

COME CAMBIA LA VENDITA DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO VITA DAL 2018

*Stato dell'arte della normativa ed implicazioni operative per la distribuzione
assicurativa*

Milano, 21 marzo 2018

Hotel Four Points Sheraton, via Cardano n. 1

Ore 9.30 apertura dei lavori

Il quadro normativo di riferimento per i prodotti vita di investimento

- Direttiva IDD e dei regolamenti delegati: specificità in tema di prodotti vita di investimento
- Fasi di adozione e recepimento nella normativa interna: stato dell'arte e prossimi passi
- Le interrelazioni ai sensi del Regolamento Priips e di Mifid II

Andrea Polizzi, *partner*, **D'Argenio Polizzi e Associati Studio Legale**

Analisi dei bisogni, profilatura della clientela e definizione del target market alla luce delle Direttive Mifid2 e IDD

- Requisiti normativi
- Criteri oggettivi e possibili modelli
- Finanza comportamentale e modelli neuro-cognitivi
- Esempi operativi

Andrea Giovannetti, *presidente*, **XPRO**

La valutazione di adeguatezza e la consulenza nella distribuzione

- Adeguatezza ed appropriatezza per i prodotti vita di investimento: interazioni con la disciplina MIFID II
- La raccomandazione personalizzata nella vendita con consulenza
- La verifica di appropriatezza nella vendita senza consulenza
- Adeguatezza e idoneità nei prodotti vita complessi
- La periodicità della valutazione di adeguatezza e idoneità

Carla Giuliani, *partner*, **Atrigna & Partners Studio legale Associato**

Costi, commissioni, incentivi e conflitto di interessi: criteri operativi e responsabilità

- Controlli in ottica *compliance*: misure per adeguare le procedure e i sistemi interni
- La disciplina degli inducements e gli impatti sull'informativa al cliente e sulla distribuzione
- Obblighi e responsabilità del produttore e del distributore

Alessandro Iafrate, *responsabile legale & compliance*, **Pramerica Life SpA**

ore 13.00 – 14.00 pausa colazione

La nuova informativa precontrattuale e l'impatto sulle modalità ed i processi di vendita

- L'informativa del KID: criticità ed opportunità
- I disallineamenti dell'informativa sul KID rispetto alla documentazione già in essere (Prospetto e Nota informativa): come affrontarli e spiegarli
- Come influisce la consegna in "good time" sul processo di vendita al cliente

Massimiliano Maggioni, *affiliate professor Sant'Anna Scuola Universitaria Superiore Pisa* –
già responsabile marketing per primaria Compagnia assicurativa

Metodologie e supporti di Robo4advisor a supporto dei processi di vendita e post-vendita

- Il processo di consulenza in modalità robo4advisor
- Il processo automatizzato di verifica periodica di adeguatezza
- Raccolta informativa, registri informativi e piattaforma documentale

Gianni Costan, *a.d.*, **FIDA Finanza Dati Analisi**

Guido Cappa, *managing partner*, **Inlife advisory**

Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi

- Regole di condotta e norme di comportamento
- Governance e prevenzione in materia di conflitto di interessi

Paolo Fortina, *managing partner*, **NL Studio Legale**

Ida Lombi, *avvocato*, **NL Studio Legale**

Ore 17.30 chiusura dei lavori

Quota di partecipazione

comprensiva di colazione di lavoro, coffee break e materiale didattico su formato cartaceo ed elettronico:

Euro 700 + 22% Iva a partecipante

Per iscrizioni e ulteriori informazioni Tel. 02/36577120 - email: informa@informabanca.it