IVASS
ISTITUTO PER LA VIGILANZA SULLE ASSICURAZIONI

SERVIZIO VIGILANZA CONDOTTA DI MERCATO

DIVISIONE VIGILANZA PRODOTTI

Report

Analisi Trend Offerta Prodotti Assicurativi

GENNAIO – GIUGNO 2021

Settembre 2021

INDICE

Introduzione e sintesi

1. Nuovi prodotti Danni

1.1 Digitale

1.2 Salute

1.3 Mobilità

1.4 Casa

1.5 Piccole e medie imprese

1.6 *Cyber risk*

2. Andamento del settore vita

2.1 I *trend* dei prodotti individuali

2.2 *Focus* sui prodotti IBIPs

Introduzione e sintesi

L'analisi dei trend dell'offerta assicurativa relativa al I semestre 2021 si riferisce, come di consueto, ai nuovi prodotti lanciati dalle imprese di assicurazione nel periodo di osservazione, con l'obiettivo di offrire un quadro delle tendenze in atto, prescindendo dal successo commerciale dei prodotti[1], e quindi, dal livello della raccolta premi ad essi associata.

Per i rami danni, le informazioni sono state ricavate da "fonti aperte" (rassegna stampa giornaliera, portali, siti web delle singole imprese e da eventuali comunicazioni ricevute direttamente dalle compagnie).

Per il settore vita, i dati sono stati ricavati, oltre che dall'archivio delle c.d. "comunicazioni sistematiche" relative alle basi tecniche delle tariffe vita, anche dai KID (*Key Information Document*).

Nei **rami danni**, le nuove offerte sono spesso caratterizzate, come ormai consuetudine, dall'uso delle tecnologie digitali. Il modello *pay per use,* finora utilizzato soprattutto nel settore mobilità, si estende anche al settore Casa. Proseguono le offerte di coperture di vario tipo inserite nei prodotti **modulari***.*

Dall'analisi dei trend dell'offerta del I semestre 2021 emerge quanto segue:

1. Digitale: grazie all'impiego della tecnologia sono stati sviluppati altri prodotti innovativi, arricchiti di strumentazioni, interamente digitali, che tendono a offrire maggiore sicurezza ai clienti, oltre che a rendere più efficienti i processi assuntivi e liquidativi delle compagnie.

2. Salute: per rispondere ai bisogni di prevenzione i prodotti tendono ad essere arricchiti da una gamma di servizi di assistenza e vengono offerte polizze multirischio personalizzabili, acquistabili anche su piattaforme *e-commerce*. Inoltre, sono state sviluppate coperture per fornire protezione contro eventuali reazioni ai vaccini anti Covid-19 e per i medici che effettuano le somministrazioni, estensioni gratuite della garanzia Diaria e Rimborso Spese

[1] L'analisi non tiene conto del volume premi raccolto tramite ciascun prodotto, dato non disponibile, ma del solo numero dei nuovi prodotti lanciati nel semestre.

Mediche in caso di Covid-19, nonché l'offerta gratuita di una Card Salute che dà accesso a un network di strutture convenzionate a tariffe agevolate.

3. Mobilità: nel settore *automotive* l'offerta è sempre più rivolta ad un'auto "connessa" e vengono sviluppate polizze interamente digitali con garanzie personalizzabili. Diverse sono state le *partnerships* avviate nel semestre, specie nel ramo r.c. auto e nella mobilità elettrica. Nuove iniziative sono state rivolte ai clienti per offrire risparmi sui premi di polizza, agevolazioni su garanzie a scelta e servizi digitali per la sicurezza in auto.

4. Casa: è stata lanciata sul mercato la prima polizza *pay per use* caratterizzata dalla modularità del premio in base al reale utilizzo dell'abitazione. Continua l'offerta di polizze tradizionali per la casa con coperture *cyber* e contro gli eventi catastrofali. Sono stati sviluppati prodotti che premiano la sostenibilità ambientale attraverso sconti o coperture per incentivare il ricorso all'ecobonus.

5. PMI: a sostegno delle piccole e medie imprese del commercio è stata lanciata una polizza completamente digitale per proteggere attività, persone, patrimonio e dati, e un nuovo prodotto r.c. per amministratori, sindaci, dirigenti e per la stessa azienda, nel caso di vertenze da parte dei dipendenti. Non sono mancate iniziative a favore del settore turistico alberghiero, valide anche in caso di contagio Covid-19 e delle imprese "green".

6. *Cyber*: prosegue l'attenzione delle compagnie per il rischio *cyber*. E' stata lanciata una polizza che garantisce la copertura anche dei danni provocati da "presunti" attacchi informatici, e che fornisce tutela all'azienda qualora sia ritenuta civilmente responsabile verso terzi; è stata anche offerta una polizza multirischio e modulare destinata a imprese e studi professionali, che fornisce copertura contro le perdite pecuniarie, r.c. e tutela legale conseguenti ad attacchi informatici.

Nel 1° semestre 2021, l'andamento del **settore vita** (polizze individuali) evidenzia quanto segue:

- ✓ una maggiore propensione da parte delle compagnie a disegnare e offrire polizze di tipo multiramo (prodotti derivanti dalla combinazione di rivalutabili di ramo I *e unit linked* di ramo III) e un minor orientamento verso forme di tipo rivalutabile. Tra i nuovi prodotti individuali rilevati (140), si registrano infatti 70 multiramo (41 nel 2° semestre 2020) e 27 rivalutabili (30 nel 2° semestre 2020); le nuove *unit linked* sono state 21

(17 nel 2° semestre 2020); le altre forme assicurative (temporanee caso morte, forme previdenziali di vario tipo e Long Term Care) sono state 22, di cui 3 LTC. Non risultano lanciati nuovi piani individuali di risparmio (PIR), interrompendo la lieve ripresa registrata nel precedente semestre (3 nuove offerte);

- ✓ l'**orizzonte temporale medio** raccomandato dell'investimento connesso ai nuovi prodotti IBIPs risulta essere pressoché stabile e pari a circa **7 anni**;
- ✓ a livello di **costi dei prodotti IBIPs**, la riduzione attesa, in termini percentuali, dei rendimenti annuali delle polizze dovuta ai costi[2] – espressa dall'indicatore sintetico *Reduction in yield* (RIY) riportato nei KID – risulta in taluni casi riferiti alle *unit linked* e alle multiramo ancora elevata. Per i prodotti multiramo e le *unit linked*, i valori di RIY delle opzioni finanziarie sottostanti[3] sono generalmente compresi tra il **2%** e il **4%**[4]; in particolare, nel 43% circa dei casi, i valori di RIY <u>sono maggiori o uguali</u> al **3%** e <u>inferiori</u> al **4%** sebbene per le *unit linked* sia stato rilevato un numero di prodotti più contenuto rispetto alle multiramo[5]. Valori di RIY <u>superiori o uguali</u> al **4%** sono stati registrati in circa il 25% e in circa il 7%, rispettivamente, delle multiramo e delle *unit linked***.** I prodotti rivalutabili si confermano i meno costosi, con valori di RIY generalmente compresi tra l'**1%** e il **2%**;
- ✓ per 8 nuovi prodotti, uno di tipo rivalutabile e 7 multiramo, 2 imprese si sono avvalse di un fondo utili a cui poter agganciare le prestazioni[6] sulla base delle modifiche introdotte dal Provvedimento IVASS n. 68 del 14 febbraio 2018 in materia di gestioni separate relative alle polizze vita rivalutabili.

---

[2] Siano essi una tantum (come i costi di entrata), che ricorrenti (come le commissioni di gestione) o accessori (come le *performance fees*).

[3] Il riferimento è alle varie opzioni di investimento sottostanti i prodotti. Spesso gli IBIPs, in particolar modo le multiramo e le *unit linked*, hanno come possibili sottostanti un certo numero di fondi interni/OICR e/o gestioni separate differenti. Si tratta di quei prodotti comunemente denominati Mop (*multioption products*), diversi da quelli a opzione singola, c.d. Sop (*single-option products*) in cui vi è un'unica combinazione di investimento in fondo/i di investimento e/o gestioni separate cui sono agganciate le componenti di ramo III (*unit linked*) e/o di ramo I (rivalutabile). Per i prodotti che nella redazione del KID hanno fatto riferimento diretto, come opzione consentita dalla normativa europea, ai KIID dei fondi OICR sono state utilizzate le informazioni desumibili dal KID generico.

[4] Sia per le multiramo sia per le *unit linked*, vi rientrano circa il 90% delle opzioni sottostanti agli IBIPs campionati per tali tipologie di prodotti (84 complessivi).

[5] 21 unit linked contro 61 multiramo campionate.

[6] Per le multiramo, il riferimento è alla componente di ramo I in cui vengono investiti i premi da cui dipende la parte di prestazione legata ai risultati realizzati dalla gestione separata.

1. Nuovi prodotti Danni

1.1 Digitale

L'industria assicurativa sta ricorrendo sempre più all'impiego dell'intelligenza artificiale, stringendo *partnerships* con *provider* e *start up* tecnologiche sia per efficientare i propri processi sia per creare nuovi prodotti arricchiti con servizi di assistenza e sicurezza.
Nel semestre un'impresa ha stretto una collaborazione con una società leader a livello mondiale nella fornitura di soluzioni digitali, per efficientare e velocizzare i processi assuntivi delle polizze vita protezione (senza necessità di visita medica anche in caso di rinnovo contrattuale); un'altra ha lanciato un servizio che consente di stimare i danni di un sinistro auto scattando foto al veicolo con il proprio *smartphone* e caricando le immagini su un'*app* dedicata.

Una compagnia ha lanciato un nuovo prodotto auto con operatività tecnologica in tempo reale strutturato in due soluzioni, che si differenziano per le tecnologie utilizzate e i servizi offerti. In una formula è prevista l'installazione sul parabrezza del veicolo di una box dotata di un vivavoce e di un pulsante di emergenza per essere contattati dalla Centrale di assistenza in caso di necessità; mentre nell'altra, è prevista una box da installare in un punto nascosto del veicolo, che, in caso di spostamento della vettura a motore spento, fa scattare automaticamente l'antifurto, attivando il *tracking* satellitare del veicolo.

Un'altra impresa offre un dispositivo telematico che, tramite una plancetta vivavoce collegata via *bluetooth*, fa attivare automaticamente i servizi *dell'Emergency-Call,* a seguito di incidente segnalato dalla box, anche in assenza di risposta del conducente alla chiamata della centrale operativa.

E' stato ideato da una società un assistente sanitario virtuale integrato, attivabile da dispositivo mobile o desktop tramite piattaforme di messaggistica come WhatsApp o Telegram, con un sistema di guida "*self-service*" basato sull'intelligenza artificiale e una *chat* per avere un consulto medico immediato e un teleconsulto medico h 24 e 7 giorni su 7.

1.2 Salute

Continua l'offerta di prodotti c.d. **modulari** e polizze multirischio personalizzabili, arricchiti da servizi di assistenza che tengono conto del sempre più sentito bisogno di prevenzione.

È stato lanciato un prodotto **modulare** costruito per rispondere alle esigenze di prevenzione, diagnosi, cura e convalescenza, attiva anche in caso di epidemie e pandemie. Accedendo al portale web dedicato, l'assicurato può costruire un percorso di prevenzione, interagendo con una figura qualificata, "*Coach del Benessere*" e può anche usufruire di un teleconsulto o videoconsulto medico, di strutture convenzionate, visite specialistiche, esami diagnostici a tariffe agevolate, trattamenti terapeutici e riabilitativi e di un *personal trainer*. È prevista una diaria in caso di ricovero e rimborsi per ricoveri anche senza interventi chirurgici o per interventi chirurgici ambulatoriali. In caso di grave malattia, l'assicurato riceve un capitale per fare fronte a tutte le conseguenze della patologia (come ad esempio per l'adattamento dell'abitazione al nuovo stato di salute, per l'assistenza continuativa e per lunghi periodi di una badante, ecc.) e consulenza telefonica psicologica. Tra le garanzie, inoltre, è inclusa la tutela legale nei casi di malasanità.

Altre imprese hanno offerto polizze multirischio flessibili e personalizzabili in base agli stili di vita contro i gravi infortuni nella vita privata e professionale che garantiscono assistenza h 24 e una protezione completa all'assicurato e alla sua famiglia in ogni momento (ricovero, post-ricovero e convalescenza, assistenza domiciliare e a distanza con personale qualificato).

Le compagnie hanno sviluppato polizze a protezione degli assicurati e dei medici che somministrano il vaccino anti Covid-19 e pensato ad alcune iniziative a favore dei clienti. Tra queste:

- ✓ una compagnia ha lanciato una nuova polizza, che offre una diaria in caso di reazione avversa al vaccino con ricovero o meno presso un istituto di cura e una diaria/indennità per ricovero da contagio Covid-19 per i già vaccinati;
- ✓ un'impresa ha offerto gratuitamente a tutti i propri clienti una polizza a tutela di complicazioni che potrebbero insorgere entro 30 giorni dalla somministrazione del vaccino anti Covid-19 (purché la reazione avversa sia tale da compromettere le normali attività della persona), che riconosce una diaria per ogni giorno di malattia e di ricovero;
- ✓ un'altra impresa ha prorogato temporalmente l'estensione gratuita delle garanzie Diaria e Rimborso Spese Mediche da ricovero ospedaliero per tutti i clienti sottoscrittori di alcune polizze malattia che contengono tali garanzie e non abbiano compiuto i 70 anni, raddoppiando la Diaria da ricovero indicata in polizza per ogni

giorno di terapia intensiva, fino a un massimo di 21 giorni e, in caso di isolamento domiciliare, riconoscendo un indennizzo forfettario di 1.000 euro;

- ✓ una società ha offerto, in collaborazione con la Federazione nazionale degli Ordini dei Medici chirurghi e Odontoiatri, una polizza speciale, pensata per tutelare i medici impegnati nella somministrazione dei vaccini contro il Covid-19. La copertura prevede anche un'opzione di estensione della garanzia agli eventi eventualmente denunciati nei dieci anni successivi alla scadenza della polizza (garanzia postuma).

Un gruppo assicurativo ha dotato i propri assicurati di una Card Salute che consente di accedere ad un network di 4.000 strutture convenzionate in Italia, con sconti nelle prestazioni e per le visite e gli esami.

Un'altra impresa ha attivato nel proprio portale dedicato alla salute un nuovo servizio che orienta verso la migliore struttura sanitaria italiana in base alle specifiche esigenze di salute, individuata sulla base di un indice di *performance* delle strutture, elaborato sui dati del Ministero della Salute.

1.3 Mobilità

Diverse sono state le *partnerships* e le iniziative a favore dei clienti *automotive* avviate nel semestre, specie nel settore della mobilità elettrica.

Si segnala l'offerta di una polizza acquistabile esclusivamente online, che consente ad un target di clienti di scegliere tra una gamma di garanzie personalizzabili o pacchetti predefiniti, beneficiando di un prezzo scontato rispetto alla somma dei premi delle singole garanzie.

Ad un diverso target di clienti è, invece, destinata la nuova copertura offerta da un'altra impresa che interviene in caso di infortuni gravi occorsi fuori casa, durante la circolazione sui mezzi pubblici locali, bicicletta, *e-bike*, monopattino, *taxi* o durante le passeggiate a piedi. La soluzione personalizzabile, al 100% digitale, attivabile in pochi semplici *tap*, fornisce assistenza completa su trasporto medico e il rimborso di spese mediche.

Un'impresa ha potenziato la propria offerta per fornire assistenza ai conducenti di veicoli elettrici in caso di guasto alla batteria, semplificando la localizzazione delle stazioni di ricarica compatibili disponibili vicino al veicolo, con un supporto al cliente mediante un operatore fino al raggiungimento della stazione di ricarica. La medesima compagnia, inoltre,

ha stretto diverse *partnerships* per fornire automaticamente copertura di responsabilità civile e assistenza agli abbonati di monopattini e scooter elettrici.

Un'impresa ha lanciato un pacchetto assicurativo che abbina le coperture della garanzia kasko autostradale ai servizi tecnologici offerti da un *device* personalizzato di un telepedaggio; si tratta di una garanzia accessoria che si aggiunge alla polizza r.c. auto, che prevede copertura in caso di collisione e danni accidentali e include una serie di servizi.

1.4 Casa

Un settore sempre in evoluzione è quello delle polizze casa in cui l'industria assicurativa, oltre ad offrire polizze tradizionali, ha sviluppato prodotti che premiano la sostenibilità ambientale attraverso sconti o coperture per incentivare il ricorso all'*ecobonus* e polizze innovative *pay per use* che si avvalgono ampiamente di nuove soluzioni tecnologiche.

Tra queste, una polizza multirischio è stata lanciata da un'impresa per offrire una gamma completa di soluzioni su misura per salvaguardare (anche da eventi catastrofali) l'abitazione di proprietà, in affitto o da affittare e il suo contenuto, la famiglia e i rischi legati ad una navigazione web non protetta e per fornire protezione agli animali domestici, oltre a diverse prestazioni di assistenza. La polizza integra alcune tecnologie per rilevare, mediante sensori intelligenti, anomalie come la presenza di gas, fumo o le prime fasi di allagamento. Il prodotto si avvale di un'*app* per gestire le emergenze che comunica con i dispositivi domotici anche in caso di mancanza dell'energia elettrica.

Un'altra formula di assicurazione per la casa è stata lanciata per tutelare chi ha effettuato lavori di efficientamento energetico e riduzione del rischio sismico, usufruendo degli *ecobonus*, con cessione del credito di imposta alla compagnia. Il committente dei lavori è tutelato in caso di mancato recupero del credito o di vertenze per irregolarità nei requisiti. Il pacchetto si compone di una garanzia che rimborsa le perdite pecuniarie subite a seguito di esercizio dell'azione di rivalsa da parte dell'Agenzia delle Entrate e di una copertura tutela legale per le vertenze nei confronti dei tecnici incaricati delle attestazioni e asseverazioni.

Un'impresa ha presentato la prima opzione tecnologica *pay per use* studiata nell'ambito di una polizza casa, con garanzie tradizionali per l'abitazione, la famiglia e i *pet*. L'opzione permette di gestire il premio mensile in funzione della presenza effettiva all'interno dell'abitazione delle persone connesse all'abitazione attraverso un dispositivo digitale. Al momento dell'acquisto della polizza, il cliente riceve in dotazione una *microbox* per il

monitoraggio dell'abitazione (temperatura, rete elettrica, presenza in casa). La società, in funzione del tempo effettivamente trascorso all'interno dell'alloggio, rimborserà ogni mese una parte del premio pagato. Inoltre, connettendo il dispositivo ad una *app* dedicata, il cliente può ricevere, attraverso una notifica *push* sullo *smartphone*, segnalazioni su eventi che possono avvenire in casa. La soluzione è completata da un *network* selezionato di artigiani e fornitori di servizi a cui è possibile rivolgersi in caso di necessità.

Da parte di un'altra impresa è stata sviluppata una soluzione assicurativa dedicata alla protezione del contenuto dell'abitazione abituale (ad esempio, protezione per i danni causati ai beni all'interno dei locali da incendio, esplosione e scoppio) e alla tutela della responsabilità civile da conduzione della stessa. Completano il prodotto prestazioni di assistenza che in caso di emergenza assicurano il pronto intervento di uno specialista (elettricista, termoidraulico e tecnico del gas) e di tutela legale.

1.5 Piccole e medie imprese

Nel semestre, l'offerta assicurativa dedicata alle piccole e medie imprese è stata soprattutto indirizzata a fornire supporto alle attività messe a dura prova dalla crisi economica dovuta alla pandemia da Covid-19. Non sono mancate anche iniziative a favore di imprese "green" e del settore turistico alberghiero.

Una compagnia ha lanciato una soluzione modulare**,** al 100% digitale, dedicata al sostegno delle micro imprese del commercio, che protegge attività, persone, patrimonio e dati e mette a disposizione del piccolo imprenditore servizi di consulenza, prevenzione, assistenza, dalla protezione per la "consegna a domicilio" al pronto intervento per interruzione attività,dalla *cyber security* per l'*e-com*merce al ripristino degli archivi digitali fino alla tutela legale.

E' stato offerto da una compagnia un nuovo prodotto r.c. per amministratori, sindaci, dirigenti e per l'azienda, per offrire tutela alle persone dell'azienda che ricoprono ruoli manageriali da eventuali richieste di risarcimento nei loro confronti derivanti da un atto illecito commesso durante lo svolgimento delle mansioni loro affidate. La polizza prevede come garanzia opzionale la copertura in caso di responsabilità derivante dai rapporti di lavoro anche nel caso di richiesta di risarcimento del dipendente per sofferenza psichica.

Per rispondere ai nuovi bisogni dei viaggiatori, un'impresa ha lanciato un programma assicurativo dedicato alle strutture alberghiere e ai loro clienti, che ha l'obiettivo di garantire agli ospiti un soggiorno sicuro e protetto. L'offerta prevede differenti soluzioni di copertura

compatibili tra loro: l'annullamento della prenotazione, l'assistenza sanitaria h 24 con il rimborso delle spese mediche e la protezione del soggiorno con rimborso in caso di prolungamento o interruzione anticipata della permanenza in Hotel. Tali garanzie sono valide anche in caso di contagio Covid-19.

Una polizza digitale è stata offerta ad alcune *community* energetiche del settore dell'energia elettrica 100% rinnovabile, al fine di fornire servizi sempre più digitalizzati e "*tailor made*". La polizza collettiva prevede il supporto al pagamento delle fatture di energia elettrica rinnovabile fino a 900 euro, in caso di infortuni professionali ed extraprofessionali, malattia o perdita di occupazione.

1.6 Cyber risk

Resta alta l'attenzione delle compagnie di assicurazioni per il rischio "*Cyber*". Nel semestre sono stati sviluppati nuovi prodotti.

Una compagnia ha lanciato una polizza per le aziende che copre i danni provocati da attacchi informatici anche se "presunti" e che tutela la solidità patrimoniale dell'impresa quando è ritenuta civilmente responsabile verso terzi.

Un'altra impresa, invece, ha sviluppato una polizza per proteggere le aziende e gli studi professionali dagli attacchi informatici. Si tratta di una polizza multirischio, di durata annuale, ma con possibilità di pagamento mensile, modulabile sulle esigenze e caratteristiche dell'impresa che si assicura.

2. Andamento del settore vita

2.1 I trend dei prodotti individuali

Nel 1° semestre 2021 risultano censiti **140** nuovi prodotti individuali rispetto ai 106 rilevati nel precedente semestre, sostanzialmente in linea con le nuove offerte rilevate nel medesimo semestre del 2020 (144 nuovi prodotti).

Le nuove polizze disegnate e offerte dalle compagnie sono ormai prevalentemente di tipo multiramo e sempre meno vengono disegnati nuovi prodotti di tipo rivalutabile.

Sono **70** i nuovi prodotti multiramo (41 nel 2° semestre 2020), **27** le nuove rivalutabili (30 nel 2° semestre 2020) e **21** le nuove *unit linked* (17 nel 2° semestre 2020), tutti riconducibili alla grande famiglia dei c.d. prodotti IBIPs che nel complesso raggiungono un numero pari a **118**.

Si registra una battuta di arresto nel lancio di piani individuali di risparmio (PIR) che nel 2020 aveva evidenziato deboli segnali di ripresa.

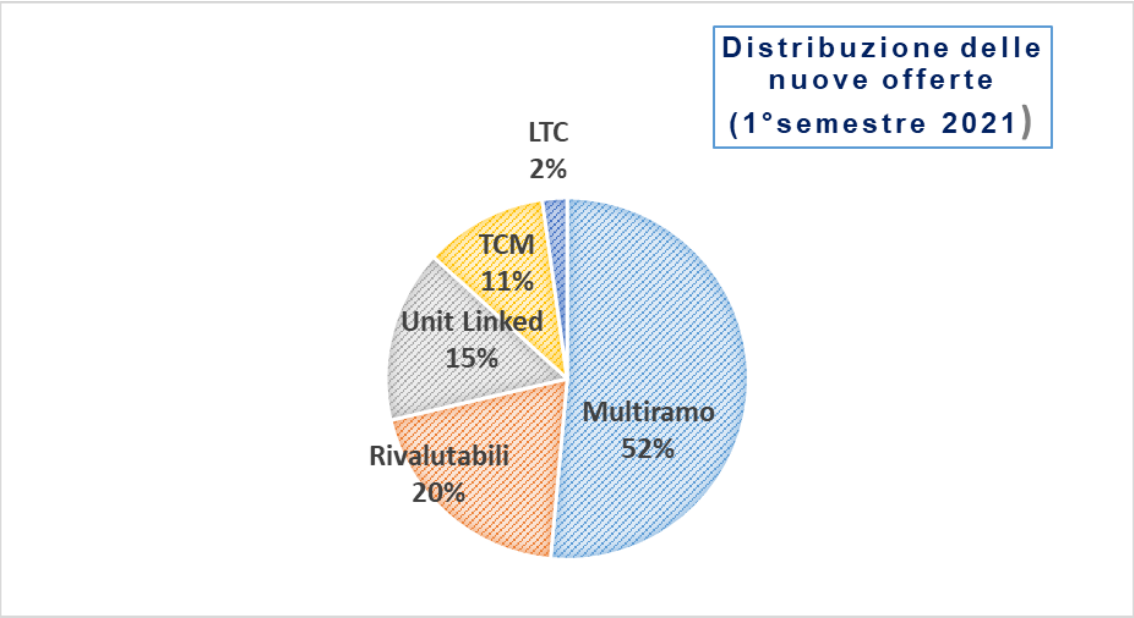
Per quanto riguarda le altre categorie di prodotti, non IBIPs, si registrano 22 nuove offerte di cui 15 relative a temporanee caso morte (16 nel semestre precedente). Si rilevano 4 nuove offerte di tipo strettamente previdenziale, 3 piani individuali pensionistici (PIP) e 1 fondo pensione aperto di ramo VI, mentre sono 3 i nuovi prodotti *Long Term Care* (LTC) di tipo *stand alone* (2 prodotti nel semestre precedente).

Si riporta nel seguente prospetto il dettaglio sul numero di nuove offerte **individuali** registrate negli ultimi due semestri.

Nuovi prodotti IBIPs	1° sem 2021	2° sem 2020
Multiramo	70	41
Rivalutabili	27	30
Unit Linked	21	17
totale IBIPs	**118**	**88**

Nuovi prodotti - Altre tipolgie	1° sem 2021	2° sem 2020
Temporanee Caso Morte	15	16
Long Term Care /Dread Desease	3	2
Altri	4	0
TOTALE nuovi prodotti	**140**	**106**

Il grafico che segue illustra la distribuzione percentuale delle nuove offerte nei primi sei mesi del 2021 che mostra il maggior peso delle multiramo, pari al 52% (39% nel 2° semestre 2020), rispetto alle incidenze percentuali delle rivalutabili (20% contro il 28% del 2° semestre 2020) e delle *unit linked* (15% contro il 16% nel 2° semestre 2020).



2.2 Focus sui prodotti IBIPs

Come anticipato, dei 140 nuovi prodotti rilevati, **118** sono IBIPs.

L'analisi dei dati contenuti nei KID fa registrare un orizzonte temporale medio raccomandato per l'investimento[7] (c.d. RHP) pari a circa **7 anni**[8], valore sostanzialmente in linea con quello dei nuovi prodotti rilevati nel precedente semestre. Nello specifico, per le multiramo è pari a circa 7 anni, per le *unit linked* è pari a circa 6 anni e per le rivalutabili è 6,4 anni circa.

Più in dettaglio, i prodotti multiramo si concentrano prevalentemente nel range di RHP maggiore di 5 anni e minore o uguale a 10 anni (circa il 70% dei prodotti), mentre le *unit linked* si caratterizzano prevalentemente per RHP con orizzonti temporali più brevi, ossia con periodi inferiori o uguali ai 5 anni (circa il 74%). Infine, per quanto concerne le rivalutabili, i prodotti sono prevalentemente caratterizzati da RHP pari a 4 a 5 e a 10 anni.

[7] Sono stati presi a riferimento gli indicatori RHP (*recommended holding period*) indicati nei KID: trattasi del numero di anni raccomandato dalle compagnie di detenzione dell'investimento definito per ciascun prodotto.
[8] La media ponderata risulta pari a 6,73 anni ed è calcolata in base a circa il 90% degli IBIPs campionati.

Riguardo ai **costi**, si è considerato l'indicatore sintetico *Reduction in yield* (**RIY**[9]) definito dalla normativa PRIIPs che rappresenta la misura di riferimento indicata nei KID[10].

Per ogni prodotto è stato considerato **il valore dei RIY delle varie opzioni di investimento** sottostanti. Le analisi confermano che, in taluni casi riferiti a prodotti multiramo e *unit linked*, i valori sono molto elevati e tali da destare perplessità circa la profittabilità dei prodotti per i clienti che dovessero acquistare queste opzioni.

Per i prodotti multiramo e per le *unit linked*, i valori di RIY delle opzioni finanziarie sottostanti sono generalmente compresi tra il **2%** e il **4%**; il 90% delle opzioni sottostanti agli IBIPs campionati rientrano in questo range. Nel 43% circa dei casi, i valori di RIY delle opzioni sottostanti sono compresi tra il **3%** e il **4%**.[11]
Valori di RIY superiori o uguali al **4%** sono stati registrati, rispettivamente nelle multiramo e nelle *unit linked,* in circa il 25% e in circa 7% dei casi. I prodotti rivalutabili si confermano i meno costosi, con valori di RIY generalmente, oltre il 90% circa dei casi, compresi tra l'**1%** e il **2%**.

Nello specifico per le:

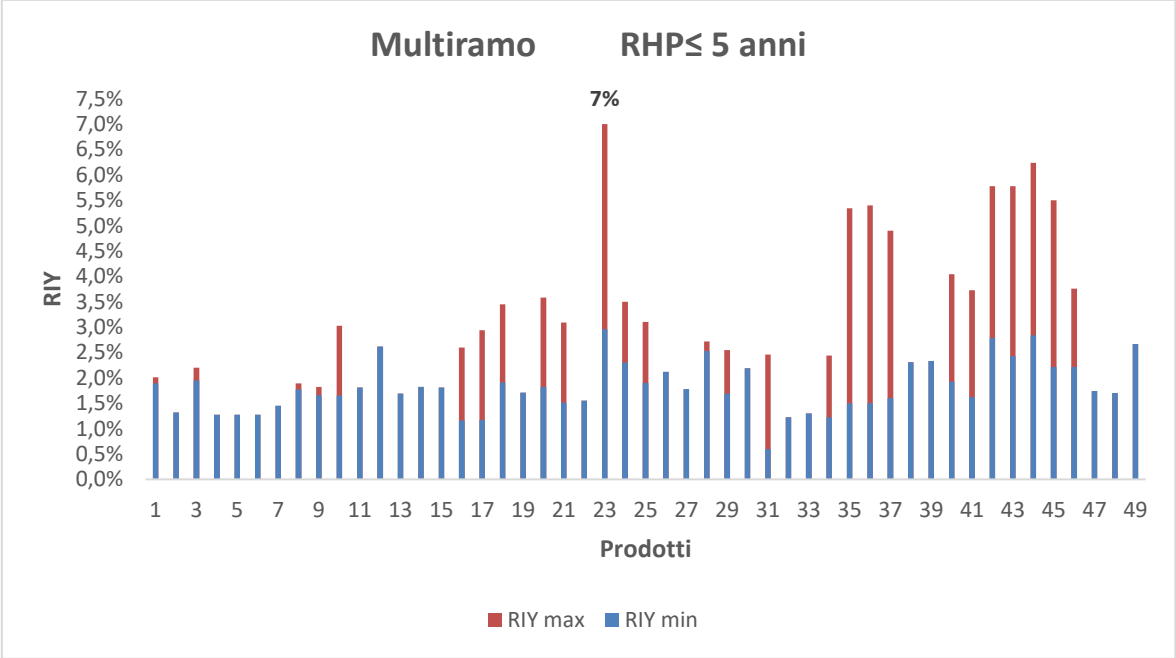
- **multiramo**, i valori di RIY delle singole opzioni di investimento risultano, nel 24% circa dei casi, compresi nel *range* [**2%; <3%**], nel 44% circa dei casi [**3%;<4%**] e in circa il 25% dei casi, **superiori al 4%**. Il massimo valore di RIY rilevato per questa tipologia di prodotti è pari al 7%;
- ***unit linked***, i valori di RIY delle singole opzioni di investimento risultano, nel 41% circa dei casi, compresi nel *range* [**2%; <3%**], nel 43% circa dei casi [**3%;<4%**] e in circa 7% dei casi, **superiori al 4%**. Il massimo valore di RIY rilevato per questa tipologia di prodotti è pari a 5,4%;

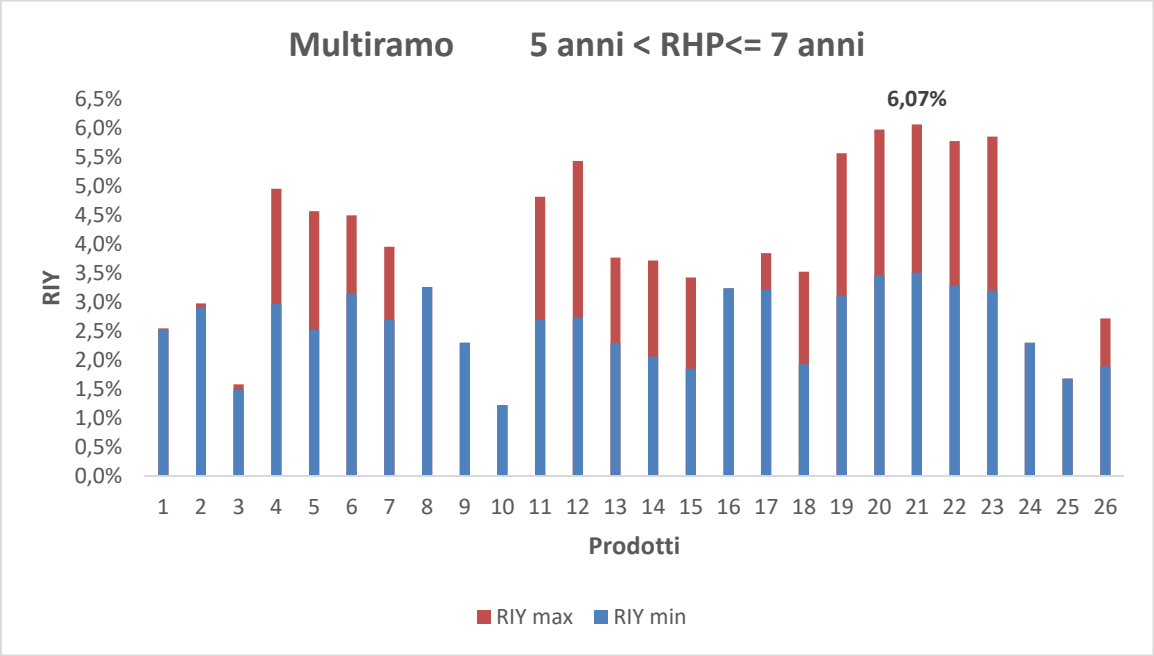
[9] Tale misura rappresenta la riduzione attesa, in termini percentuali, dei rendimenti annui dell'investimento dovuta ai costi che gravano sul prodotto, siano essi una tantum (come i costi di entrata) che ricorrenti (come le commissioni di gestione) o accessori (come le *performance fee)*. Quanto maggiore è il valore del RIY tanto più elevato è il livello dei costi complessivi che gravano sul prodotto e che abbattono la *performance* dell'investimento.
[10] Tale misura è stata introdotta per la prima volta nell'ambito dell'analisi sui trend dell'offerta assicurativa dei prodotti sulla vita nel Report relativo al 1° semestre 2020. Nello specifico, nei precedenti Report si forniva evidenza, distinta, dei costi gravanti sui premi a titolo di caricamento e di quelli indiretti quali ad es. i minimi trattenuti sui rendimenti delle polizze rivalutabili (aliquote percentuali da applicare ai risultati ottenuti dalle gestioni separate) in una logica di tariffa più che di prodotto.
[11] sebbene siano riconducibili a soli 21 prodotti *unit linked* contro 61 multiramo campionati.

- ***rivalutabili***, i valori di RIY risultano generalmente, in oltre il 90% dei casi, compresi tra l'**1%** e il **2**% e assumono al massimo un valore pari al 2,2%.

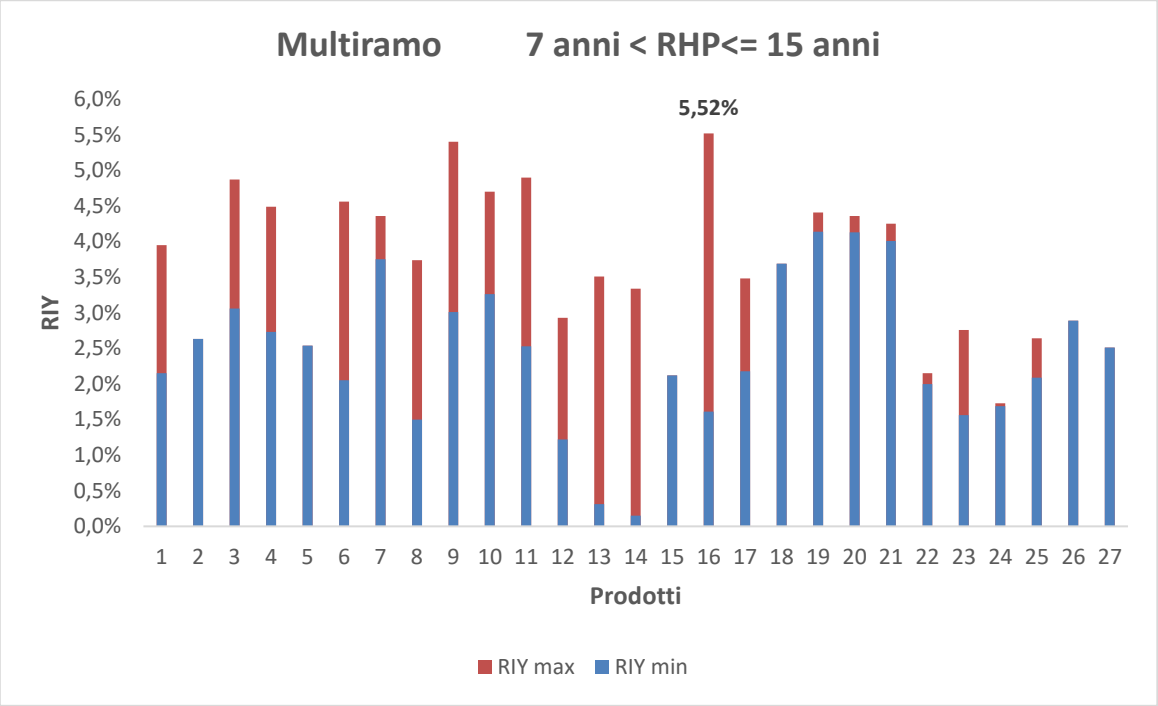
<u>Analisi per prodotto</u>

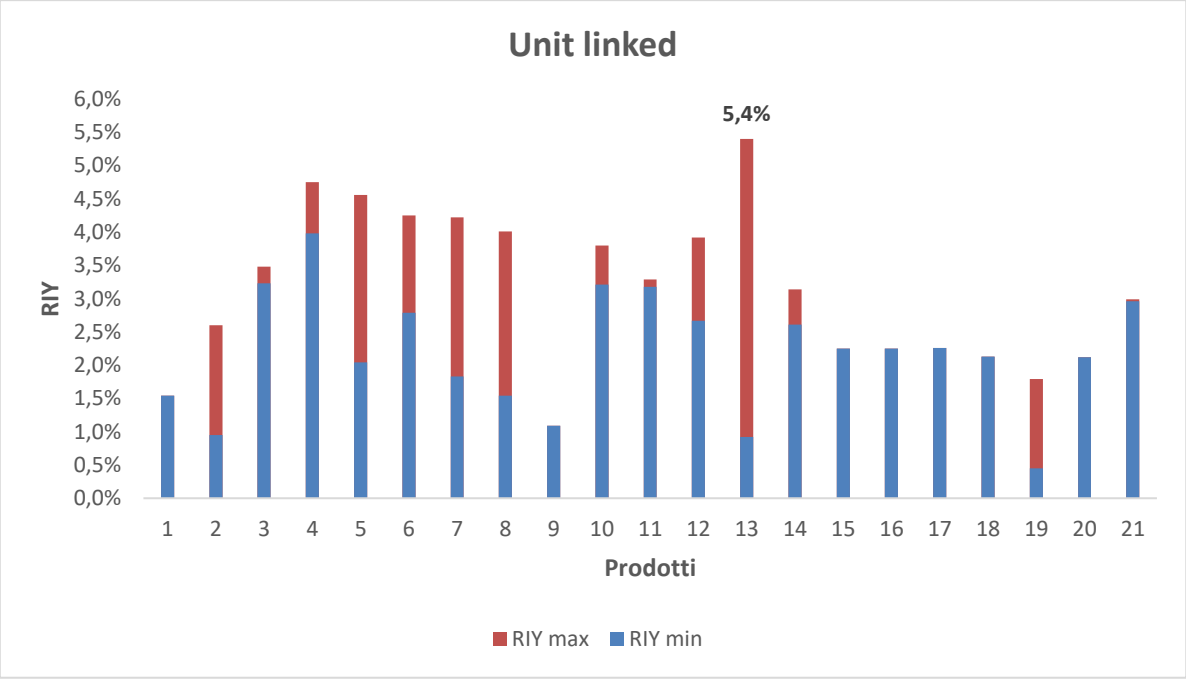
Per completezza si riportano, per le tre tipologie di prodotti sopra citate e con riferimento ai cluster più significativi di RHP, grafici che danno evidenza delle distribuzioni dei prodotti per entità dei costi espressi secondo i valori di RIY[12]:

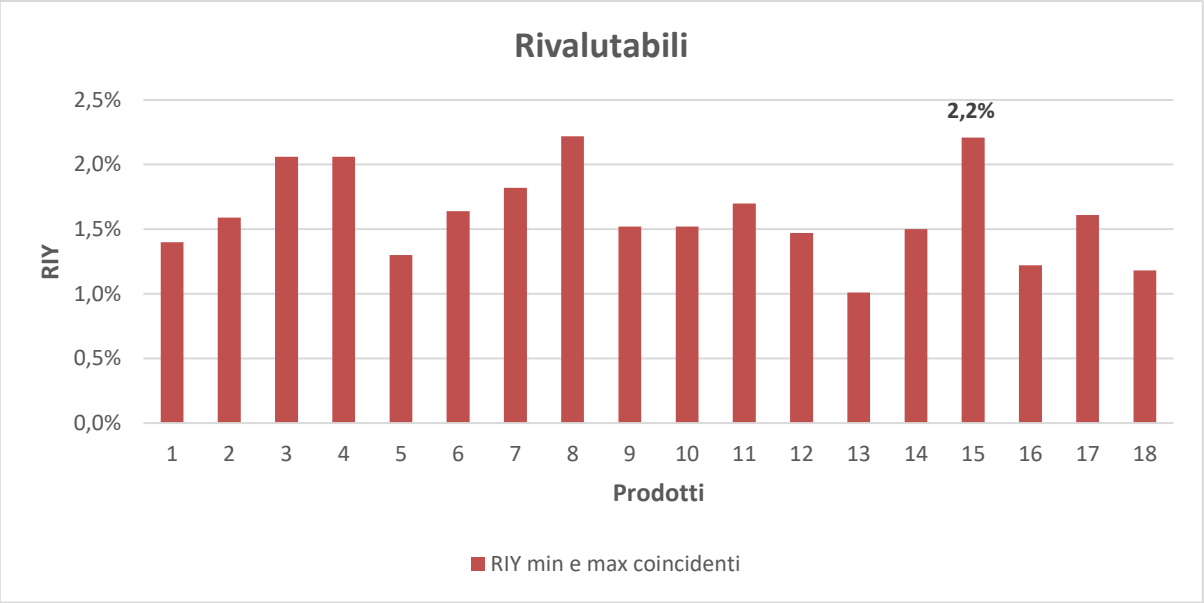




[12] Rilevati all'RHP.


Multiramo 7 anni < RHP<= 15 anni
5,52%
RIY
6,0%
5,5%
5,0%
4,5%
4,0%
3,5%
3,0%
2,5%
2,0%
1,5%
1,0%
0,5%
0,0%
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27
Prodotti
RIY max
RIY min


Unit linked
5,4%
RIY
6,0%
5,5%
5,0%
4,5%
4,0%
3,5%
3,0%
2,5%
2,0%
1,5%
1,0%
0,5%
0,0%
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21
Prodotti
RIY max
RIY min



Tra gli ulteriori aspetti di rilievo emersi nel 1° semestre 2021, si segnala che:

- 2 imprese con riferimento a 8 nuovi prodotti, uno di tipo rivalutabile e 7 multiramo, si sono avvalse di un **fondo utili** a cui poter agganciare le prestazioni[13] sulla base delle modifiche introdotte dal Provvedimento IVASS n. 68 del 14 febbraio 2018 in materia di gestioni separate relative alle polizze vita rivalutabili;
- si conferma in crescita il trend di ricorso, da parte delle compagnie, a criteri di selezione e gestione degli investimenti che riguardano la **finanza sostenibile** in materia di fattori ambientali, sociali e di *governance* (ESG) adottati nei prodotti di tipo multiramo e *unit linked*;
- 3 prodotti multiramo, lanciati da una compagnia, prevedono prestazioni collegate a due diverse tipologie di investimento, che si susseguono temporalmente, definendo due distinte fasi contrattuali. Nella prima fase (della durata di circa 6 mesi) le prestazioni sono contrattualmente garantite dalla compagnia attraverso l'investimento in una **specifica provvista di attivi**[14], offrendo un rendimento predeterminato attribuito il 1° giorno della seconda fase contrattuale. Nella seconda fase le prestazioni sono collegate ad un investimento in un fondo interno;

[13] Per le multiramo, il riferimento è alla componente di ramo I in cui vengono investiti i premi da cui dipende la parte di prestazione legata ai risultati realizzati dalla gestione separata.
[14] Le polizze con specifica provvista di attivi sono dei prodotti assicurativi con cui le compagnie retrocedono agli assicurati buona parte delle cedole relative ad un bond (o ad un portafoglio di un bond).

- nei prodotti multiramo e talvolta nelle *unit linked*, si riscontrano diversi casi[15] in cui sono previsti meccanismi di **riallocazione graduale e di ribilanciamenti automatici**, degli investimenti derivanti dai premi che affluiscono nella gestione separata e quelli che attengono ai fondi interni/OICR, attuati dalle compagnie al fine di mantenere il profilo di rischio del portafoglio all'interno di un determinato *range*.

[15] Sono 6 le compagnie che ne fanno uso all'interno dei nuovi prodotti multiramo rilevati nel 1°semestre 2021.