

Aprile 2018

Lo Schema di Decreto Legislativo recante attuazione alla direttiva IDD. Un primo sguardo d'insieme ad alcune delle nuove disposizioni.

David Marino, Chiara Cimorelli, Andrea Pantaleo, DLA Piper

Premessa

Il 21 febbraio 2018 il governo ha sottoposto al Parlamento lo Schema di Decreto Legislativo (“**Schema di Decreto**”) recante attuazione alla direttiva UE 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (“**Direttiva**”) e che è destinato a modificare/integrare il D.Lgs. n. 205/2009 (“**Codice delle Assicurazioni Private**”). L’originario termine di recepimento della Direttiva da parte degli Stati Membri è stato differito al 1° luglio 2018 mentre l’entrata in vigore è prevista per il 1° di ottobre 2018.

1. Prodotti di investimento assicurativi

Del tutto innovativa rispetto all’attuale versione del Codice delle Assicurazioni Private è la disciplina riservata ai prodotti di investimento assicurativi, rispetto ai quali il Considerando 10 della Direttiva ricorda che “[..]sia importante prendere in considerazione la natura specifica dei contratti di assicurazione rispetto ai prodotti di investimento [..]” disciplinati dalla Direttiva 2014/65/UE (“**MiFid2**”).

(a) Definizione

Ai sensi dello Schema di Decreto (e della Direttiva) sono “*prodotti di investimento assicurativi*” i prodotti di cui all’articolo 4, paragrafo 1, n. 2 del regolamento UE n. 1286/2014¹, ovvero i prodotti che presentano una scadenza o un valore di riscatto e in cui tale scadenza o valore di riscatto è esposto in tutto o in parte, in modo diretto o indiretto, alle fluttuazioni del mercato.

Che tali prodotti siano da intendersi quali le polizze di tipo *unit* e *index linked*, nonché quelle di capitalizzazione, è confermato dalla definizione di prodotti di investimento assicurativi.

¹ Regolamento UE n. 1286/2014 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 26 novembre 2014 relativo ai documenti contenente le informazioni chiave per i prodotti d’investimento e al dettaglio e assicurativi preassemblati.

L'articolo 1, lettera h) dello Schema di Decreto (così come l'articolo 2, comma 17 della Direttiva) esclude dalla categoria di tali prodotti: (i) i prodotti assicurativi non vita; (ii) i contratti assicurativi vita, qualora le prestazioni previste nel contratto siano dovute solo in caso di decesso o per incapacità dovuta a lesione, malattia o disabilità; (iii) i prodotti pensionistici e (iv) i regimi pensionistici aziendali o professionali.

(b) Vigilanza

L'articolo 121 *quater* previsto dallo Schema di Decreto definisce i ruoli dell'IVASS e della CONSOB quanto alla vigilanza sulla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi, prevedendo che spetti (a) all'autorità di vigilanza assicurativa, esercitare i relativi poteri quando la distribuzione è effettuata dalle imprese di assicurazione (se impegnate nella distribuzione diretta), dagli agenti, dai broker, dai produttori diretti e dai relativi collaboratori iscritti alla lett. e) del RUI e (b) alla CONSOB, la vigilanza sulla distribuzione effettuata dagli altri intermediari, cioè le SIM e le imprese di investimento UE, le banche italiane e UE, gli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del TUB e la Società Poste Italiane – Divisione Servizi di Banco Posta, anche quando operano per il tramite di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, dipendenti, collaboratori o altri incaricati.

L'art. 121 *quater* (se confermato in tale versione) rappresenterebbe senz'altro una significativa novità rispetto alla disciplina vigente, che, attualmente, richiede alle imprese di assicurazione impegnate nella distribuzione diretta di adempiere a quanto previsto dal Regolamento Consob n. 16190/2007 (come di recente modificato) in materia di intermediari.

Peraltro, sempre lo stesso articolo prevede un'altra significativa novità in ambito assicurativo (ancorchè la relativa previsione sia già presente nell'articolo 4 *sexies* del Testo Unico della Finanza, come modificato per effetto del recepimento del Regolamento UE n. 1286/2014) e cioè che entrambe le autorità si accordino sulle modalità di esercizio dei relativi poteri, in modo da ridurre gli oneri a carico dei soggetti vigilati, con l'obbligo tuttavia per IVASS di coordinarsi con la CONSOB quanto al contenuto degli *emanandi* regolamenti di attuazione, al fine di garantire uniformità alla disciplina della vendita applicabile ai prodotti d'investimento assicurativi.

(c) Adempimenti supplementari

Sulla falsariga degli articoli 26 e ss. della Direttiva, lo Schema di Decreto prevede che la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi sia soggetta a requisiti supplementari rispetto a quelli previsti per i prodotti vita di tipo tradizionale e per quelli del ramo danni con riferimento, in particolare, ai conflitti d'interesse, all'informativa precontrattuale relativa anche agli incentivi e alla valutazione della loro idoneità ed adeguatezza rispetto alle esigenze assicurative del potenziale contraente.

Quanto ai conflitti d'interesse, l'articolo 121 *quinquies* dello Schema di Decreto rinvia integralmente all'articolo 119 *bis* del medesimo, che prevede, in aggiunta al generale obbligo dei distributori di operare con diligenza, correttezza e trasparenza e nel migliore interesse degli assicurati, che non siano adottate disposizioni in materia di compensi, obiettivi di vendita o di altro tipo che incentivino la promozione di prodotti assicurativi non rispondenti alle esigenze del contraente. E' inoltre richiesto ai distributori di mantenere e adottare presidi organizzativi e amministrativi volti a evitare i conflitti d'interesse, a identificare questi ultimi e, laddove questi non possano essere evitati, ad informare chiaramente il contraente, prima della conclusione del contratto di assicurazione, della loro natura e della relativa fonte.

L'articolo 121 *quinquies* prevede che le informazioni circa l'esistenza sul conflitto d'interesse siano non solo fornite su supporto durevole, ma anche sufficientemente dettagliate, al fine di consentire al potenziale contraente di assumere una decisione informata.

(d) Incentivi

Dal contenuto dell'articolo 121 *quinquies* dello Schema di Decreto non si discosta poi il quarto comma dell'articolo 121 *sexies*, contenente la disciplina degli incentivi, ovvero onorari, commissioni o benefici non monetari, pagati, percepiti, forniti o ricevuti in relazione alla distribuzione di un prodotto di investimento assicurativo o di un servizio accessorio da un qualsiasi soggetto diverso dal contraente o da una persona che agisce per suo conto.

Infatti, le imprese di assicurazione e gli intermediari che li dovessero percepire dovranno conformarsi alla disciplina (sopra brevemente riassunta) del combinato disposto degli articoli 119 *bis* e 121 *quinquies* dello Schema di Decreto, nonché alle disposizioni comunitarie direttamente applicabili (leggasi, in particolare, il Regolamento Delegato UE n. 2017/2359 in materia di obblighi d'informazione e norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi) e a quelle che IVASS emanerà con regolamento.

(e) Informativa al contraente

Per quanto riguarda l'informativa al contraente, i primi tre commi dell'articolo 121 *sexies* dello Schema di Decreto, in linea con l'art. 29 della Direttiva, sottolineano, tra l'altro, la necessità che il contraente del prodotto di investimento assicurativo sia informato, prima della conclusione del contratto, dei costi e dei rischi ad esso associato.

In particolare, il distributore dovrà comunicare al contraente i costi del prodotto d'investimento assicurativo consigliato e offerto in forma aggregata per consentire al contraente di conoscere il costo totale e il suo effetto complessivo sul rendimento dell'investimento. Tuttavia, il contraente potrà sempre richiedere che tali costi vengano

comunicati in forma analitica e, se necessario, con periodicità regolare, comunque almeno annuale, per tutto il periodo dell'investimento.

Quanto ai rischi, il distributore dovrà quanto meno fornire opportune indicazioni e avvertenze sui rischi associati al prodotto o a determinate strategie di investimento proposte, in forma comprensibile, così da consentire al contraente di assumere decisioni consapevoli.

Da ultimo, l'articolo 121^{septies} dello Schema di Decreto, pur rinviando all'emanazione da parte di IVASS di un apposito regolamento attuativo (che dovrà altresì indicare i casi in cui l'impresa di assicurazione o l'intermediario sono obbligati a fornire consulenza per la distribuzione di un prodotto d'investimento assicurativo), stabilisce quanto segue:

- (a) in caso di consulenza (da intendersi quale raccomandazione personalizzata fornita al cliente su richiesta dello stesso o su iniziativa del distributore), l'impresa e/o il distributore dovranno acquisire dal contraente le informazioni necessarie in merito alle sue conoscenze ed esperienze in relazione al tipo d'investimento, alla sua situazione finanziaria (inclusa la sua capacità di sostenere perdite, i suoi obiettivi d'investimento, la sua tolleranza al rischio), al fine di raccomandare prodotti che siano adeguati e, in particolare, idonei alla sua tolleranza al rischio e alla sua capacità di sostenere perdite;
- (b) nel caso in cui non vi sia consulenza, le informazioni acquisite dal contraente circa le sue conoscenze ed esperienze in materia di investimenti dovranno consentire all'impresa e/o all'intermediario di determinare se il servizio e/o prodotto offerto sia adeguato alle sue esigenze. In particolare, solamente in caso di vendita senza consulenza, il distributore dovrà verificare che le informazioni fornite dal contraente siano sufficienti e non pregiudichino, pertanto, la sua capacità di valutare l'adeguatezza del prodotto rispetto alle esigenze del contraente.

2. Intermediari a titolo accessorio

Un'altra significativa novità introdotta dalla Direttiva è la disciplina degli intermediari a titolo accessorio. L'esigenza di regolamentare in modo più puntuale tali soggetti viene ricondotta, nel Considerando n. 8, alla necessità di *“garantire ai clienti lo stesso livello di tutela indipendentemente dal canale attraverso il quale acquistano un prodotto assicurativo (...)”*, disciplinando dunque anche gli *“altri partecipanti al mercato che vendono prodotti assicurativi a titolo accessorio, ad esempio agenzie di viaggio e autonoleggi, a meno che non soddisfino le condizioni di esenzione”*.

Da un lato, dunque, la Direttiva ha esteso il proprio ambito di applicazione ai soggetti distributori di prodotti assicurativi a titolo accessorio; dall'altro ha identificato determinate ipotesi di esenzione.

A tale riguardo, il Considerando n. 15 e l'art. 1 escludono dall'ambito applicativo della Direttiva i prodotti distribuiti a titolo accessorio con un premio inferiore a determinate soglie (Euro 600) e con rischi limitati (art. 1, comma 3 della Direttiva), non senza con ciò esonerare le imprese che esercitano l'attività di distribuzione attraverso un intermediario assicurativo a titolo accessorio esente dal *“rispetto di alcuni requisiti di base, quali la comunicazione della sua identità e le informazioni sul modo in cui presentare un reclamo”* e dal *“garantire che le richieste e le esigenze del cliente siano prese in considerazione”* (art. 1, comma 4, della Direttiva).

In linea con l'inclusione dei distributori a titolo accessorio nella disciplina Europea, la Direttiva prevede altresì (a) l'obbligo di registrazione, (b) il possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità (Considerando n. 17 e 18 e art. 3 della Direttiva), competenza e conoscenza rispetto ai prodotti distribuiti (Considerando n. 28 e 31 e art. 10 della Direttiva) (c) gli obblighi informativi (art. 18 e 19 della Direttiva) e (d) la trasparenza sulle remunerazioni.

Infine, quale norma di chiusura del nuovo regime, la Direttiva assoggetta i distributori a titolo accessorio al regime sanzionatorio previsto per gli altri intermediari.

Lo Schema di Decreto sembra essersi attenuto in maniera piuttosto scrupolosa ai dettami della Direttiva, proponendosi di integrare il Codice delle Assicurazioni Private con:

- i. la definizione di intermediario a titolo accessorio e le ipotesi di esenzione dall'ambito applicativo della nuova regolamentazione;
- ii. l'introduzione degli obblighi di registrazione;
- iii. il necessario possesso dei requisiti di professionalità e competenza;
- iv. l'introduzione degli obblighi informativi e di trasparenza;
- v. l'applicazione del regime sanzionatorio ai distributori a titolo accessorio.

(a) Definizione

Intermediario a titolo accessorio (proposta di introduzione dell'art. 1, lett. cc-septies) è considerato la persona fisica o giuridica che svolge a titolo oneroso la distribuzione di prodotti assicurativi ove (a) l'attività professionale principale sia diversa dalla distribuzione assicurativa, (b) la distribuzione abbia ad oggetto solo determinati prodotti complementari rispetto ad un bene o servizio, (c) i prodotti non coprano il rischio vita o responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o servizio che costituisce l'attività principale del distributore.

Non è considerata attività di distribuzione a titolo accessorio (proposta di modifica dell'art. 107, comma 4) quella che:

- i. ha ad oggetto i rischi di perdita, deterioramento, danneggiamento del prodotto fornito o il mancato uso del servizio prestato dal fornitore, o la perdita o il danneggiamento del bagaglio e altri rischi connessi con un viaggio prenotato presso tale fornitore;
- ii. comporta il pagamento di un premio non superiore ad Euro 600,00 (oppure di non superiore ad Euro 200,00 qualora l'assicurazione sia complementare rispetto a un servizio di cui alla lettera a) e la durata di tale servizio sia pari o inferiore a tre mesi).

(b) Obblighi e registrazione

Anche nelle ipotesi di esenzione, la proposta di modifica dell'art. 107, comma 5 introduce degli obblighi minimi per le imprese che si avvalgano di un distributore esentato, dovendo garantire che:

- a) il contraente riceva adeguate informazioni previste dall'art. 120, nuova formulazione (informazioni sull'impresa o intermediario e modalità di presentazione dei reclami)
- b) siano predisposti rapporti contrattuali adeguati e proporzionati al fine di assicurare il rispetto della normativa in punto di conflitto di interessi e vendita abbinata (artt. 119-bis e 120-quinquies nuova formulazione), nonché tenere conto delle richieste ed esigenze del contraente prima di proporre il contratto;
- c) prima della conclusione del contratto, sia fornita al contraente la documentazione informativa relativa al prodotto assicurativo.

Al di fuori delle ipotesi di esenzione, lo Schema di Decreto propone l'introduzione di una specifica sezione f) per l'iscrizione e registrazione degli intermediari a titolo accessorio (proposta di modifica dell'art. 109). Gli intermediari a titolo accessorio iscritti nella sezione f) devono:

- per le persone fisiche, avere i requisiti di onorabilità previsti dall'art. 110, comma 1, del Codice delle Assicurazioni Private (come eventualmente modificato dallo Schema di Decreto);
- per le persone giuridiche, avere i requisiti stabiliti dall'art. 112, commi 1 e 2;
- sia per le persone fisiche che per quelle giuridiche, avere in essere una polizza a copertura della responsabilità civile professionale con massimali pari ad Euro 1.250.000 per sinistro ed Euro 1.850.000 in aggregato annuo;
- essere in possesso di *“adeguate cognizioni e capacità professionali”* da individuarsi con regolamento IVASS;

- dotarsi di regimi di separazione patrimoniale conformi all'art. 117 del Codice delle Assicurazioni Private.

(c) Informativa al contraente

In relazione agli obblighi informativi e di trasparenza, la proposta di modifica dell'art. 120 del Codice delle Assicurazioni Private prevede che i distributori a titolo accessorio comunichino al contraente, prima della conclusione del contratto o in occasione dei rinnovi o modifiche:

- i dati dell'intermediario assicurativo;
- se fornisce consulenza sui prodotti offerti;
- le procedure sui reclami e di risoluzione stragiudiziale delle controversie.

(d) Remunerazione

Viene inoltre proposta l'introduzione dell'art. 120-bis in tema di remunerazione, per il quale i distributori a titolo accessorio comunicano al contraente, prima della conclusione del contratto, la natura e l'ammontare del compenso ricevuto in relazione al contratto distribuito, precisando se il compenso percepito consiste in:

- un onorario corrisposto direttamente dal cliente;
- una commissione inclusa nel premio assicurativo;
- altri tipi di compensi, compresi i benefici economici di qualsiasi tipo offerti o ricevuti in virtù dell'intermediazione effettuata;
- una combinazione dei compensi di cui sopra.

3. Vendita abbinata

Attualmente la vendita abbinata di prodotti assicurativi con altri beni o servizi di natura non assicurativa è trattata dall'art. 3 del Regolamento IVASS 5/2006 al fine di chiarire che costituisce attività di intermediazione l'offerta di "contratti di assicurazione abbinati alla vendita di beni e alla prestazione di servizi forniti a titolo di attività principale...".

Il tema dell'offerta di prodotti assicurativi in abbinamento a prodotti/servizi diversi dall'assicurazione è da tempo oggetto di attenzione dei regolatori, ivi inclusa IVASS.

Ricordiamo la lettera congiunta al mercato di IVASS e Banca d'Italia del 2015 in materia di polizze abbinata a contratti di mutuo o finanziamento ed il report di IVASS del 2017 all'esito dell'indagine sulle polizze specificamente abbinante ai finanziamenti per l'acquisto di autoveicoli.

L'indagine di IVASS si è concentrata in particolare sui contenuti e la forma della pubblicità promozionale nonché le modalità di offerta sia dei prodotti non assicurativi sia delle polizze.

In particolare sono emersi casi di pubblicità poco trasparenti, di finanziamenti erogati da società appartenenti allo stesso gruppo della casa produttrice del bene offerto in abbinamento, di abbinamento delle operazioni di finanziamento a coperture assicurative di tipo PPI (*Payment Protection Insurance*) emesse da compagnie appartenenti anch'esse al medesimo gruppo.

Il considerando (53) della Direttiva prende atto del fatto che *“le pratiche di vendita abbinata rappresentano una strategia comune utilizzata dai distributori di prodotti assicurativi in tutta l’Unione”* e *“che tali pratiche possono fornire benefici ai clienti, ma possono anche non tenere conto adeguatamente dei loro interessi”*.

Coerentemente con tale presa d'atto l'articolo 24 della Direttiva disciplina la fattispecie della vendita abbinata specificando gli obblighi informativi in capo al distributore.

Da quanto emerge dallo Schema di Decreto il legislatore italiano sembra si stia orientando per un'integrazione del Codice delle Assicurazioni Private con un nuovo articolo 120 *quinquies* specificamente dedicato alla vendita abbinata al fine di precisare gli obblighi di comportamento dei distributori in tale ambito. Al momento sono previsti i seguenti obblighi:

- i. segnalare l'eventuale possibilità di acquistare separatamente le singole componenti del “pacchetto” o accordo (prodotto e/o servizio + polizza)
- ii. fornire una descrizione adeguata delle diverse componenti del pacchetto o accordo con l'indicazione separata dei relativi costi/oneri
- iii. informare sulle conseguenze (se ve ne siano) sulla copertura offerta del mancato acquisto di tutte le componenti del pacchetto
- iv. in caso di accessorieta della polizza ad un bene o servizio (diverso da un prodotto o servizio di investimento o da un conto di investimento), offrire la possibilità di acquistare il bene o il servizio separatamente
- v. nei casi di cui al punto (i) e (iv), spiegare i motivi per cui la polizza offerta è ritenuta più indicata a soddisfare le richieste e le esigenze del contraente.

Infine l'attuale versione proposta dell'art. 120 *quinquies* contenuta nello Schema di Decreto: (i) attribuisce ad IVASS il potere di applicare misure cautelari ed interdittive previste dal Codice delle Assicurazioni Private in caso di pratiche dannose per i consumatori (per i prodotti di investimento assicurativi tale potere spetterebbe ad IVASS e Consob in base alle rispettive competenze); (ii) specifica – in linea con quanto previsto dalla Direttiva - che la disciplina della vendita abbinata sopra sinteticamente

descritta non si applica alla distribuzione di prodotti assicurativi che offrono copertura per diversi tipi di rischio.