

PRIMO PIANO

I Lloyd's perdono 900 milioni

I Lloyd's chiudono il 2020 una perdita aggregata di 900 milioni di sterline, contro un utile 2,5 miliardi del 2019. Pesanti le perdite nette dovute alla pandemia di Covid-19, pari a 3,4 miliardi, dopo i recuperi riassicurativi. Durante il 2020, i Lloyd's hanno pagato sinistri Covid per 6,2 miliardi lordi, che hanno a loro volta contribuito con un 13,3% al combined ratio che ha raggiunto il 110,3%. Senza considerare le perdite dovute alla pandemia, il combined ratio si attesterebbe al 97%, fanno sapere da Londra, anche grazie alle "misure intraprese per migliorare la performance del mercato a lungo termine", negli ultimi tre anni. Le misure hanno contribuito quindi al conseguimento di un risultato tecnico pari a 1,9 miliardi e a una riduzione del 7,5% combined ratio.

"In questo contesto senza precedenti – ha spiegato John Neal, ceo dei Lloyd's – abbiamo compiuto grandi passi in avanti nell'implementazione dei nostri piani per il miglioramento della performance, della digitalizzazione e della cultura. La nostra disciplina nella sottoscrizione e la determinazione nel perseguire l'obiettivo di diventare il mercato assicurativo più avanzato al mondo, ci hanno permesso di ottenere quest'anno successi tangibili, anche grazie al continuo aumento dei tassi.

Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Note sui chiarimenti di Ivass

Con il Provvedimento n. 97 e il Regolamento n. 45, l'autorità di vigilanza ha introdotto lo scorso agosto modifiche necessarie per le novità sulla distribuzione assicurativa e in tema di Pog. Nell'imminenza della loro entrata in vigore, sono state fornite ulteriori delucidazioni sugli effetti

Lo scorso 23 marzo, Ivass (l'autorità di vigilanza per il settore assicurativo) ha pubblicato una serie di chiarimenti applicativi relativi alle modifiche introdotte dal Provvedimento Ivass n. 97 e dal Regolamento Ivass n. 45, entrambi pubblicati in pari data il 4 agosto scorso.

Come è noto, sia il Provvedimento 97 che il Regolamento 45, che hanno introdotto, da un lato significative novità nella normativa relativa alla distribuzione assicurativa e, dall'altro, hanno dato attuazione alla disciplina in materia di Product Oversight and Governance ("Pog"), entreranno in vigore il prossimo 31 marzo.

Ne consegue che i chiarimenti, pubblicati a ridosso dell'entrata in vigore delle due fonti regolamentari, sono destinati, a loro volta, a incidere profondamente su di un mercato che, in assenza di più tempestivi chiarimenti, ha già cominciato a uniformarsi a quanto richiesto dal Provvedimento e dal Regolamento sopra ricordati.

Nello specifico, i chiarimenti applicativi relativi al Provvedimento 97 riguardano, in particolare e tra l'altro, (i) la consulenza, (ii) la conclusione dei contratti mediante tecniche di comunicazione a distanza, (iii) gli incentivi, (iv) i reclami trasmessi e/o ricevuti dagli intermediari iscritti alla Sezione D del Rui, (v) i collaboratori degli intermediari operanti in Italia in regime di libera prestazione di servizi e, da ultimo, (vi) gli accordi di collaborazione orizzontale, con particolare riferimento all'obbligo del broker di comunicare all'impresa l'esistenza di un rapporto di collaborazione orizzontale anche qualora non sia configurabile un rapporto di mandato tra il broker e l'impresa.

Rispetto al Regolamento 45, invece, i chiarimenti applicativi riguardano (i) gli obblighi di verifica delle imprese in caso di collaborazioni orizzontali e (ii) la disciplina Pog per il caso in cui sia l'impresa che l'intermediario producano prodotti assicurativi.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 1)

CHIARIMENTI APPLICATIVI RELATIVI AL PROVVEDIMENTO IVASS N. 97/2020

Rispetto a quanto concerne il primo punto, la consulenza, Ivass chiarisce che, trattandosi di una raccomandazione personalizzata, questa non può confondersi né con l'attività di assistenza (ormai espunta, per effetto della *Insurance Distribution Directive*, dal concetto di distribuzione), né con la valutazione delle richieste ed esigenze assicurative del contraente, che è attività che va obbligatoriamente svolta su tutti i prodotti assicurativi.

Con riferimento poi alla distribuzione di un prodotto assicurativo non coerente con le esigenze e le richieste del contraente, Ivass chiarisce che la relativa distribuzione non è possibile, neanche qualora il contraente rientri nel mercato di riferimento identificato.

In merito al tema della "Conclusione del contratto mediante tecniche di comunicazione a distanza: registrazione delle conversazioni", Ivass chiarisce che le conversazioni telefoniche devono essere registrate integralmente, anche qualora la conversazione/comunicazione sia stata avviata su iniziativa del cliente.

In merito alla disciplina degli incentivi (iii), l'Autorità di Vigilanza precisa che la fattispecie prevista dall'articolo 68 sexies, comma 3, del Provvedimento 97 si applica anche alle provvigioni concordate tra imprese e intermediari, che devono pertanto intendersi quali incentivi e che pertanto l'esenzione dalla disciplina in materia di incentivi deve trovare applicazione solo in casi eccezionali e meramente residuali. In questo senso, pertanto, l'informativa sulla percezione degli incentivi deve essere fornita. Ivass chiarisce inoltre che, laddove l'incentivo non sia determinabile, l'intermediario è comunque tenuto a fornire una sintetica informativa al contraente che ne indichi l'esistenza e il relativo metodo di calcolo. Alla prima occasione utile, l'intermediario dovrà poi fornire al contraente l'informativa sull'importo dell'incentivo.

LE VALUTAZIONI SU RECLAMI, COLLABORATORI E ACCORDI DI COLLABORAZIONE

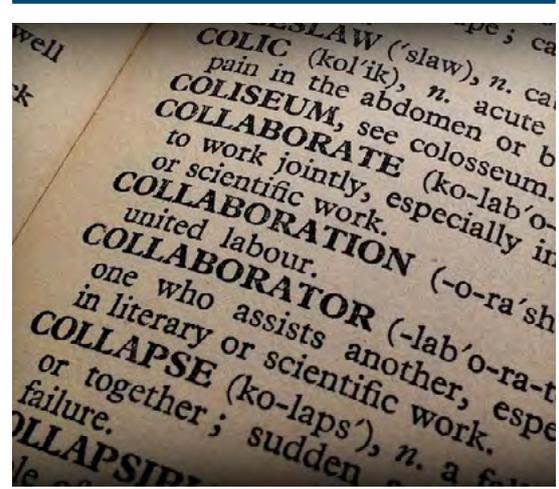
Sul tema dei Reclami trasmessi e/o ricevuti da intermediari iscritti alla Sezione D del Rui (iv), nonostante la ripartizione di competenze tra Ivass e Consob relativamente alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi ("IBIPs") sancita, tra l'altro, dall'articolo 121 quater del Codice delle Assicurazioni Private, l'autorità di vigilanza assicurativa chiarisce, nel documento, che gli intermediari iscritti alla Sezione D del Rui sono tenuti a trasmettere alle imprese tutti i reclami ricevuti, inclusi quelli relativi agli IBIPs, al fine di consentire a queste ultime di "darne informativa all'Ivass".

Sul quinto punto, che riguarda i "Collaboratori di intermediari operanti in regime di libera prestazione di servizi in Italia", Ivass chiarisce che, non potendo gli intermediari operanti in Italia in regime di libera prestazione di servizi avvalersi di una sede sul territorio della Repubblica, rappresentata da una serie di collaboratori, provvederà, a partire dal prossimo 31 marzo, in assenza di indicazioni diverse da parte di tali intermediari di voler costituire una sede secondaria in Italia, a cancellare d'ufficio dal Rui tutti quegli intermediari iscritti alla Sezione E del Rui che operino per intermediari operanti in Italia in regime di libera prestazione di servizi.

L'equiparazione tra i collaboratori iscritti alla Sezione E del Rui e il concetto di sede appare, a prima vista, molto restrittiva, soprattutto laddove i soggetti in questione operino davvero in qualità di collaboratori (e non già di dipendenti dell'intermediario) e, in tal senso, ricadano nella fattispecie (prevista dalla Comunicazione Interpretativa della Commissione Europea sulla libera prestazione di servizi e interesse generale nel settore delle assicurazioni – 2000/C 43 03), in base alla quale è consentito l'utilizzo di un'infrastruttura minima sul territorio dello Stato Membro ospite rappresentata da un soggetto, che nei fatti e non nominalisticamente, agisce in qualità di soggetto indipendente.

Infine, rispetto al tema (vi) "Accordi di collaborazione orizzontale: obbligo per il broker di comunicare alle imprese la sottoscrizione di accordi di collaborazione orizzontale, anche qualora non sia configurabile un mandato con le stesse", l'Autorità di Vigilanza ha chiarito che, al fine di garantire la massima trasparenza sui compensi percepiti dagli intermediari (come previsto dagli Allegati 4 e 4 bis del Regolamento Ivass n. 40/2018, come modificato dal Provvedimento 97/2020), l'obbligo di comunicazione dell'esistenza di rapporti di collaborazione orizzontale si applichi anche ai broker in relazione, tuttavia, ai rapporti di collaborazione istaurati con le imprese.

(continua a pag. 3)





(continua da pag. 2)

CHIARIMENTI APPLICATIVI RELATIVI AL REGOLAMENTO IVASS N. 45/2020

Con riferimento al Regolamento 45, l'Autorità di Vigilanza ha chiarito che, (i) in caso di collaborazione orizzontale tra intermediari, la compagnia dovrà effettuare verifiche sulla Pogg degli intermediari emittenti (cioè di coloro che hanno il rapporto diretto con la compagnia ma che non si interfacciano con il cliente) e tuttavia che, con riferimento invece agli intermediari proponenti (cioè coloro che hanno rapporti diretti con il cliente) debbano provvedere a verificare il rispetto dell'articolo 6, comma 5, del predetto Regolamento, che prevede che il prodotto non sia distribuito al mercato di riferimento negativo e che, in caso di distribuzione al mercato di riferimento c.d. "grigio", l'attività di distribuzione possa avvenire solo a condizione che il cliente non appartenga al mercato di riferimento negativo e che il prodotto distribuito sia adeguato, previa effettuazione dell'attività di consulenza. Oneri, questi ultimi, che non si fatica a credere, verranno probabilmente traslati contrattualmente sull'intermediario emittente al quale sarà fatto obbligo di curare i rapporti con l'intermediario proponente, verificando che quanto indicato dai chiarimenti sia attuato.

L'ulteriore chiarimento offerto sul Regolamento 45 riguarda invece (ii) l'ipotesi in cui sia la compagnia che l'intermediario siano produttori. Rispetto a questa fattispecie, Ivass rinvia a quanto previsto dall'art. 3, par. 4, del Regolamento (UE) 2017/2358 sui requisiti in materia di governo e controllo di prodotto, che prevede che, in tal caso, distributore e compagnia stipulino un accordo con il quale stabiliscano gli ambiti di collaborazione reciproca, l'individuazione del mercato di riferimento e i rispettivi ruoli.

Chiara Cimarelli,
legal director di Dla Piper Italy

RICERCHE

I giovani vogliono investire, senza stereotipi

Uno studio di Excellence Consulting analizza la propensione al risparmio e all'investimento dei giovani tra i 25 e 34 anni. Per quasi tutti, le principali caratteristiche che deve avere un intermediario sono la disponibilità di strumenti digitali (89%) e la trasparenza dei costi (86%)



Meglio i pagamenti digitali, le carte di credito, le app per investire: insomma tutto purché sia smart, intuitivo, comodo ma anche con rendimento, perché dagli investimenti bisogna ricavare reddito. Sono le idee dei giovani adulti italiani, nella fascia tra 25 e 34 anni, interrogati da **Excellence Consulting** ed **Excellence Education**, società di formazione e change management del gruppo, nell'ambito di una ricerca, dal titolo *Il segmento giovani: capacità di risparmio, strumenti di pagamento e prodotti di investimento*, effettuata a inizio 2021 su 300 individui rappresentativi della popolazione italiana per sesso e area geografica.

I giovani, quindi, esprimono una forte propensione al risparmio, ma vorrebbero essere più assecondati dal mondo finanziario attraverso strumenti come carte di credito e app dedicate. La loro maggioranza, si diceva, predilige pagamenti digitali (con punte dell'80% nel Nord Italia), mentre la metà risparmia almeno il 30% del proprio reddito. Il 40% ha già fatto degli investimenti e oltre il 70% considererebbe proposte di investimento nei prossimi due anni e più del 60% vede nell'investimento una fonte per ricavare reddito.

Occhio ai luoghi comuni

In Italia, ha spiegato **Maurizio Primanni**, ceo di Excellence Consulting, le banche commerciali e le reti di consulenti hanno l'esigenza di gestire "il fenomeno del passaggio generazionale dei patrimoni e di rilanciare le loro relazioni con le fasce di clientela più giovane". Occorre stare attenti però a parlare dei giovani senza adottare degli stereotipi: "il pregio di questa ricerca – afferma – è quello di sfatare questi miti: i giovani già utilizzano e apprezzano gli strumenti digitali per i pagamenti, hanno in generale capacità di risparmio e vogliono investire per accumulare patrimoni finanziari.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Sta alle banche più interessate all'argomento trarre le conseguenti deduzioni in termini operativi per cogliere l'opportunità. Le banche leader di domani, è presumibile, saranno quelle che oggi riusciranno a raccogliere meglio il favore delle generazioni più giovani", ha chiosato Primanni.

Sono pochi i baby speculatori

Proprio riguardo al capitolo investimenti, la possibilità di investire nei prossimi due anni è considerata molto probabile dal 24% degli intervistati, abbastanza dal 27%, così-così e poco probabile dal 21%, per niente dal 7%. Il 69% ritiene vantaggiosa la possibilità di definire un piano di risparmio personalizzato attraverso una app, mentre il 67% reputa utile la creazione di salvadanaï personalizzabili in base agli obiettivi prescelti; al 58% piace l'arrotondamento per eccesso delle spese effettuate con mezzo di pagamento e contestuale deposito in un salvadanaï digitale, e al 53% la possibilità di utilizzare il risparmio per accedere a forme d'investimento direttamente dalla app.

C'è anche una discreta consapevolezza dell'obiettivo dei propri investimenti: il 64% è, o sarebbe, interessato a investire per ricavare un reddito, il 29% per proteggere il risparmio, e solo il 7% per fare attività speculative. Tuttavia l'orizzonte per gli investimenti è di corto respiro: da uno a tre anni (48%), oltre tre (43%), o addirittura meno di uno (9%).

L'intermediario ideale: digitale e trasparente

Per quanto riguarda la scelta di un eventuale intermediario per il proprio investimento, nonostante l'apprezzamento per i metodi full digital, il 63% predilige il dialogo con la propria banca; il 29% sceglie "istituzioni specializzate private italiane"; il 18% start up e fintech; il 16% istituzioni pubbliche; l'11% "istituzioni specializzate private internazionali".

Ma al primo posto delle caratteristiche che deve avere

un intermediario ci sono la disponibilità di strumenti digitali (90%), la trasparenza dei costi (89%), la convenienza (86%), l'affidabilità del brand (86%), la qualità/ampiezza della gamma prodotti (80%), i rendimenti storici (76%), e la presenza di un referente dedicato (73%).

In pochi pensano alla polizza

L'altra faccia dell'investimento è il risparmio, al quale il 28% degli intervistati destina oltre il 30% delle entrate, il 20% fino al 30%, il 23% fino al 20%, il 21% fino al 10%, e solo il 6% dice non risparmiare. In testa agli obiettivi di risparmio per i giovani ci sono l'affitto o l'acquisto di una casa (54%), ma molti risparmiano anche per viaggiare (53%), per coltivare un hobby, praticare uno sport o in generale per finanziare il proprio tempo libero (44%). Il 36% risparmia in previsione di acquisti rilevanti di beni, mentre il 28% si prepara a eventi inattesi; c'è chi mette via i soldi per investirli in un secondo tempo (22%), chi pensa alla propria formazione (22%), chi al matrimonio o alla convivenza (17%) e chi, infine, considera un'assicurazione integrativa di qualche genere (12%). Il conto corrente è ancora il salvadanaï preferito anche da questa generazione (69%), ma non mancano "altri strumenti finanziari" (22%), oppure conti corrente diversi da quello dove sono depositate le entrate abituali (16%). Il 13% fa riferimento invece a un conto dedicato al risparmio con condizioni vantaggiose, mentre solo il 6% si rivolge alle app per un supporto alla gestione del risparmio.

Pagamenti: verso la fine del contante

Nel dettaglio della ricerca, si evince che più della metà degli intervistati ha un solo conto corrente, mentre il 33% ne ha due, l'8% ne possiede tre e il 3% addirittura più di tre: solo il 5% dichiara di non possedere un conto in banca.

Alta e in crescita è la percentuale di chi utilizza i pagamenti digitali, addirittura il 20% utilizza esclusivamente o quasi pagamenti digitali, il 46% ne fa un uso prevalentemente, il 23% paga in egual misura con denaro contante e pagamenti digitali. Un'esigua minoranza (4%) paga esclusivamente o quasi col contante. Uno schiacciante 87% ritiene i pagamenti digitali più pratici di quelli fisici e l'85% li considera più sicuri; il 37% reputa però di aver maggiore controllo sulle spese col contante rispetto ai pagamenti digitali e il 10% non si fida, teme il rischio frodi. Le carte di debito, le prepagate e le carte di credito sono decisamente i metodi preferiti, mentre gli e-wallet nelle preferenze non superano il 20%. Anche le app dedicate, infine, sono utilizzate con elevata frequenza da una larga fetta dei giovani: le utilizza spesso il 25% degli intervistati, sempre il 22%, mai il 20%, a volte il 19%, raramente il 14%.

Fabrizio Aurilia



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