

LA POSSIBILE RIVOLUZIONE della IDD

Il decreto che recepisce in Italia la direttiva europea sulla distribuzione assicurativa apre scenari di grande cambiamento. Dalle anticipazioni contenute nello schema diffuso dal Mise, si prevede la necessità di affrontare a breve molte nuove questioni sui ruoli e le responsabilità di compagnie, intermediari e regolatori

di **CARLO F. GALANTINI**,
Galantini & Partners Studio Legale Associato

Alla vigilia dell'implementazione della Idd nel nostro ordinamento (che dovrebbe avvenire entro la metà del 2018 con termine per la sua piena effettività a ottobre) è molto sentita l'esigenza di conoscere quali potrebbero essere le più importanti novità con le quali il mondo della distribuzione assicurativa sarà chiamato a confrontarsi.

Proprio al momento di licenziare questa nota, il Mise ha diffuso presso le associazioni di categoria delle imprese e degli intermediari un documento di sintesi ai fini *Air* con una presentazione dello schema di decreto legislativo con cui si recepisce la Idd novellando le norme del *Cap* sull'intermediazione assicurativa. Proverò quindi a fornire

qualche indicazione di scenario oltre a segnalare alcune delle novità preannunciate con il predetto schema di dl, nonché le questioni che resteranno da risolvere nella trasposizione della direttiva comunitaria.

Si aprono nuovi scenari

I possibili nuovi scenari saranno caratterizzati dalle dinamiche descritte nei seguenti punti.

a) *Diversità del regime distributivo dei prodotti danni e dei prodotti vita di "pura protezione" rispetto a quello dei prodotti vita finanziari assicurativi*

Come noto le norme della Idd prevedono so-



© yurchello108 - Fotolia.it

stanziali differenze tra le regole distributive valide per i prodotti assicurativi nei rami danni (tecnicamente chiamati "non vita") e quelle dedicate ai prodotti finanziari-assicurativi, che ora sono denominati **lbips** (*Insurance based*

investment products) e fra i quali rientreranno non solo i contratti vita *index* e *unit linked*, ma anche le polizze di ramo I che prevedono l'investimento dei premi in fondi con gestioni separate o a prestazioni rivalutabili.

Le nuove norme, di molto simili a quelle della **Mifid**, impongono precise e onerose regole per il cui rispetto si presuppone che l'intermediario abbia una struttura organizzativa articolata complessa.

È quindi prevedibile che la distribuzione dei prodotti Ibps verrà svolta in prevalenza direttamente da parte di imprese di assicurazione, oppure da banche, Sim e promotori finanziari.

b) Introduzione di nuove categorie di distributori assicurativi

Oltre agli intermediari tradizionali già regolati con la *Imd* (agenti, broker e banche), la Idd introduce le seguenti nuove (o riformate) tipologie di distributori:

- le imprese di assicurazione, quando svolgono vendita diretta, e quindi senza l'ausilio di intermediari autonomi;
- i siti di comparazione di prodotti assicurativi quando dal sito il cliente può giungere alla conclusione effettiva del contratto;
- gli intermediari assicurativi a titolo accessorio, sia iscritti nel Registro intermediari, sia quel-

li che agiscono in esenzione dall'obbligo di iscrizione.

L'ambito di operatività degli intermediari accessori iscritti nel Registro è più ampio rispetto a quello previsto per gli esenti: difatti, i primi hanno la facoltà di distribuire coperture non solo complementari rispetto al prodotto o al servizio fornito a livello principale, ma anche garanzie del ramo vita ed Rc qualora servano a "integrare" tali prodotti o servizi. Spetta al legislatore nazionale di declinare il concetto di "integrazione" del prodotto o servizio principale, e da tale scelta dipenderà la maggiore o minore ampiezza dell'ambito di operatività degli intermediari accessori.

Va segnalato, inoltre, che l'introduzione degli intermediari accessori provocherà la necessità di modificare l'attuale assetto della ripartizione del Registro unico degli intermediari.

c) Regole e processi per la creazione di prodotti assicurativi e per la loro distribuzione sul mercato (Pog)

L'articolo 25 della Idd stabilisce che le impre-

se di assicurazione, così come gli intermediari che siano coinvolti nel processo di produzione delle condizioni contrattuali hanno l'obbligo di porre in essere delle procedure o funzioni aziendali volte a far sì che: I) i soggetti coinvolti nella ideazione del prodotto assicurativo abbiano i necessari requisiti di capacità ed esperienza professionale; II) per ogni prodotto immesso sul mercato sia condotta una procedura di verifica che il prodotto sia stato concepito per uno specifico target di clientela; III) che il prodotto venga distribuito con strategie e attraverso canali adeguati rispetto al target

di clientela prescelto; IV) che le imprese compiano ogni azione atta ad assicurare che la distribuzione del prodotto sia in concreto rivolta al target di clientela prescelto.

Per gli intermediari che agiscono come semplici distributori è stabilito l'obbligo di porre in essere processi organizzativi aziendali che permettano di ottenere dalle imprese le suddette informazioni riguardanti il processo di approvazione dei prodotti oltre a comprendere esattamente le caratteristiche e il target di clientela per ogni prodotto.

Questo set di regole comporterà sensibili cambiamenti nella struttura organizzativa e nei processi impiegati dalle imprese produttrici, con inevitabili significativi riflessi anche sulla organizzazione dei distributori.

d) Distribuzione con o senza "advice" (consulenza personalizzata)

La Idd, all'art.20 comma 1, fermo restando l'obbligo di svolgere il cosiddetto *demands & needs test* per comprendere quali siano i bisogni assicurativi che il cliente intende soddisfare



mediante l'acquisto del prodotto assicurativo, introduce la possibilità di distribuire prodotti assicurativi anche senza "advice" (consulenza personalizzata).

Il fatto di poter distribuire prodotti assicurativi senza consulenza personalizzata costituisce una novità che potrebbe dare impulso allo sviluppo di reti formate da distributori meno professionali, i quali potrebbero limitarsi a collocare prodotti previo un test di mera appropriatezza (per usare un termine Mifid), oppure tramite strumenti di vendita automatizzata a distanza dove non vi è una interlocuzione con una persona fisica, ma solo con un sistema informatico.

e) Modalità per lo scambio e la conservazione di informazioni

Nell'articolo 23 dell'Idd viene elaborato un set di regole, alquanto semplici se paragonate a quelle "semplificate" prodotte dal nostro Regolatore, per la distribuzione di prodotti a distanza e tramite il mezzo elettronico.

Con l'avvento di questa auspicata reale semplificazione dello scambio di comunicazioni, documenti e informazioni attraverso strumenti telematici è prevedibile che le imprese e gli intermediari siano indotti a usare sempre di più il mezzo telematico (quali piattaforme informatiche o applicazioni) per raggiungere il cliente e concludere affari a distanza.

Cosa include il di che riceverà la Idd

Per quanto riguarda le anticipazioni che è possibile trarre dallo schema di sintesi del decreto legislativo di trasposizione della Direttiva, sembra che:

- per quanto riguarda le regole di comportamento in caso di vendita di prodotti Ibips (ramo I, II, V) da parte di banche e intermediari finanziari non è competente Ivass, bensì Consob; mentre Ivass è competente per regole di comportamento di prodotti Ibips da parte di imprese di assicurazione, agenti e broker, nonché per la vigilanza di tutte le disposizioni in materia di Pog; le regole di coordinamento tra le due autorità di controllo verranno definite in un successivo strumento regolamentare;
- per le questioni attinenti agli altri temi connessi alla distribuzione degli Ibips ed in particolare alla possibilità che venga introdotta consulenza obbligatoria su tutti o parte di essi, si rimanda ad un decreto ministeriale da emanarsi in un secondo momento;
- viene prevista la costituzione di un organismo dedicato alla registrazione degli intermediari posto sotto il controllo dell'Ivass;
- le norme sui conflitti di interesse verranno estese anche ai prodotti non vita;
- si dovrà prevedere un obbligo di *disclosure* relativo all'importo della remunerazione anche per i prodotti non vita, da disciplinarsi con apposito regolamento;
- prima della conclusione del contratto si dovrà fornire un "documento informativo precontrattuale", accompagnato da un "documento informativo precontrattuale aggiuntivo"; e ciò anche per prodotti vita non Ibips





© razihusin - Fotolia.it

(ad esempio per le polizze Ppi);

- in materia di Pog la riforma farà riferimento alla normativa della Idd e dei regolamenti delegati facendo rinvio anche al potere regolamentare dell'Ivass per eventuali disposizioni di dettaglio; si prevede inoltre l'adozione obbligatoria di presidi in materia di Pog anche per prodotti che il produttore intenda distribuire tramite intermediari accessori esenti;
- si prevede la regolamentazione di forme di risoluzione stragiudiziale delle controversie comprensive di proce-

dure simili a quelle dell'arbitro bancario e finanziario;

- è inoltre prevista una sostanziale riforma del sistema sanzionatorio e disciplinare di imprese e intermediari.

La semplificazione apre nuovi fronti

Ciò detto, anche alla luce delle novità normative e degli scenari sopra accennati è verosimile pensare che resteranno da affrontare e risolvere alcune questioni di non poco conto che vado qui di seguito a illustrare.

- la distribuzione dei prodotti vita Ibips dovrà essere assoggettata alla Idd, e quindi non alla normativa Mifid, con conseguente esigenza di rimodellare alcune regole che, al momento, sembrano collocare tale distribuzione all'interno delle regole attuative della Mifid II e auspicabilmente eliminare il regime di "doppio binario" nelle regole distributive degli intermediari finanziari e di quelli assicurativi tradizionali;

- sempre per i prodotti Ibips il legislatore interno dovrà gestire l'opzione relativa al carattere obbligatorio o meno dell'*advice* e di eventuali restrizioni alla percezione di commissioni da soggetti diversi dal cliente;
- con riguardo al Pog, il regolatore interno dovrà fornire indicazioni per la corretta individuazione dei target di clientela, della loro granularità, criteri per la *Gap Analysis*, oltre che per la precisazione di quale sia il contenuto minimo del dossier del Pog da consegnare agli intermediari;
- si dovranno effettuare interventi per l'aggiornamento delle sezioni del Registro unico degli intermediari (**Rui**) con l'inserimento degli intermediari accessori iscritti, e auspicabilmente verranno resi omogenei (tra agenti, broker e banche) i requisiti di capacità professionale che debbono avere i responsabili dell'intermediazione o i legali rappresen-

tanti degli intermediari;

- sarà inoltre opportuno che vengano dettate regole di dettaglio mirate a specificare quando, e a che condizioni, si potrà dire che il prodotto viene distribuito con *advice*, così da prevenire possibili abusi o messaggi ingannevoli alla clientela;
- in uno scenario in cui le imprese assicurative tenderanno a intensificare i volumi della vendita diretta o distribuzione tramite il mezzo telematico, è opportuno che, da un lato, si rivedano (in linea con la semplificazione prevista nella direttiva) le regole interne sulla commercializzazione a distanza e, dall'altro, ci si preoccupi di meglio precisare le regole che governano la prova del contratto assicurativo e il suo perfezionamento, tenuto conto del nuovo contesto digitale e delle prassi di mercato più diffuse, onde fornire comunque un livello sufficiente di protezione per il cliente.

1