



PRIMO PIANO

L'impatto dell'uragano Zeta

Il passaggio dell'uragano Zeta nell'area sud-orientale degli Stati Uniti ha provocato sei vittime e lasciato milioni di persone senza energia elettrica. Mark Andollina, titolare di un resort balneare a Grand Isle nello Stato della Louisiana, ha paragonato la situazione all'esplosione di una bomba. E secondo una proiezione della società Karen Clark, specializzata in catastrophe modeling, il passaggio dell'uragano potrà costare alle assicurazioni circa 4,3 miliardi di dollari.

L'uragano ha colpito nove Stati, con perdite concentrate soprattutto, oltre che nella già citata Louisiana, in Mississippi e in Georgia. La stima dei costi assicurativi comprende danni alle abitazioni, alle attività commerciali e alle industrie, così come alle automobili. Altri 80 milioni di dollari in perdite assicurative, sempre secondo la proiezione della società, saranno registrati in Messico. Per Karen Clark, il 2020 è stato un anno record per gli uragani che si sono abbattuti sul continente americano.

Più conservativa è invece la stima della società di catastrophe risk modeling Air WorldWide: stando a una prima proiezione, l'uragano Zeta provocherà complessivamente perdite per gli assicuratori in un forbice compresa fra 1,5 e 3,5 miliardi di dollari.

Giacomo Corvi

NORMATIVA

Le novità sulla distribuzione nel canale bancario

Gli ultimi interventi di Ivass e Consob hanno portato a una più precisa definizione dell'applicazione della direttiva Idd per la vendita di prodotti assicurativi agli sportelli degli istituti finanziari. Tra i punti ancora da definire le modalità di controllo da parte delle compagnie

Con l'emanazione del Provvedimento n. 97/2020 e del Regolamento n. 45/2020 da parte di Ivass e della Delibera n. 21466 di Consob, che modifica il Regolamento Intermediari, dovrebbe ritenersi definito l'iter di attuazione della direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (Idd). O quasi.

Mancano invero all'appello alcuni provvedimenti di dettaglio che dovrebbero completare ulteriormente il quadro di riferimento e fornire una maggiore tranquillità, quantomeno sulle regole da applicare, agli operatori assicurativi del canale bancario (e agli altri soggetti iscritti in sezione D del Rui). Uno su tutti, il provvedimento di Ivass attuativo dell'articolo 46 del Regolamento 40/2018 in materia di controllo

delle reti distributive da parte delle compagnie di assicurazione. Con tale provvedimento, l'istituto dovrebbe indicare il set di controlli che le imprese assicurative saranno tenute a effettuare e, soprattutto, le modalità operative da attuare, anche al fine di adempiere i propri obblighi di reportistica periodica nei confronti dell'Istituto di vigilanza.

Ciò detto, le novità introdotte con le pubblicazioni del 4 agosto 2020 sono di grande rilevanza e gli interventi regolamentari hanno l'obiettivo di ulteriormente favorire e dettagliare l'attuazione del set di regole che le banche (oltre agli intermediari cosiddetti tradizionali e le imprese di assicurazione) dovranno applicare nell'ambito della distribuzione di prodotti assicurativi e di Product oversight and governance (Pog) a partire dal 31 marzo 2021.

L'IMPATTO PER IL CANALE BANCARIO

Di seguito un primo quadro delle principali novità per i distributori del canale bancario, premettendo che i presidi Pog dei soggetti di cui alla sezione D del Rui rivestiranno sempre maggiore rilevanza e che le attività di adeguamento da porre in essere da qui al 31 marzo 2021 hanno carattere di concreto impatto, la cui osservanza coinvolge tutta la struttura organizzativa del distributore bancario (a partire dagli organi direttivi, le funzioni di controllo, le funzioni operative e commerciali, etc.). Vediamone i principali punti. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

Insurance Connect



(continua da pag. 1)

COMPETENZE IVASS E CONSOB

In linea con l'articolo 25-ter del Tuf, risulta confermata la competenza regolamentare e di vigilanza di Consob nei confronti del canale bancario (e altri soggetti abilitati alla distribuzione di cui alla sez. D del Rui), quando quest'ultimo distribuisce prodotti di investimento assicurativi (lbips), vale a dire prodotti appartenenti al ramo I vita (le cui prestazioni sono collegate a una gestione separata o prevedono una partecipazione agli utili), ramo III Vita (unit/index linked) e ramo V (capitalizzazioni).

Ivass è invece competente nei confronti delle banche in caso di distribuzione di prodotti assicurativi danni o vita non-lbips (esempio polizze vita Tcm).

OBBLIGHI INFORMATIVI

Nel caso di distribuzione di prodotti danni o non-lbips da parte delle banche, andrà consegnata la rinnovata informativa di matrice Ivass e quindi: il nuovo allegato 3 contenente le informazioni di natura "statica" riferite al distributore (identità, attività svolta, conflitti di interesse, strumenti di tutela del contraente etc.), da consegnare solo con riferimento al primo contatto con il cliente, l'allegato 4, contenente i riferimenti al modello di distribuzione, all'attività di distribuzione e consulenza, alle remunerazioni, nonché l'allegato 4-ter, da consegnare in caso di offerta fuori sede o distribuzione mediante tecniche di comunicazione a distanza.

Con riferimento alla distribuzione di lbips, la banca dovrà fornire al cliente apposita informativa indicata nel Regolamento intermediari Consob, pertanto non necessariamente sui modelli messi a disposizione da Ivass, che potrà essere assolta anche tramite la consegna del Kid e Dip aggiuntivo lbips, solo se esaustivi e completi. Spetta al distributore verificarne la completezza e, se del caso, integrare la propria informativa per fornire al cliente un'informativa precontrattuale in linea con la normativa sul punto. L'informativa deve essere fornita "prima dell'effettuazione dell'operazione". Si tratta di un concetto molto ampio, più ampio rispetto al concetto di collocamento o distribuzione, volto a ricomprendere fattispecie ulteriori rispetto alla mera sottoscrizione del contratto, e pertanto, anche operazioni di cosiddette switch, modifica opzione d'investimento, versamenti aggiuntivi, etc.

CONSULENZA DEL DISTRIBUTORE E REGIMI DI ADEGUATEZZA E APPROPRIATEZZA

Le banche, così come gli altri distributori, saranno obbligati a fornire consulenza e, quindi, a valutare necessariamente l'adeguatezza del prodotto secondo i criteri definiti dall'art. 121-septies del Codice delle Assicurazioni, nel caso di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi complessi. In tale categoria rientrano, di fatto, tutti i prodotti lbips, salvo quelli che prevedono una garanzia di restituzione del capitale al netto dei costi e che, in ogni caso, "non includ[ano] in alcun altro modo una struttura che renda difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto". Per questi ultimi, è possibile non prestare la consulenza e, di conseguenza, procedere alla valutazione di appropriatezza. La consulenza, ove prestata, non deve gravare economicamente sui clienti; unica deroga a tale divieto (art. 135-quater del Regolamento Intermediari Consob) si configura laddove le banche prestino consulenza sugli lbips unitamente a un servizio di consulenza in materia di investimenti accompagnato da una valutazione periodica dell'adeguatezza.

Le valutazioni di adeguatezza e di appropriatezza dei prodotti lbips così come la distribuzione dei prodotti non-lbips deve essere sempre proceduta dalla valutazione delle richieste ed esigenze del cliente (*demands&needs*). Con soppressione dei commi 5 e 6 dell'articolo 58 del Regolamento Ivass n. 40/2018, l'esito negativo di tale valutazione avrà sempre *bloccante* rispetto al collocamento del prodotto assicurativo non-lbips. Viene infatti meno la possibilità per il distributore di procedere al collocamento di assenza delle informazioni richieste o in caso di non coerenza del prodotto medesimo.

Inoltre se la banca nell'offrire consulenza sugli lbips, valuta l'adeguatezza del prodotto (e lo dovrà sempre fare in caso di lbips complessi), sarà tenuta a rilasciare una dichiarazione di adeguatezza ed esprimere un "giudizio di equivalenza" rispetto agli altri prodotti finanziari proposti dalla banca medesima, in considerazione del carattere di succedaneità degli lbips rispetto agli strumenti finanziari e agli altri strumenti d'investimento a catalogo. A questo riguardo si coglie l'approccio di Consob orientato alla adeguatezza di *portafoglio* che dovrebbe caratterizzare le valutazioni da parte dei distributori bancari, i quali, nel distribuire lbips, sono tenuti a "garantire agli investitori un livello di tutela analogo a quello agli stessi riconosciuto nell'ambito della prestazione dei servizi e delle attività di investimento".

CONFLITTI D'INTERESSI E REMUNERAZIONI/INDUCEMENT

Con riferimento ai conflitti di interesse, di assoluta rilevanza risulta la disposizione di cui al comma 3, dell'art. 135-vicies quinquies del Regolamento Intermediari Consob, per cui le banche sono tenute a individuare, caso per caso, le fattispecie in cui la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di distributore del relativo contratto potrebbero incidere negativamente sull'interesse del cliente. Si tratta, evidentemente, di una notevole differenza rispetto a quanto previsto dalla normativa Ivass, che impone un divieto assoluto in merito, ai sensi dell'articolo 55, comma 2, del Regolamento Ivass n. 40/18. (continua a pag. 3)





(continua da pag. 2)

Ne risulta che le banche non potranno assumere tale contemporanea qualifica in caso di collocamento di prodotti non-Ibips (tipicamente, nella distribuzione di polizze abbinate a mutui e finanziamenti), mentre ne valuteranno caso per caso, in base ad apposite procedure, l'opportunità e l'assenza di pregiudizio al cliente in ipotesi di distribuzione di Ibips.

In materia di remunerazioni e incentivazioni (i cosiddetti *inducement*) nella distribuzione di Ibips, i distributori bancari (e gli altri soggetti abilitati sez. D del Rui) non possono pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari, a meno che i pagamenti o i benefici abbiano lo scopo di accrescere la qualità dell'attività di distribuzione assicurativa e non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente. Si compie quindi il già preannunciato allineamento della disciplina degli *inducement* ai criteri dettati dalla direttiva *Mifid II* e relativa normativa di attuazione. Al fine di meglio monitorare e governare gli *inducement*, le banche saranno peraltro tenute a mantenere un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da terzi in relazione allo svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa e dimostrare in che modo tali *inducement* siano in grado di migliorare la qualità dell'attività di distribuzione.

A questo riguardo, risulta importante quanto problematica dal punto di vista pratico, l'informativa al cliente su tutti i costi e gli oneri legati alla distribuzione, sia in sede di collocamento, sia nel corso della vita del contratto (la cosiddetta informativa *ex ante* ed *ex post*). In aggiunta, le banche dovranno trasmettere all'impresa di assicurazione, dietro specifica istruzione della medesima, tutte le informazioni necessarie affinché le imprese stesse possano elaborare il nuovo Documento unico di rendicontazione annuale che sostituirà l'attuale estratto conto annuale della posizione assicurativa previsto per le polizze vita.

PRESIDI POG

In tema di *Product oversight and governance* (Pog) si segnala inoltre l'obbligo per i distributori di individuare un *target market* effettivo (sia positivo, sia negativo), da comunicare all'impresa assicurativa prima dell'inizio della distribuzione, che costituisce una "specificazione" del *target market* individuato a priori dalla compagnia assicurativa nell'ambito del processo di approvazione del prodotto. Tali ulteriori precisazioni sono necessarie per sancire il generale divieto di vendita in *target market* negativo e, d'altra parte, la possibilità per il distributore di vendere nella cosiddetta *area grigia* (fuoriuscendo, quindi, dal *target market* positivo) se il prodotto risulti comunque coerente con le richieste ed esigenze del cliente e, eventualmente, appropriato o adeguato, tramite valutazioni che siano, naturalmente, dimostrabili e tese a giustificare il discostarsi dal *target market* positivo, senza mai tuttavia coincidere con il *target market* negativo individuato dalla compagnia.

Altro aspetto di importante impatto è l'obbligo per le imprese di assicurazione e i distributori di identificare tramite specifico accordo la direzione, il contenuto, la periodicità, le modalità di scambio delle informazioni relative allo svolgimento delle rispettive attività, necessarie per adempiere ai reciproci obblighi Pog e di monitoraggio, il tutto in coerenza con i principi del Regolamento delegato (UE) 2017/2358. Una corretta impostazione dei flussi formativi consente al soggetto distributore, tra l'altro, di comprendere e conoscere adeguatamente i prodotti che intendono distribuire, al fine di garantire che gli stessi siano distribuiti conformemente alle esigenze, alle caratteristiche e agli obiettivi del mercato di riferimento, adottando la corretta strategia distributiva.

LE DISPOSIZIONI SU FORMAZIONE E RECLAMI

Da ultimo, quanto alle ulteriori novità regolamentari, da segnalare che in tema di formazione professionale è stato accolto il principio del mutuo riconoscimento delle ore di formazione e di aggiornamento professionale previsto per gli intermediari assicurativi e i consulenti finanziari, laddove la formazione del medesimo soggetto (iscritto nel Rui e nell'Albo dei consulenti finanziari) verta su materie comuni. Infine, in tema di gestione dei reclami viene introdotto l'obbligo di comunicare all'impresa preponente i reclami ricevuti da parte degli intermediari iscritti nella sezione D del Rui. La modifica risponde all'esigenza di consentire un monitoraggio più efficace dell'attività degli iscritti nella sezione D del Rui e principalmente di quelli afferenti al canale bancario.

In conclusione nuovi adempimenti e nuove sfide per la distribuzione dei prodotti assicurativi in banca, ma anche nuove opportunità di un rafforzamento dei livelli dell'offerta e di un rapporto tra distributore bancario e cliente che sia sempre più incentrato sulla ricerca ed emersione dei reali bisogni del cliente e sulla loro assicurazione.

**Erik Haxho
e Andrea Polizzi**

D'Argenio Polizzi e Associati Studio legale



COMPAGNIE

A Intesa Sanpaolo le coperture sanitarie di Fca e Cnh

La controllata Intesa Sanpaolo Rbm Salute si è aggiudicata le gare indette per la gestione dei fondi Fasif e Fisdaf

La divisione assicurativa di **Intesa Sanpaolo** gestirà le coperture sanitarie del personale dei gruppi **Fca** e **Cnh Industrial**. La controllata **Intesa Sanpaolo Rbm Salute** si è aggiudicata le gare indette per la gestione dei fondi sanitari integrativi contrattuali **Fasif** e **Fisdaf**: complessivamente i due fondi prestano assistenza a circa 170mila persone.

La compagnia coprirà integralmente le prestazioni Fasif, fondo pensato per operai, impiegati e quadri dei due gruppi industriali, mentre gestirà la copertura integrativa contrattuale di Fisdaf, fondo dedicato invece ai dirigenti in servizio e in quiescenza. Come specifica una nota stampa, la proposta di Intesa Sanpaolo "si è distinta per i livelli di servizio proposti nella gestione dei sinistri salute, la capillarità del network di strutture sanitarie convenzionate sul territorio e la gamma di servizi aggiuntivi". Fra quest'ultimi, si contano la possibilità di richiedere prestazioni sanitarie tramite smartphone, l'attivazione di uno sportello per la consegna delle pratiche di rimborso e dei moduli di richiesta di assistenza, un servizio di patronato online accessibile anche tramite videochiamata, l'offerta di tariffe scontate presso strutture sanitarie convenzionate anche per prestazioni non assicurate dalle polizze attivate dalla compagnia, e servizi di trasporto sanitario.

"Grazie a questo accordo si rafforza ulteriormente una partnership con un grande gruppo internazionale come Fca, mettendo a disposizione le nuove competenze specialistiche, acquisite con l'integrazione di Rbm Salute nel nostro gruppo", ha commentato **Nicola Maria Fioravanti**, ad di **Intesa Sanpaolo Vita** e responsabile della divisione **Insurance** di Intesa Sanpaolo. "Siamo onorati di poter offrire al personale e ai pensionati dei gruppi Fca e Cnh Industrial le nostre proposte assicurative a protezione della salute".

L'accordo presenta una durata quadriennale, con possibilità di rinnovo differenziate per i due fondi.

G.C.

INTERMEDIARI

Axa e Uaa, un giro d'Italia virtuale dedicato alla rete distributiva

Iniziativa congiunta di compagnia e gruppo agenti per sensibilizzare, formare e indirizzare la rete delle proprie agenzie su temi di compliance assicurativa e distributiva

Dal 6 ottobre **Axa Assicurazioni**, insieme all'**Unione Agenti Axa** (Uaa), ha avviato un ciclo di webinar per sensibilizzare, formare e indirizzare la rete delle proprie agenzie su temi di compliance assicurativa e distributiva.

I temi al centro del giro d'Italia virtuale ideato dal gruppo Axa Italia insieme alla giunta dell'Uaa vanno dagli elementi base dell'intermediazione assicurativa a focus sull'evoluzione della regolamentazione nel settore assicurativo, in Italia e in Europa, fino ad approfondimenti specifici sul tema dei controlli esterni e interni per verificare il corretto comportamento del personale di vendita nei confronti dei clienti.

Il giro d'Italia è realizzato sotto forma di una serie di webinar dedicati alla rete distributiva, partiti il 6 ottobre, e tenuti da rappresentanti degli agenti, personale della compagnia ed esperti esterni.

Un percorso che, spiega una nota della compagnia, "nasce per consentire agli agenti Axa Assicurazioni di rafforzare le competenze necessarie per il pieno adeguamento alla normativa, nonché di indirizzare il comportamento dei propri collaboratori, a tutto vantaggio del cliente finale".

Ulteriore tema chiave alla base di tutti gli incontri, l'importanza dell'utilizzo degli strumenti digitali messi a disposizione dalla mandante per facilitare uno sviluppo del business compliant con le norme.

"Siamo molto orgogliosi - ha spiegato **Domenico Martiello**, distribution & sales director di Axa Italia - di un'iniziativa, realizzata insieme alla giunta Uaa, che rappresenta oggi un unicum nel settore assicurativo italiano a testimonianza della centralità dei nostri agenti nel coniugare l'eccellenza nella relazione con il cliente e il rispetto delle normative che regolamentano il nostro". Il presidente dell'Uaa, **Gaspere Menduni**, ha osservato che questo periodo di pandemia "ha dimostrato ancora una volta, se mai ce ne fosse stato bisogno, l'importanza degli agenti nella relazione con il cliente, specie in certe fasi più drammatiche della nostra vita sociale".

B.M.

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



CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB

RC AUTO, L'EVOLUZIONE DELLA TRASPARENZA

5 NOVEMBRE 2020 | 9:30 - 16:15

Il convegno si propone di analizzare:

- *Scenari, problematiche e nuove soluzioni per l'assicurazione Rc auto nel nostro Paese*
- *Ricerca di sconti e qualità dell'offerta: come cambia il rapporto tra assicurazione e popolazione*
- *Analisi del livello di concorrenza nel settore assicurativo*
- *L'importanza della comparazione dell'offerta*
- *L'evoluzione della mobilità e dell'auto connessa: cosa aspettarsi nel prossimo futuro?*
- *Il valore del contratto base*
- *Le partnership per crescere*
- *L'informazione come analisi del rischio, dalla sottoscrizione della polizza al servizio personalizzato*
- *Le prospettive introdotte dalla tecnologia, dalla telematica, e dall'intelligenza artificiale.*

Il convegno si rivolge a:

- *Direttori e responsabili sinistri*
- *Responsabili organizzazione*
- *Responsabili Audit e Compliance*
- *Direttori marketing e commerciale*

La partecipazione all'evento è gratuita



Main sponsor





CONVEGNO ON LINE

5 NOVEMBRE 2020 | 9:30 - 16:15

RC AUTO, L'EVOLUZIONE DELLA TRASPARENZA

PROGRAMMA

09.30 – 10.00

- **NUOVA MOBILITÀ: QUALI OPPORTUNITÀ PER IL NOSTRO PAESE?**
 - Luigi Onorato, insurance sector leader e Fsi innovation leader di Deloitte Italia
 - Lorenzo Tavazzi, partner di The European House Ambrosetti

10.00 – 10.20

- **TELEMATICA E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER CRESCERE NELL'RC AUTO**
William Marenaci, research manager di CeTIF

10.20 – 11.00

- **CONTRATTO BASE: QUALI CAMBIAMENTI NELLA RELAZIONE TRA CITTADINI E ASSICURAZIONE?**
 - Massimo Greco, dirigente della Divisione promozione della concorrenza, semplificazione per le imprese e servizi assicurativi del Mise
 - Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer
 - Alessandro Santoliquido, amministratore delegato di Amissima

11.00 – 11.30

PAUSA

11.30 – 12.45

- **Tavola rotonda – RC AUTO: PROBLEMATICHE, CAPACITÀ CONCORRENZIALI E NUOVE SOLUZIONI PER LA TUTELA DEGLI ITALIANI**
 - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
 - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
 - Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
 - Flavio Menichetti, responsabile auto di UnipolSai
 - Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia
 - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni

12.45 – 14.30

PAUSA

14.30 – 15.15

- **PARTNERSHIP A VALORE AGGIUNTO**
 - Marco Buccigrossi, direttore business di Verti
 - Alberto Busetto, responsabile Connected Business di Generali Jeniot
 - Michele Lomazzi, head of protection di Ing Italia
 - Ivan Pivrotto, head of business & operations di Quixa Assicurazioni

15.15 – 16.15

- **Tavola rotonda – EFFICIENZA E TRASPARENZA, IL BINOMIO PER MIGLIORARE LA GESTIONE DEI SINISTRI**
 - Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua
 - Gianluca Lorenzi, head of Reale Lab 1828
 - Maurizio Rainò, direttore claims di Axa Italia
 - Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
 - Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama
 - Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

