

**IDD, MIFID II e PRIIPs:  
DAL DESIGN DEL PRODOTTO ASSICURATIVO ALLA SUA  
DISTRIBUZIONE**

**Centralità e tutela della clientela nella vendita dei prodotti**

**Milano, 3 ottobre 2017**

*Hotel Four Points Sheraton, via Cardano 1*

*Ore 9.30 apertura dei lavori*

**IDD - ricognizione delle fonti e stato dell'arte**

- La direttiva IDD
- Fasi di adozione e recepimento della normativa interna: stato dell'arte
- Gli RTS e il *Technical Advice* di EIOPA
- Documenti EIOPA in pubblica consultazione: PID e prodotti "di difficile comprensione"
- Schema di lettera al mercato IVASS
- Le altre novità ai sensi del Regolamento Priips e di Mifid II

**La POG per produttori e distributori. Cosa cambia e quali azioni da intraprendere. Individuazione del *target market* e valutazione delle caratteristiche ed esigenze della clientela di riferimento**

- Elaborazione della *policy* del produttore
- La analisi sul mercato di riferimento e l'individuazione dei rischi potenziali riguardanti il *target market* individuato
- Il test sui prodotti e il controllo della rete distributiva da parte del produttore
- La definizione delle strategie di distribuzione
- Il tema delle remunerazioni
- POG del produttore e POG del distributore: rapporti e specificità

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

**La consulenza nella distribuzione dei prodotti e servizi assicurativi – *demands and needs* e informativa precontrattuale**

- Gli obblighi di informazione e le regole di comportamento
- Gli obblighi di informazione precontrattuali
- L'informativa precontrattuale vita e danni: iPID e KID
- La raccomandazione personalizzata nella vendita con consulenza
- La valutazione dei bisogni e degli interessi della clientela e la nuova adeguatezza per il settore assicurativo
- Il conflitto di interessi alla luce della IDD e le interazioni con la disciplina Mifid II

**La valutazione di adeguatezza dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs)**

- Adeguatezza e idoneità dei prodotti vita d'investimento
- Interazioni con la disciplina MiFID II
- Adeguatezza e idoneità nei prodotti vita complessi

- La periodicità della valutazione di adeguatezza e idoneità
- La consulenza per i prodotti vita: nuovi adempimenti in prospettiva di *compliance*
- Adeguatezza di prodotto e adeguatezza di mercato: un equilibrio in divenire

**Fabio Maniori**, *responsabile servizio legale compliance e distribuzione*, **ANIA**

*ore 13.00 – 14.00 pausa colazione*

### **Adeguamento operativo alle nuove disposizioni della Direttiva IDD per compagnie e distributori: gap analysis, funzioni coinvolte e responsabilità**

- Risvolti sulle attività delle Compagnie e dei distributori
- Controlli in ottica *compliance*: misure per adeguare le procedure e i sistemi interni
- Centralità del distributore nello scambio di informazioni relative al *target market*: “la *policy* del distributore” e strategia distributiva
- Revisione delle procedure adottate e *remedial actions*
- Formazione del personale e della rete distributiva: obblighi e responsabilità del produttore e del distributore

**Giovanni Bragolusi**, *partner*, **PWC**

### **La distribuzione bancaria dei prodotti assicurativi alla luce della normativa IDD**

- Il regulator nel mercato globale, una visione dell’IDD a livello Europeo: dalle linee guida EIOPA alle trasposizioni nei differenti paesi, punti in comune e differenze rilevanti
- Come cambia la distribuzione assicurativa attraverso i canali bancari (bancassurance e credito al consumo in particolare) in Italia e in Europa
- Le polizze PPI e la loro collocazione all’interno del quadro normativo: la distribuzione nell’ambito IDD, la POG e l’adeguatezza delle polizze Payment Protector Insurance

**Fabio Fontana**, *insurance director - Europe (Area SW & N)*, **Santander Consumer Finance**

### **L’impatto della normativa IDD sui canali distributivi: specificità e problematiche operative in capo a Banche, Sim, Brokers, Agenti**

- La policy distributiva in capo ai distributori “complessi”: obblighi, responsabilità, principio di “proporzionalità” ed aspetti critici
- Il range di prodotti e servizi da proporre ai clienti in funzione delle loro esigenze e bisogni: matching policy del distributore vs. product governance del produttore e verifica di congruenza
- Il criterio di adeguatezza ed appropriatezza in capo ai distributori: possibili divergenze applicative tra i differenti intermediari
- Il servizio di post-vendita al cliente: verifica e revisione continuativa dell’idoneità del prodotto venduto
- Qualifica del distributore come “manufacturer de facto”: casi pratici

**Guido Cappa**, *managing partner*, **Inlife Advisory**

*Ore 17.30 chiusura dei lavori*

#### **Quote di partecipazione:**

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

(comprehensive 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)