

NUOVO REGOLAMENTO 40, LE OSSERVAZIONI DELLO SNA

di BENIAMINO MUSTO

L'IVASS SI APPRESTA A EMANARE NUOVE DISPOSIZIONI IN TEMA DI DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI ASSICURATIVI, MODIFICANDO ALCUNE NORME CHE, SECONDO IL SINDACATO, INTRODUCONO NUOVI OBBLIGHI INFORMATIVI RIDONDANTI E NON UTILI AI CONSUMATORI. ECCOLI PUNTO PER PUNTO, ILLUSTRATI DA MICHELE LANGUINO, COMPONENTE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE

È un campo da gioco sempre più fitto di regole, quello in cui si trovano a operare gli intermediari assicurativi italiani. Ulteriori nuovi adempimenti potrebbero arrivare a breve. L'Ivass ha infatti presentato in pubblica consultazione una serie di proposte di modifica riguardanti i regolamenti 38, 40 e 41. Più nello specifico, è la revisione del Regolamento 40 a preoccupare gli agenti.

Secondo lo Sna alcune delle modifiche proposte “introducono nuovi adempimenti burocratici a carico degli agenti”, che in alcuni casi si tradurrebbero in “nuovi obblighi informativi, ridondanti quanto potenzialmente pericolosi”, secondo quanto affermato dal presidente **Claudio Demozzi** in una lettera agli iscritti.

Ad ogni modo, l'Ivass, nei mesi scorsi, ha ascoltato il parere degli operatori del settore. Agli incontri ha partecipato anche una nutrita delegazione dello Sna, tra cui era presente anche **Michele Languino**, componente dell'Esecutivo nazionale, il quale spiega a Insurance Review quali sono gli aspetti delle nuove norme verso cui gli agenti sono più critici.

QUANDO UN PRODOTTO PUÒ DIRSI ADEGUATO?

Si legge nella relazione al documento che “al fine di rafforzare la tutela del cliente, il nuovo comma 4-bis dell'articolo 58 ha previsto la consegna di un'apposita dichiarazione, sottoscritta dal contraente e dal distributore, in cui quest'ultimo attesta che il prodotto assicurativo risponde alle esigenze e alle richieste del contraente spe-



Michele Languino, membro dell'Esecutivo nazionale Sna

cificandone i motivi”. La dichiarazione di adeguatezza, osserva Languino, “non è prevista dalle disposizioni del Cap in materia di valutazione dell'adeguatezza dei prodotti diversi dai prodotti di investimento assicurativo”, come da articolo 119 ter, commi 1 e 2. “Inoltre – prosegue – è già ampiamente stabilito che al contraente debbano essere forniti prodotti assicurativi che rispondano alle sue richieste ed esigenze: quale rafforzamento delle ragioni del consumatore ci si aspetta da questa novità?”. Secondo Languino, il rischio è quello di produrre ele-

LE INIZIATIVE DEL SINDACATO

La mobilitazione dello Sna per fare pressione sull'Ivass passa anche dalla politica. Un'interrogazione parlamentare è stata depositata il mese scorso dall'onorevole **Galeazzo Bignami** (Fratelli d'Italia), in cui si fa esplicito riferimento ai nodi critici rilevati dal sindacato, in primis quello relativo all'obbligo di esporre nei locali di agenzia l'elenco di tutti i rapporti di collaborazione, così come quello riguardante la dichiarazione di adeguatezza. Anche il *Comitato dei gruppi agenti* di Sna ha preso posizione contro le modifiche agli articoli 56 e 58: in una delibera del 17 dicembre scorso, ha definito le proposte di revisione, "non opportune" e "non utili ai consumatori".

Lo Sna, inoltre, sta pensando a fare fronte comune con altre rappresentanze di intermediari, e in modo particolare con **Acb** di **Luigi Viganotti**. Tra le iniziative a cui si sta pensando c'è la realizzazione di

uno specifico studio sull'impatto economico delle nuove regole sugli operatori, a cura di una società di consulenza indipendente e basato su un sondaggio presso intermediari e consumatori. Tale studio dovrebbe consentire a Ivass di integrare la valutazione di impatto contenuta nello schema di regolamento n.2 sul fronte degli oneri per gli intermediari e sulla giusta proporzionalità che si richiede ai destinatari dei provvedimenti regolamentari in relazione agli obiettivi di tutela di contraenti e altri aventi diritto alle prestazioni assicurative. Lo Sna precisa che l'intento di questa iniziativa vuole essere quello di supportare l'attività dell'Ivass, in fasi preparatorie dei provvedimenti come in fasi successive alla pubblica consultazione, in un'ottica di collaborazione e dialogo permanente con l'Autorità.

menti di specifica conflittualità e forse anche di possibile contenzioso con il contraente, andando proprio contro la finalità stessa di tutelarlo. "La complessità del processo che conduce a una proposta assicurativa – afferma – non può essere ragionevolmente racchiusa in una specifica dichiarazione di adeguatezza". In particolare ci si domanda come debba comportarsi l'intermediario o l'impresa nel caso in cui il contraente si rifiuti di sottoscrivere la dichiarazione, pur riconoscendo coerenza e utilità della soluzione ricevuta. "Una polizza – osserva Languino – che, per condizioni di mercato, preveda la copertura a un massimale limitato, ma che per il resto sia gradita per condizioni e costi da parte del cliente, sarebbe adeguata o inadeguata?".

NUOVE DISPOSIZIONI PER LA VENDITA A DISTANZA

Con le nuove disposizioni dell'Ivass, viene stabilito che i distributori che promuovono o collocano contratti assicurativi effettuando comunicazioni commerciali mediante tecniche di comunicazione a distanza, debbano conservare la registrazione delle conversazioni telefoniche o delle comunicazioni elettroniche riguardanti tali contratti, anche nel caso in cui esse non abbiano condotto all'effettiva conclusione dei contratti stessi. Secondo Languino quest'obbligo "non conferisce alcuna maggiore tutela al contraente, vista anche l'asserita inutilizzabilità delle registrazioni in sede giudiziale". La norma, inoltre, "non è in linea con la normativa primaria in materia di contratti a distanza (Cap) e impone un onere as-

solutamente inedito che comporterebbe peraltro ingenti investimenti a carico degli intermediari, tenuti a utilizzare impianti di registrazione automatica e potenti sistemi di archiviazione di qualsiasi tipo di comunicazione telefonica. Inoltre, l'introduzione di un ulteriore modulo per l'offerta fuori sede, e di un ulteriore obbligo di consegna (allegato 3) nel caso di offerta in sede, "aggraverà il lavoro degli intermediari, mentre i consumatori non troveranno sostanziale giovamento dalla rinnovata informativa precontrattuale. In buona sostanza si corre il rischio di produrre solo altra carta, che si aggiungerà a tutta quella già prevista, con un'overdose di informazioni o un *depistaggio informativo*, che nessuno auspica", afferma Languino.

L'ELENCO DELLE COLLABORAZIONI APPESO IN BACHECA

Infine molto critica è la posizione di Sna relativamente alla proposta di riportare affisso un elenco di tutte le collaborazioni ex. Legge 221/2012, come stabilito dalla modifica dell'articolo 56 (comma 2, lettera b) del Regolamento 40. Una disposizione giudicata "contraria allo spirito della legge, e poco pratica per il cliente, che ha interesse a conoscere di quali collaborazioni si avvale l'agente solo in corso di specifica trattativa, in relazione alla tipologia del rischio da assicurare, e non quando mette piede in ufficio. Peraltro – conclude Languino – il sistema dell'intermediazione tramite collaborazioni è molto fluido, e quindi tale *manifesto da affiggere* andrebbe aggiornato con una frequenza insostenibile".