Ivass** e **Consob** hanno costituito, nel 2018, un tavolo tecnico per uniformare la regolamentazione e la vigilanza della distribuzione assicurativa e finanziaria.

Un "lavoro collegiale", ha spiegato, ieri a Roma, **Stefano De Polis**, segretario generale di Ivass, in un incontro di presentazione alla stampa dell'avvio delle consultazioni con il mercato sul recepimento della Idd. "Abbiamo deciso di rendere i due regolamenti speculari", ha confermato, per dare un "trattamento omogeneo a situazioni paradossalmente identiche". Il paradosso stava nella diversa regolamentazione di uno stesso prodotto assicurativo, laddove distribuito da canali diversi.

Le due autorità hanno quindi lavorato in tandem per favorire l'allineamento tra i regolamenti delle due attività, con l'obiettivo di predisporre una disciplina unitaria circa le modalità da seguire per la vendita di *Ibips* (*Insurance based investment products*), a prescindere dal canale di vendita e dall'autorità di vigilanza competente. Un lavoro sinergico che ha avuto come principi ispiratori il rafforzamento della tutela del consumatore, il livellamento del campo di gioco per i diversi distributori e un'ulteriore semplificazione degli obblighi informativi.

I TEMI DELLA CONSULTAZIONE

Con riferimento a Ivass, la consultazione con compagnie e intermediari riguarderà le proposte di modifica ai regolamenti in materia di governo societario, distribuzione e informativa dei prodotti assicurativi (38/2018, 40/2018 e 41/2018) e l'adozione di un nuovo regolamento riguardante il governo e controllo dei prodotti assicurativi (*Pog*, *Product oversight governance*). Quest'ultimo rappresenta il cuore vero di tutta la disciplina Idd, coinvolgendo i canali distributivi in un processo virtuoso in cui il produttore deve, già in fase di ideazione, creare un prodotto idoneo alle esigenze del mercato, predisponendo procedure che consentano di monitorarne l'andamento e, in caso di problemi, di rivederlo.

(continua a pag. 2)



Stefano De Polis, segretario generale di Ivass



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

INSURANCE
REVIEW

(continua da pag. 1)

Per quanto riguarda Consob, la consultazione prenderà in considerazione le modifiche da apportare al Regolamento intermediari che coinvolge le regole di condotta e gli obblighi informativi cui i distributori (tra cui banche, imprese d'investimento, **Poste Italiane**, ecc.) devono attenersi nella distribuzione dei prodotti d'investimento assicurativi. In particolare, le proposte consistono in una riscrittura integrale del libro nono del Regolamento intermediari.

DEFINITE LE RESPONSABILITÀ

Si è trattato di un "intervento ampio e pervasivo", ha spiegato **Martina Bignami**, capo del servizio normativa e politiche di vigilanza di Ivass. In particolare, il nuovo regolamento disciplina la Pog del produttore (oltre agli ulteriori obblighi di Pog del distributore), fornendo indicazioni per la definizione del mercato di riferimento del prodotto assicurativo (cosiddetto target positivo); chiarendo l'obbligo per le imprese di monitorare la fase di vendita; rafforzando il ruolo del board e della funzione di compliance delle imprese, definendo i test cui i produttori devono sottoporre i prodotti prima di avviare la vendita; e disciplinando i flussi informativi con il distributore. Sulla Pog, ha spiegato Ivass, era necessario "evitare quelle zone grigie di responsabilità" del consiglio di amministrazione, che vanno dall'ideazione alla produzione, dalla revisione alla verifica.

RAZIONALIZZATI GLI ADEMPIMENTI

Rivisti anche i regolamenti sulla distribuzione (40 e 41), razionalizzando e unificando le informazioni sul costo dei prodotti Ibps, attraverso un'informativa unica per il produttore e il distributore; nel Documento unico di rendicontazione (Dur) sono riportati il rendimento del prodotto e il valore di riscatto, i costi e gli oneri della distribuzione per tutti i prodotti.

Una disciplina più uniforme è prevista per la percezione di incentivi (compensi pagati all'intermediario assicurativo da soggetto diverso da cliente) che sono legittimi solo se innalzano la qualità del servizio offerto e non hanno effetti negativi sull'interesse del contraente, ma sono comunque vietati per la consulenza indipendente.

Vengono semplificati gli obblighi di formazione e aggiornamento professionale, considerando reciprocamente equivalenti quelli acquisiti per la distribuzione dei prodotti finanziari e dei prodotti assicurativi.

(continua a pag. 3)



ROADSHOW 2019

ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI



Assicurare le strutture e i sanitari con i leader di mercato

La responsabilità sanitaria alla luce
della Legge Gelli e degli emanandi
decreti attuativi sulle assicurazioni



Per **ISCRIZIONI**

www.assimedici.it

www.insuranceacademy.it





© cre077 - Fotolia

(continua da pag. 2)

RAFFORZATA LA TUTELA DEL CONSUMATORE

La valutazione delle esigenze e i bisogni assicurativi del cliente (il cosiddetto *demands and needs test*) è formalizzata in una dichiarazione con cui il distributore attesta i motivi per cui un determinato prodotto (sia vita sia danni) risponde alle richieste e alle esigenze assicurative del cliente (la cosiddetta *dichiarazione di rispondenza alle esigenze e richieste*), sia in caso di vendita con consulenza sia senza consulenza.

Sempre a tutela del cliente, è previsto un regime di consulenza obbligatoria gratuita per la vendita dei prodotti complessi (prodotti diversi dalle polizze rivalutabili di ramo I con restituzione di capitale) valutando sempre la corrispondenza del prodotto con la propensione al rischio e la situazione finanziaria del cliente.

Semplificata e razionalizzata, infine, l'attuale informativa precontrattuale per tutti i prodotti assicurativi e tutti i canali distributivi, nonché eliminate le sovrapposizioni tra l'informativa di matrice Consob e quella che viene da Ivass per i distributori bancari e postali.

OGNUNO DEVE FARE LA SUA PARTE

"Ci aspettiamo che la consultazione sia molto partecipata", ha ammesso Bignami. Il maggiore impatto graverà sui canali assicurativi a cui sarà richiesta una "velocità di cambiamento molto più ampia". Il confronto sarà fondamentale per trovare una quadra tra produttori e distributori assicurativi laddove la nuova regolamentazione li "mette di fronte alle proprie responsabilità". Ora, ha sottolineato la responsabile, "non ci sono più alibi e ognuno deve fare la sua parte" perché il cliente è meritevole di tutele specifiche e aggiuntive.

La consultazione chiuderà il 31 ottobre con l'obiettivo di stendere il regolamento definitivo, comprendente i suggerimenti che arriveranno dal mercato, entro il 31 dicembre, per poi renderlo operativo a partire da aprile. Un lavoro sinergico, hanno sottolineato le due autorità, che dà il passo dell'impegno, che continuerà nel futuro, per il rafforzamento della tutela del consumatore.

Laura Servidio

COMPAGNIE

CreditRas, parte bene UniCredit My Care Famiglia

Oltre 100mila hanno sottoscritto la soluzione modulare che protegge anche casa, animali domestici e device tecnologici

Vira in positivo il primo bilancio di UniCredit My Care Famiglia: a un anno dal lancio commerciale, oltre 100mila clienti hanno scelto la soluzione modulare di **CreditRas Assicurazioni** che si propone di proteggere casa, famiglia, animali domestici e device tecnologici.

Ben 60mila i moduli Famiglia sottoscritti, spesso in combinazione con coperture con device tecnologici (26%) e servizi di assistenza che garantiscono interventi in emergenza per tutti i componenti del nucleo familiare in qualsiasi abitazione siano presenti sul territorio nazionale (54%). Bene anche il modulo Casa, che ha totalizzato più di 35mila sottoscrizioni: nel 23% dei casi è stata scelta la copertura sugli elettrodomestici, che porta a sei anni la garanzia del produttore su tutti gli elettrodomestici bianchi di casa, mentre la copertura contro i furti è stata scelta dal 34% delle famiglie. Tra gli altri moduli spiccano poi le garanzie per la persona nella copertura degli infortuni e quelle contro le catastrofi naturali, quest'ultime scelte da 14mila clienti, a testimonianza della crescente sensibilità sul tema in Italia.

"Nel progettare UniCredit My Care Famiglia, insieme al nostro partner UniCredit, abbiamo pensato a una soluzione distintiva sul mercato capace di offrire una protezione adeguata al contesto in cui viviamo e in grado di rispondere ai cambiamenti in atto, al fianco della famiglia nella gestione dei rischi che contano", ha commentato **Maurizio Binetti**, direttore generale di CreditRas Assicurazioni.



© Trendsetter - Fotolia

Giacomo Corvi

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

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

Chairman *Maria Rosa Alaggio*, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

Main sponsor:

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa
Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy
Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**
Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz
- 10.10 - 10.30 - **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**
Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato
- 10.30 - 10.50 - **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**
Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- 10.50 - 11.10 - **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**
Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
Luigi Viganotti, presidente di Acb
Ania ()*
- 12.45 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass
- 14.20 - 14.40 - **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**
Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia
- 14.40 - 15.00 - **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**
Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- 15.00 - 15.20 - **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per
- 15.20 - 15.40 - **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**
Mario Guarnone, responsabile della distribuzione di Aviva Italia
- 15.40 - 16.00 - **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**
Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills
- 16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**
Roberto Conforti, presidente di Uea
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Alessandro Lazzaro, responsabile della commissione distribuzione dell'Unione agenti Axa
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato dei gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
- 17.15 - 17.30 - Premiazione agenti



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare