

PRIMO PIANO

Zurich sempre più green

Zurich rilancia la sua strategia sul cambiamento climatico. Le azioni che metterà in campo il gruppo nei prossimi anni mireranno a ridurre le emissioni, in linea con l'obiettivo dell'accordo di Parigi di limitare il riscaldamento globale a +1,5 gradi centigradi. Tra queste iniziative ci sarà entro il 2025 la riduzione del 25% del peso degli investimenti nell'industria del carbone, attraverso una minor esposizione su azioni e obbligazioni societarie quotate, nonché un taglio del 30% mirato agli investimenti immobiliari diretti. Le emissioni saranno ridotte del 50% entro il 2025 e del 70% entro il 2029.

Zurich s'impegnerà inoltre a utilizzare la propria influenza come investitore istituzionale e importante player assicurativo per sollecitare il cambiamento in favore di una maggior consapevolezza rispetto al climate change e inviterà le aziende in cui investe a fissare i propri obiettivi in base all'accordo di Parigi del Cop21.

Zurich ha spiegato che i suoi nuovi obiettivi, più rigorosi, soddisfano e si basano sui suoi impegni come membro fondatore della Net-Zero asset owner alliance dell'Onu, attraverso la quale l'assicuratore si è impegnato a detenere un portafoglio di investimenti carbon free entro il 2050.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Le perplessità di Acb sulle Faq di Ivass

La scorsa settimana l'Autorità ha pubblicato delle precisazioni con l'intento di chiarire alcune disposizioni contenute nel Regolamento 45 e nel Provvedimento 97, entrati in vigore da ieri. Secondo Luigi Viganotti, però, i nuovi orientamenti dell'Istituto di vigilanza, con riferimento all'attività del broker, si spingono oltre ai confini di ciò che è stabilito dalla Idd

Le modifiche regolamentari di Ivass, che completano il quadro applicativo della Idd, sono ufficialmente entrate in vigore ieri, mercoledì 31 marzo. Parliamo del Regolamento 45, che disciplina l'elaborazione e l'attuazione dei processi di approvazione dei prodotti assicurativi, nonché i relativi meccanismi di distribuzione, e del Provvedimento 97, che definisce invece le modifiche e le integrazioni ai Regolamenti Isvap n. 23/2008 e n. 24/2008 e ai Regolamenti Ivass n. 38/2018, n. 40/2018 e n. 41/2018 in materia di governo societario, distribuzione e informativa dei prodotti assicurativi.

La scorsa settimana Ivass è intervenuta pubblicando delle Faq con l'intento di chiarire alcuni dubbi degli operatori del settore relativamente ad alcuni specifici aspetti dei regolamenti. Dubbi che, secondo il presidente di Acb, Luigi Viganotti, non sono stati affatto chiariti. "Le Faq che abbiamo letto – spiega Viganotti in questa intervista a Insurance Daily – dipingono un'impostazione del rapporto fra compagnie e intermediari che si spinge un po' troppo al di là dei confini di ciò che è stabilito dalla normativa europea".



GLI ASPETTI TOCCATI DALLE FAQ

Le Faq di Ivass riguardano aspetti come, ad esempio, quale consulenza rientra nell'intermediazione, oppure la valutazione di coerenza con le esigenze e le richieste del contraente, ma anche il controverso nodo riguardante l'obbligo di registrare le conversazioni telefoniche e le comunicazioni elettroniche, nonché una serie di precisazioni relative agli obblighi di verifica delle compagnie in caso di collaborazioni tra intermediari.

Quella assunta dall'Istituto di vigilanza, lamenta il presidente di Acb, "è una posizione che non riusciamo a comprendere, perché la Idd, cioè la madre di tutte le successive normative secondarie, afferma cose diverse rispetto a ciò che viene spiegato in queste Faq, pubblicate, tra l'altro, soltanto una settimana prima dell'entrata in vigore dei nuovi regolamenti".

MONITORARE LA DISTRIBUZIONE O I DISTRIBUTORI?

Viganotti cita come primo esempio l'obbligo posto in capo ai broker di segnalare alle compagnie tutti i loro rapporti di collaborazione orizzontale. "Questa – afferma – è una contraddizione rispetto a ciò che c'è scritto nel Provvedimento 97, dove si dice che l'obbligo della segnalazione è in capo agli intermediari che hanno una mandante. I broker per definizione non hanno mandanti, il nostro mandante è il cliente. E inizialmente l'interpretazione di Ivass era stata uguale alla nostra, quindi questo obbligo era riferito solo al mondo agenziale. Ma dico di più: in sede di pubblica consultazione questa nostra osservazione era già stata avanzata, ed era stata recepita da Ivass". Viganotti tiene comunque a sottolineare che "la questione non riguarda una nostra scarsa volontà di adeguarci a un obbligo, ma il fatto che questa disposizione non ha alcuna logica". (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

“Faccio inoltre notare – prosegue – che i broker, per definizione, collaborano anche tra di loro, e hanno rapporti con compagnie diverse: quindi, in base a quest’ultima interpretazione, io dovrei anche segnalare le collaborazioni che ho con un altro broker che opera con compagnie con le quali non opero io. Che senso ha tutto ciò?”.

La Idd afferma che le imprese di assicurazione hanno l’obbligo di monitorare le modalità di distribuzione del prodotto. “La direttiva però – prosegue Viganotti – non dice che devono monitorare il distributore. A prima vista possono sembrare la stessa cosa, ma in realtà sono due cose molto diverse. Se questo approccio può avere un senso per il mondo agenziale, dove c’è un rapporto diretto con la mandante (o le mandanti), nel caso del broker, dove il mandante è il cliente, l’intermediario opera sulla base di una lettera di collaborazione. Quindi – si chiede Viganotti – io dovrei segnalare a ogni compagnia tutte le altre imprese di assicurazione con le quali collaboro?”.

LA REGISTRAZIONE DELLE TELEFONATE

Un altro aspetto trattato dalle Faq dell’Ivass su cui Acb nutre perplessità riguarda la registrazione delle telefonate e delle comunicazioni elettroniche. Anche in questo caso la preoccupazione dei broker è in primis quella di capire in quale situazione bisognerà effettuare tali registrazioni. “Il discorso è abbastanza chiaro – spiega Viganotti – se ci si riferisce alle compagnie dirette, o ai broker online, che offrono prodotti esclusivamente attraverso un unico canale, senza altre tipologie di contatto con il cliente. Ma l’attività del broker – osserva – si può svolgere in tanti modi diversi. Una trattativa può iniziare al telefono, proseguire con un incontro di persona, e terminare in forma telematica. Le situazioni che possono venirsi a creare sono innumerevoli. E dunque la richiesta di registrare tutte le fasi della trattativa è quanto meno ambigua”.

Nelle Faq, tuttavia, l’Ivass ha precisato che, su questo aspetto, terrà conto delle particolarità di questa fase emergenziale. Ma Acb non si sente rassicurata. “È presumibile – ipotizza Viganotti – che in questa fase non verranno erogate sanzioni. Però il regolamento rimarrà anche quando la pandemia sarà passata”.

I RISCHI PER I PICCOLI BROKER

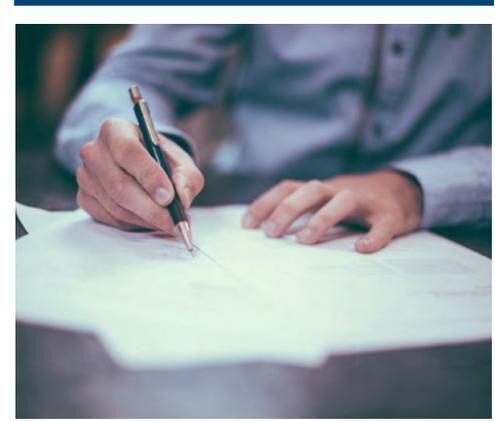
Acb, spiega Viganotti, aveva già fatto, circa un mese fa, una richiesta formale a Ivass per chiedere di posticipare l’entrata in vigore di queste disposizioni, “ma non abbiamo ottenuto risposta. Noi – ribadisce – non siamo contrari alla nuova normativa, ma avremmo voluto dare più tempo agli intermediari per organizzarsi in modo opportuno”. Secondo il presidente di Acb, il rischio di sbagliare, e quindi di incorrere in sanzioni, è molto forte. E i più vulnerabili sono i piccoli broker. “Se le grandi società di brokeraggio hanno tutta la capacità per adattarsi velocemente alle nuove disposizioni, le realtà medio-piccole, cioè la stragrande maggioranza delle società iscritte in sezione B del Rui, rischiano di trovarsi in grandissima difficoltà su questo fronte. Basti solo pensare – evidenzia Viganotti – a tutto il rinnovamento che riguarda la documentazione pre-contrattuale, con un impatto molto pesante sull’attività dei broker”.

IL CONTROLLO DELLA RETE

Le perplessità di Acb riguardano anche il tema del controllo della rete, ambito in cui Viganotti rileva “una situazione paradossale: chi dovrebbe essere controllato diventa controllore. Noi – prosegue – vorremmo che Ivass, che per definizione è l’Istituto di vigilanza, sia l’Autorità preposta a vigilare sui broker e sugli intermediari in generale. Non le compagnie di assicurazione, che a loro volta dovrebbero essere vigilate dall’Ivass”. La Pog prevede che le compagnie debbano chiedere agli intermediari determinate informazioni, ma, secondo Viganotti, anche in questo caso ci si sta spingendo al di fuori dei confini della direttiva Idd. “Non crediamo che sia compito delle compagnie monitorare e vigilare su cosa fa un broker, con chi lavora e come lavora. Faccio un esempio. Diverse compagnie stanno chiedendo ai broker i requisiti di onorabilità, quelli posti alla base dell’esercizio della professione di intermediario. Partiamo dal presupposto che i requisiti di onorabilità vengono chiesti da Ivass al momento dell’iscrizione al Rui. Quindi è semmai Ivass a dover verificare se un iscritto al Rui ha i requisiti a operare, non le compagnie”.

LE PROSSIME INIZIATIVE DI ACB

L’associazione presieduta da Luigi Viganotti ora valuta le prossime mosse da fare. Per quanto riguarda il controllo delle reti, Acb circa tre mesi fa ha già presentato un’interpellanza (ancora in attesa di risposta), portando le proprie motivazioni e chiedendo l’interpretazione di Ivass su questa normativa. Mentre per quanto concerne gli ultimi orientamenti sull’interpretazione del Regolamento 45 e del Provvedimento 97, i consulenti legali dell’associazione stanno facendo le loro valutazioni. “Una delle strade che percorreremo – dice Viganotti – sarà quella in sede europea attraverso il **Bipar** e attraverso l’**Eiopa**, per chiarire soprattutto i principi che hanno dettato le regole europee. E poi vedremo se sarà necessario fare ulteriori ricorsi alla magistratura, ma siamo piuttosto contrari a questa tipologia di iniziative perché preferiamo il dialogo”.



RICERCHE

Facile.it, arrivano i primi rincari dall'inizio della pandemia

Secondo un'analisi effettuata dal comparatore, le tariffe sarebbero in aumento per Rc auto, mutui, bollette e connessione Internet

Dopo poco più di un anno di pandemia, arrivano i primi rincari sulle spese familiari. È quanto sostiene **Facile.it**, che ha recentemente pubblicato un'analisi sull'andamento delle tariffe di Rc auto, mutui, prestiti, bollette luce e gas, conti correnti, telefonia mobile e connessione Internet per la casa.

Nel settore dell'Rc auto, nel dettaglio, il comparatore rileva innanzitutto che la diminuzione delle auto in circolazione durante il lockdown ha determinato un calo dei sinistri e, almeno inizialmente, un conseguente abbassamento delle tariffe assicurative. Dopo il crollo di marzo e aprile, nonché qualche piccolo aggiustamento tra maggio e giugno in occasione delle prime riaperture, i premi medi sono rimasti su livelli estremamente bassi e rimangono ancora oggi estremamente favorevoli per la clientela: stando all'osservatorio di Facile.it, lo scorso febbraio il premio medio dell'Rc auto si attestava a 464,09 euro, in calo del 13,5% rispetto a un anno prima.

Tuttavia, stando all'analisi del comparatore, i premi starebbero iniziando a risalire: fra gennaio e febbraio, nello specifico, il mercato ha registrato un rincaro, seppur ancora lieve (+1,44%) della tariffa media. L'andamento futuro del premio medio dipenderà moltissimo dall'andamento della pandemia e dalle eventuali nuove restrizioni alla mobilità. Un aumento dei veicoli in circolazione e dei sinistri stradali, in questo senso, potrebbe comportare un aumento delle tariffe e un rapido recupero dei livelli che si registravano prima della pandemia. Viceversa, nuovi lockdown e restrizioni alla mobilità potrebbero mantenere il premio assicurativo su livelli bassi. Il comparatore sottolinea tuttavia che le compagnie potrebbero anche scegliere di assorbire parte dell'eventuale aumento dei sinistri e mantenere basse le tariffe sfruttando i risparmi conseguiti nel 2020.

Non solo Rc auto, tuttavia: secondo Facile.it, si cominciano già a notare rincari nelle tariffe di mutui, bollette e connessione Internet per la casa.



Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Alleanza Assicurazioni entra nel mercato Casa

Forte dei risultati positivi degli ultimi anni e in linea con la strategia di Generali Country Italia, la compagnia spinge nel segmento protection e propone la prima soluzione per l'abitazione

Alleanza Assicurazioni cresce nel mercato e accelera l'impegno nell'ambito protection entrando nel segmento Casa.

Anche in un contesto di mercato in contrazione, nel 2020 Alleanza ha confermato i risultati positivi degli ultimi anni: dal 2015 al 2020 la compagnia ha segnato una crescita sia nella nuova produzione, con un totale di 2,7 miliardi di euro (+35%), sia nella raccolta premi con una quota di 5,6 miliardi di euro (+25%). Nel segmento protection Alleanza è passata da una raccolta totale di 82 milioni di euro nel 2015, a 209 milioni di euro raccolti nel 2020, con una crescita del 154%. La crescita, spiega la compagnia, è il risultato dell'impegno nell'attuazione della strategia **Partner di Vita di Generali Country Italia**, focalizzata su innovazione, tecnologia e ambito protection. È in accordo con questa linea che Alleanza Assicurazioni entra nel segmento della tutela dell'abitazione con il prodotto **Casa Semplice**.

La scelta in questo particolare contesto avviene nell'ottica di "interpretare il nostro ruolo sociale di assicuratori riducendo il divario tra una crescente percezione dei rischi dalla parte delle famiglie e una bassa copertura degli stessi", ha affermato **Davide Passero**, amministratore delegato di Alleanza.

Il mercato delle polizze danni non auto è atteso in crescita, e l'approccio di Alleanza guarda da un lato all'integrazione della tecnologia e dall'altro alla copertura di tutti i rischi potenziali legati all'abitazione e a chi ci vive.

Strutturata con quattro soluzioni con possibilità di estensioni, Casa Semplice offre servizi e soluzioni per la protezione della casa, la salvaguardia dei beni e della famiglia, animali domestici compresi. Il nuovo piano è adatto a case di proprietà o concesse in affitto, ed è pensato anche per far fronte a eventi catastrofici come terremoti, alluvioni o inondazioni, e per prevenire eventuali rischi, integrando le tecnologie di **Generali Jeniot**, tramite sensori che avvisano in caso di anomalie. La polizza è accompagnata da una app che monitora e gestisce le emergenze e consente di accedere ai dispositivi anche in caso di assenza di corrente elettrica. Con l'opzione **Casa Green** la compagnia prevede uno sconto riservato a chi ha scelto di riqualificare la propria casa per renderla efficiente dal punto di vista energetico.

Maria Moro

#82
marzo 2021

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

**Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

SANITÀ DO

ATTUALITÀ

20 INNOVA
LAB

assicurativo,
tassello
caico

Rischio climat
un indice ne v
gli impatti fin

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