

**IDD - INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE :  
ANALISI OPERATIVA E CONFRONTO SU COME PREPARARSI AL  
RECEPIMENTO DELLA NORMATIVA**

**Milano, 28 marzo 2017**

*Hotel Four Points Sheraton, via Cardano 1*

Destinatari: Banche, Compagnie di Assicurazione, Brokers, SIM, Agenti...

*Ore 9.30 apertura dei lavori*

**IDD e PRIIPs assicurativi: convergenze con la disciplina MIFID/CONSOB e punti di attenzione**

- I contenuti attesi dei nuovi RTS dei PRIIPs assicurativi e le interazioni con gli obblighi dei distributori
- Punti principali di convergenza e differenziazione tra IDD e MIFID per i PRIIPs assicurativi italiani
- PRIIPs assicurativi: cosa cambierà su consegna dell'informativa, adeguatezza e incentivi
- L'articolazione delle competenze nazionali sulla distribuzione dei PRIIPs assicurativi tra CONSOB e IVASS

**Luigi Di Falco**, responsabile servizio vita e welfare , **ANIA**

**L'applicazione dei presidi in materia di governo e controllo del prodotto da parte delle Imprese di assicurazione e dei distributori – Le indicazioni EIOPA**

- Analisi, adempimenti e obiettivi
- I potenziali impatti sui prodotti danni e sulla distribuzione in esenzione
- Il manufacturer de facto: conseguenze per l'attività di brokeraggio

**Antonia Boccadoro**, segretario generale, **AIBA**

**La IDD finalità e punti chiave**

- Il nuovo concetto di "distributore" di polizze assicurative: impatti su "canale diretto", siti comparatori, intermediari a titolo accessorio
- I nuovi obblighi di informativa pre-contrattuale: distinzione tra Priips e non Priips

- La documentazione informativa tra Priips IDD e Regolamento Isvap n. 35/10; i nuovi KID e PID, campo di applicazione e regime di responsabilità
- Adeguatezza del contratto e best-execution assicurativa: distinzione tra Priips e non Priips in termini di processo di vendita ed impatti operativi in capo a “manufacturers” e “distributors”
- Regole di condotta a carico dei distributori di prodotti assicurativi alla luce delle future prospettive
- La disciplina IDD integrata e quella dei Priips assicurativi: differenziazione di sistema tra le polizze vita-finanziarie ed il resto dell’offerta assicurativa?

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

*ore 13.00 – 14.00 pausa colazione*

**Attuazione operativa delle linee guida EIOPA in materia di Product Governance: una vera rivoluzione in capo ai contenuti dell’offerta prodotto ed alla organizzazione interna delle compagnie oppure solo facciata ?**

- Informazione pre-contrattuale, Disclosure di prodotto e documenti operativi (KID dei Priips e PID dei non-Priips): come si stanno muovendo i “manufacturers” per attrezzarsi al tema

**Giovanni Bragolusi e Mauro Panebianco**, *partner*, **PWC**

**Metodologia, processi e supporti operativi per l’applicazione delle linee guida IDD in fase di pre-vendita e post-vendita nell’ambito dei prodotti di tipo PRIIPs**

**Lo sviluppo di un modello operativo integrato Compagnia – Distributori**

- Analisi dei prodotti assicurativi a catalogo e della matrice prodotto-target market-canali distributivi
- Adattamento delle strategie di prodotto-distribuzione esistenti. Possibili soluzioni su come applicare la POG della IDD: policy manufacturer e policy distributor
- Razionalizzazione ed efficienza del processo di segmentazione e profilatura della clientela in logica IDD: applicazione ad un prodotto PRIIPs di un processo integrato MIFID compliant produttore-distributore nella fase di pre-vendita e di post-vendita;

Fase pre-vendita:

- Profilatura del cliente ed associazione di possibili asset allocation coerenti con il profilo
- Portafogli modello e proposte di prodotto con il quale realizzarli

- Raccomandazione personalizzata sulla base delle valutazione comparativa delle variabili contenute nelle schede sintetiche dei vari prodotti (KID dei PRIIPs)

Fase post-vendita:

- Impostazione dei flussi di scambio informativo tra distributore e compagnia (governance post-vendita)
- Verifiche periodiche del profilo cliente in corso di contratto e processo di controllo e monitoraggio in continuo della soluzione (prodotto) e del portafoglio (sottostanti finanziari) consigliati al cliente

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

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

**Paolo De Vito**, *international business development*, **FIDA Finanza Dati Analisi**

*Ore 17.30 chiusura dei lavori*

**Quote di partecipazione:**

- Seminario **"IN AULA"**: Euro 700 + Iva
- Seminario **"DIRETTA STREAMING"**: Euro 600 + Iva

(comprensive di materiale didattico su formato elettronico e solo, per l'aula, colazione di lavoro e coffee break)

Per iscrizioni e ulteriori informazioni Tel. 02/36577120 - email: [informa@informabanca.it](mailto:informa@informabanca.it)