

REGOLAMENTO DELEGATO (UE) 2017/2359 DELLA COMMISSIONE**del 21 settembre 2017****che integra la direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda gli obblighi di informazione e le norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi****(Testo rilevante ai fini del SEE)**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

vista la direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 28, paragrafo 4, l'articolo 29, paragrafo 4, e l'articolo 30, paragrafo 6,

considerando quanto segue:

- (1) La direttiva (UE) 2016/97 prevede un insieme di norme specifiche riguardanti i prodotti di investimento assicurativi, oltre alle norme di comportamento valide per tutti i prodotti assicurativi.
- (2) La direttiva (UE) 2016/97 conferisce alla Commissione il potere di adottare atti delegati per precisare ulteriormente i criteri e i dettagli pratici ai fini dell'applicazione di tale specifico insieme di norme. Le deleghe pertinenti riguardano le norme sui conflitti di interesse, sugli incentivi e sulla valutazione dell'idoneità e adeguatezza. Per assicurare l'applicazione coerente delle disposizioni adottate sulla base di tali deleghe e per garantire che i partecipanti al mercato e le autorità competenti, nonché gli investitori, abbiano una comprensione complessiva e possano accedere facilmente a tali disposizioni, è auspicabile includere tali disposizioni in un unico atto giuridico. La forma del regolamento assicura un quadro coerente per tutti gli operatori del mercato e rappresenta la migliore garanzia possibile di parità di trattamento, condizioni uniformi di concorrenza e un livello adeguato di tutela dei consumatori.
- (3) Le circostanze e le situazioni da considerare per stabilire i tipi di conflitti di interesse che possono arrecare danno agli interessi dei consumatori o dei potenziali consumatori dovrebbero comprendere i casi in cui è probabile che l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria a discapito del cliente. Tuttavia, in tali situazioni, non sarebbe sufficiente che l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione possa conseguire un vantaggio se questo non causa specificatamente una ripercussione negativa per il cliente, o che un cliente nei confronti del quale l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione abbia degli obblighi possa realizzare un guadagno o evitare una perdita senza che si verifichi contestualmente una ripercussione negativa su un altro cliente analogo.
- (4) Per evitare oneri amministrativi inutili, assicurando al contempo un adeguato livello di tutela dei consumatori, le misure organizzative e le procedure per gestire i conflitti di interesse dovrebbero essere adattate con attenzione alla dimensione e alle attività dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione e del gruppo a cui questi appartengono, nonché al rischio di nuocere agli interessi del cliente. Dovrebbe essere redatta una lista non esaustiva delle possibili misure e procedure, al fine di fornire un orientamento agli intermediari assicurativi e alle imprese di assicurazione per quanto riguarda le misure e le procedure che dovrebbero essere normalmente prese in considerazione per gestire i conflitti di interesse. A causa della varietà di modelli di business, le misure e le procedure proposte potrebbero non essere pertinenti per tutti gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione. In particolare, potrebbero non essere adeguate per gli intermediari assicurativi di piccole dimensioni e il loro ridotto ambito operativo. In tali casi, gli intermediari assicurativi o le imprese di assicurazione dovrebbero essere in grado di adottare misure e procedure alternative più adatte ad assicurare, nella loro situazione specifica, che le attività di distribuzione vengano eseguite nel migliore interesse del cliente.
- (5) Se è vero che la comunicazione di eventuali conflitti di interesse specifici è obbligatoria ai sensi della direttiva (UE) 2016/97, tale misura dovrebbe essere utilizzata come ultima risorsa solo nei casi in cui le disposizioni organizzative e amministrative non siano sufficienti ad assicurare, con ragionevole certezza, di poter evitare i rischi di ledere gli interessi del cliente, poiché l'eccessivo affidamento alla comunicazione di informazioni può determinare la mancanza di un'efficace tutela degli interessi del cliente. La comunicazione dei conflitti di interesse da parte di un intermediario assicurativo o di un'impresa di assicurazione non può esentarli dall'obbligo di mantenere e attuare le disposizioni organizzative e amministrative, che sono il mezzo più efficace per evitare di nuocere ai clienti.

⁽¹⁾ GUL 26 del 2.2.2016, pag. 19.

- (6) Per agevolare l'attuazione pratica delle norme stabilite dalla direttiva, i criteri per la valutazione degli incentivi corrisposti o percepiti dagli intermediari assicurativi e dalle imprese di assicurazione dovrebbero essere definiti più nel dettaglio. A tale fine, dovrebbe essere fornita come orientamento una lista di criteri considerati rilevanti per la valutazione di una possibile ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente, al fine di assicurare un adeguato livello di tutela del cliente.
- (7) La valutazione dell'idoneità definita all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97 e la valutazione dell'adeguatezza definita all'articolo 30, paragrafo 2, della direttiva non solo hanno un oggetto diverso per quanto riguarda le attività di distribuzione a cui si riferiscono, ma hanno anche funzioni e caratteristiche diverse. Per tale motivo è necessario precisare chiaramente gli standard e i requisiti da rispettare per ottenere le informazioni richieste per ciascuna di tali valutazioni e per svolgere le valutazioni. Inoltre, dovrebbe essere fatta chiarezza sul fatto che le valutazioni di idoneità e adeguatezza non pregiudicano l'obbligo, per gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione, di precisare le richieste e le esigenze di un determinato cliente prima della conclusione di qualsiasi contratto e sulla base delle informazioni ottenute da tale cliente.
- (8) La valutazione dell'idoneità dovrebbe essere svolta non solo in relazione alle raccomandazioni di acquistare un prodotto di investimento assicurativo, ma per quanto riguarda tutte le raccomandazioni personali fornite durante la vita del prodotto, perché tali situazioni potrebbero presupporre una consulenza sulle transazioni finanziarie che dovrebbe basarsi su un'analisi approfondita della conoscenza, dell'esperienza e della situazione finanziaria del singolo cliente. La necessità di una valutazione dell'idoneità è particolarmente sentita per quanto riguarda le decisioni di cambiare attività di investimento sottostanti o di conservare o vendere un prodotto di investimento assicurativo.
- (9) Poiché l'esposizione dei prodotti di investimento assicurativi al mercato dipende in gran misura dalla scelta delle attività di investimento sottostanti, un tale prodotto può non essere adatto al cliente o al potenziale cliente a causa dei rischi che tali attività comportano, del tipo di caratteristiche del prodotto o della frequenza nel cambiamento delle attività di investimento sottostanti. Potrebbe anche non essere adatto laddove il risultato sia un portafoglio non adeguato di investimenti sottostanti.
- (10) Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione dovrebbero continuare a essere responsabili della conduzione di valutazioni dell'idoneità laddove la consulenza su prodotti di investimento assicurativi viene fornita in toto o in parte attraverso un sistema automatico o semiautomatico, visto che tali sistemi forniscono raccomandazioni personali di investimento che dovrebbero basarsi su detta valutazione.
- (11) Per assicurare un adeguato livello di consulenza riguardo allo sviluppo a lungo termine del prodotto, gli intermediari assicurativi o le imprese di assicurazione dovrebbero includere nella dichiarazione di idoneità, e portare all'attenzione del cliente, le informazioni sulla probabilità che i prodotti di investimento assicurativi raccomandati necessitino che il cliente chieda una revisione periodica relativa alla loro situazione.
- (12) Poiché di principio la valutazione dell'adeguatezza deve essere eseguita in ogni caso quando i prodotti di investimento assicurativi vengono venduti senza consulenza, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione dovrebbero effettuare tale valutazione in tutte le situazioni in cui, in conformità alle norme applicabili del diritto nazionale, il cliente richiede una vendita senza consulenza e laddove non vengono soddisfatte le condizioni dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97. Nei casi in cui una valutazione dell'idoneità non possa essere effettuata perché mancano le informazioni necessarie sulla situazione finanziaria del cliente e sui suoi obiettivi di investimento, il cliente ha la possibilità di accettare, in conformità alle norme applicabili del diritto nazionale, che si proceda alla conclusione del contratto nella forma di vendita senza consulenza. Tuttavia, al fine di essere certi che il cliente possieda le conoscenze e l'esperienza necessarie per comprendere i rischi che la situazione comporta, in tali situazioni è opportuna una valutazione dell'adeguatezza, salvo nel caso in cui siano soddisfatte le condizioni dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97.
- (13) Per le finalità di cui all'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto ii), della direttiva (UE) 2016/97, è necessario stabilire i criteri per poter valutare se un prodotto di investimento assicurativo che non soddisfa le condizioni definite all'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto i), della direttiva (UE) 2016/97 possa comunque essere considerato un prodotto non complesso. In tale contesto, la fornitura di garanzie può rivestire una grande importanza. Se un prodotto di investimento assicurativo fornisce una garanzia alla scadenza, che copre almeno l'importo totale corrisposto dal cliente, esclusi i costi legittimi, tale garanzia limita in modo significativo la misura in cui il cliente viene esposto alle fluttuazioni di mercato. Per tale motivo è giustificabile considerare tale prodotto, salvo ulteriori condizioni, un prodotto non complesso ai fini dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97.

- (14) La direttiva (UE) 2016/97 mira tuttavia a un'armonizzazione minima e pertanto non impedisce agli Stati membri di mantenere o adottare disposizioni più rigorose per tutelare i consumatori, a condizione che tali disposizioni siano coerenti con il diritto dell'Unione. Qualsiasi disposizione adottata dalla Commissione, con la finalità di precisare ulteriormente i requisiti previsti dalla direttiva (UE) 2016/97, dovrebbe quindi essere concepita in modo da consentire agli Stati membri di mantenere disposizioni più severe nel proprio diritto nazionale.
- (15) Al fine di consentire alle autorità competenti e agli operatori del settore assicurativo di adeguarsi ai nuovi requisiti contenuti nel presente regolamento, la data di applicazione del presente regolamento dovrebbe essere in linea con l'entrata in applicazione delle misure nazionali di attuazione della direttiva (UE) 2016/97.
- (16) L'Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali, istituita con il regolamento (UE) n. 1094/2010 del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽¹⁾, è stata sentita ai fini di una consulenza tecnica ⁽²⁾,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

CAPO I

AMBITO DI APPLICAZIONE E DEFINIZIONI

Articolo 1

Ambito di applicazione

Il presente regolamento si applica alla distribuzione assicurativa di prodotti di investimento assicurativi svolta da intermediari assicurativi o da imprese di assicurazione.

Articolo 2

Definizioni

Ai fini del presente regolamento si intende per:

- (1) «soggetto rilevante» in relazione a un intermediario assicurativo o un'impresa di assicurazione:
- un amministratore, partner o simili, o un dirigente dell'intermediario o dell'impresa, laddove applicabile;
 - un dipendente dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione, nonché qualsiasi altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione e coloro che partecipano alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi;
 - una persona fisica che partecipa direttamente alla fornitura di servizi all'intermediario assicurativo o all'impresa di assicurazione nell'ambito di un accordo di esternalizzazione finalizzato alla distribuzione, da parte dell'intermediario o dell'impresa, di prodotti di investimento assicurativi;
- (2) «incentivo»: qualsiasi onorario, commissione o vantaggio non monetario fornito da o a tale intermediario o impresa in relazione alla distribuzione di un prodotto di investimento assicurativo, a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente interessato dalla transazione in questione o da un soggetto che agisca per conto di tale cliente;
- (3) «schema di incentivazione»: un insieme di norme che disciplinano il pagamento degli incentivi, incluse le condizioni secondo le quali gli incentivi vengono corrisposti.

⁽¹⁾ Regolamento (UE) n. 1094/2010 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 novembre 2010, che istituisce l'Autorità europea di vigilanza (Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali), modifica la decisione n. 716/2009/CE e abroga la decisione 2009/79/CE della Commissione (GU L 331 del 15.12.2010, pag. 48).

⁽²⁾ La consulenza tecnica su eventuali atti delegati relativi alla direttiva sulla distribuzione assicurativa, EIOPA -17/048, 1 febbraio 2017, è disponibile qui: <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf>

CAPO II

CONFLITTI DI INTERESSE E INCENTIVI*Articolo 3***Identificazione dei conflitti di interesse**

1. Al fine di identificare, in conformità dell'articolo 28 della direttiva (UE) 2016/97, i tipi di conflitto di interesse che possono insorgere durante lo svolgimento di qualsiasi attività di distribuzione assicurativa connessa a prodotti di investimento assicurativi e che implicano il rischio di ledere gli interessi di un cliente, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione valutano se loro stessi, un soggetto rilevante o qualsiasi soggetto da loro controllato direttamente o indirettamente abbiano un interesse nel risultato delle attività di distribuzione assicurativa che soddisfi i criteri che seguono:

- a) è distinto dall'interesse del cliente o del potenziale cliente nel risultato delle attività di distribuzione assicurativa;
- b) ha una potenziale influenza sul risultato delle attività di distribuzione a svantaggio del cliente.

Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione procedono nello stesso modo al fine di identificare i conflitti di interesse tra un cliente e l'altro.

2. Al fine della valutazione a norma del paragrafo 1, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione prendono in considerazione, come criteri minimi, le situazioni seguenti:

- a) è probabile che l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria a potenziale discapito del cliente;
- b) l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, ha un vantaggio finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente in questione;
- c) l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, partecipa sostanzialmente alla gestione o allo sviluppo dei prodotti di investimento assicurativi, in particolare laddove tale persona possa influenzare il prezzo di tali prodotti o i relativi costi di distribuzione.

*Articolo 4***Politica sui conflitti di interesse**

1. Per le finalità di cui all'articolo 27 della direttiva (UE) 2016/97, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione sono tenuti ad elaborare, attuare e mantenere un'efficace politica sui conflitti di interesse redatta per iscritto e adeguata alla loro dimensione, organizzazione, natura, portata nonché alla complessità della loro attività.

Laddove l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione sia membro di un gruppo, tale politica tiene conto anche di qualunque circostanza di cui l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione è o dovrebbe essere informato/a, che possa portare a un conflitto di interesse derivante dalla struttura e dalle attività di altri membri del gruppo.

2. La politica sui conflitti di interesse elaborata conformemente al paragrafo 1 include quanto segue:

- a) in riferimento alle specifiche attività di distribuzione assicurativa svolte, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gli interessi di uno o più clienti;
- b) le procedure da seguire e le misure da adottare al fine di gestire tali conflitti ed evitare che ledano gli interessi del cliente.

*Articolo 5***Procedure e misure previste dalla politica sui conflitti di interesse**

1. Le procedure e le misure di cui all'articolo 4, paragrafo 2, lettera b), sono adeguate alla dimensione e alle attività svolte dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione, a quelle del gruppo a cui possano eventualmente appartenere e al rischio di ledere gli interessi del cliente.

Le procedure da seguire e le misure da adottare in conformità all'articolo 4, paragrafo 2, lettera b), includono, se appropriato, quanto segue:

- a) procedure efficaci per impedire o per controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti impegnati in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni può ledere gli interessi di uno o più clienti;
- b) la vigilanza separata sui soggetti rilevanti le cui principali funzioni implicano l'esercizio di attività per conto di clienti o la prestazione di servizi a clienti con interessi in potenziale conflitto, o che rappresentano in altro modo interessi diversi in potenziale conflitto, ivi compresi quelli dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione;
- c) l'eliminazione di ogni legame diretto tra i pagamenti, incluso il compenso, ai soggetti rilevanti che esercitano un'attività e i pagamenti, incluso il compenso, ad altri soggetti rilevanti che esercitano prevalentemente un'altra attività, nel caso in cui possa sorgere un conflitto di interesse in relazione a dette attività;
- d) misure miranti a impedire o limitare l'esercizio da parte di qualsiasi persona di un'influenza indebita sul modo in cui le attività di distribuzione assicurativa vengono svolte dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione, o dai loro dirigenti o dipendenti, o da chiunque sia da loro controllato, direttamente o indirettamente;
- e) misure miranti a impedire o a controllare la partecipazione simultanea o consecutiva di un soggetto rilevante ad attività di distribuzione assicurativa distinte, quando tale partecipazione può nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse;
- f) una politica sugli omaggi e sui benefici che stabilisca chiaramente in quali condizioni gli omaggi e i benefici possono essere accettati o concessi e quali misure devono essere adottate quando li si accettano o li si concedono.

2. Quando gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione possono dimostrare che le misure e le procedure di cui al paragrafo 1 non sono adeguate per assicurare che le attività di distribuzione assicurativa siano svolte nel migliore interesse del cliente e che non siano influenzate dai conflitti di interesse dell'intermediario assicurativo, dell'impresa di assicurazione o di un altro cliente, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione adottano misure e procedure alternative adeguate a tal fine.

Articolo 6

Comunicazione

1. Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione evitano di fare eccessivo affidamento sulla comunicazione al fine di assicurare che la comunicazione ai clienti, a norma dell'articolo 28, paragrafo 2, della direttiva (UE) 2016/97, sia l'ultima risorsa, da utilizzare solo laddove le disposizioni organizzative e amministrative efficaci stabilite dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione per evitare o gestire i conflitti di interesse, in conformità all'articolo 27 della direttiva (UE) 2016/97, non siano sufficienti ad assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del cliente.

2. Ai fini della comunicazione dei conflitti di interesse, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione svolgono quanto segue:

- a) forniscono una descrizione specifica del conflitto di interesse in questione;
- b) spiegano il carattere generale e le fonti del conflitto di interesse;
- c) spiegano al consumatore i rischi che insorgono dal conflitto di interesse e le misure adottate per attenuare tali rischi;
- d) indicano chiaramente che le disposizioni organizzative e amministrative adottate dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione per evitare o gestire il conflitto di interesse non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che venga evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente.

Articolo 7

Riesame e conservazione dei dati

1. Per le finalità di cui all'articolo 27 della direttiva (UE) 2016/97, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione valutano e riesaminano periodicamente, almeno con cadenza annuale, la politica sui conflitti di interesse definita in conformità all'articolo 4 e adottano tutte le misure adeguate per colmare le eventuali lacune.

2. Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione tengono e aggiornano regolarmente il registro delle situazioni in cui è insorto o, in caso di servizi o attività in corso, possa insorgere un conflitto di interesse che implica il rischio di ledere gli interessi di un cliente.

L'alta dirigenza dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione riceve frequentemente e, almeno con cadenza annuale, relazioni scritte sulle situazioni di cui al primo comma.

Articolo 8

Valutazione di incentivi e schemi di incentivazione

1. Si considera che un incentivo o uno schema di incentivazione abbia una ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente laddove sia di natura e portata tali da incentivare lo svolgimento delle attività di distribuzione assicurativa in modo non conforme rispetto all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

2. Al fine di valutare se un incentivo o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione svolgono un'analisi complessiva che prende in considerazione tutti i fattori rilevanti che possono aumentare o diminuire il rischio di tale ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente, e qualsiasi misura organizzativa adottata dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione che svolge attività di distribuzione per evitare il rischio di una ripercussione negativa.

In particolare, essi considerano i criteri che seguono:

- a) se un incentivo o uno schema di incentivazione possa indurre l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione ad offrire o raccomandare un particolare prodotto o servizio assicurativo al cliente malgrado il fatto che l'intermediario o l'impresa sia in grado di offrire un prodotto o servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità del cliente;
- b) se l'incentivo o lo schema di incentivazione si basi solo o principalmente su criteri quantitativi commerciali o se prenda in considerazione criteri qualitativi adeguati, che riflettono quanto previsto dai regolamenti applicabili, la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente;
- c) il valore dell'incentivo versato o percepito in relazione al valore del prodotto e dei servizi forniti;
- d) se l'incentivo sia interamente o principalmente versato al momento della conclusione del contratto di assicurazione o se si estenda a tutta la durata del contratto;
- e) l'esistenza di un meccanismo adeguato per richiedere il rimborso dell'incentivo nel caso in cui il prodotto si estingua anticipatamente o venga riscattato in anticipo o nel caso in cui gli interessi del cliente siano stati lesi;
- f) l'esistenza di qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o qualsiasi altro tipo di acceleratore di valore che venga sbloccato dal raggiungimento di un obiettivo che si basi sul volume o sul valore delle vendite.

CAPO III

VALUTAZIONE DELL'IDONEITÀ E DELL'ADEGUATEZZA

SEZIONE I

Valutazione dell'idoneità

Articolo 9

Informazioni da raccogliere ai fini della valutazione dell'idoneità

1. Al fine di fornire una consulenza su un prodotto di investimento assicurativo in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, gli intermediari assicurativi o le imprese di assicurazione stabiliscono l'entità delle informazioni da raccogliere presso il cliente o potenziale cliente in considerazione di tutte le caratteristiche della consulenza da fornire al cliente o potenziale cliente.

2. Fatto salvo che, in conformità dell'articolo 20, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, qualsiasi contratto proposto deve essere coerente con le richieste e le esigenze del cliente, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione ricevono dai clienti o potenziali clienti le informazioni che consentono loro di capire i fatti essenziali relativi al cliente o potenziale cliente, e di avere una base ragionevole per stabilire che la propria raccomandazione personale al cliente o potenziale cliente soddisfa tutti i criteri che seguono:

- a) corrisponde agli obiettivi di investimento del cliente o potenziale cliente, inclusa la tolleranza di rischio di tale soggetto;

- b) corrisponde alla situazione finanziaria del cliente o potenziale cliente, compresa la sua capacità di sostenere perdite;
- c) è di natura tale per cui il cliente o potenziale cliente possiede la conoscenza e l'esperienza necessarie nell'ambito di investimento rilevante per il tipo specifico di prodotto o servizio.
3. Le informazioni sulla situazione finanziaria del cliente o potenziale cliente, tra cui la sua capacità di sostenere perdite, includono, laddove rilevante, dati riguardanti la fonte e la consistenza del reddito regolare, le attività, incluse le attività liquide, gli investimenti e beni immobili e gli impegni finanziari regolari. Il livello di informazioni raccolto è adeguato alla specifica tipologia di prodotto o servizio preso in considerazione.
4. Le informazioni relative agli obiettivi di investimento del cliente o potenziale cliente, inclusa la sua tolleranza al rischio, includono, laddove rilevante, i dati sulla durata dell'investimento che il cliente o potenziale cliente desidera mantenere, sulle sue preferenze riguardo al rischio da assumere, sul suo profilo di rischio e sulle finalità dell'investimento. Il livello di informazioni raccolto è adeguato alla specifica tipologia di prodotto o servizio preso in considerazione.
5. Se non ottiene le informazioni previste dall'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione non fornisce consulenza sui prodotti di investimento assicurativi al cliente o al potenziale cliente.
6. Nel caso di una consulenza riguardo a un prodotto di investimento assicurativo in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, un intermediario assicurativo o un'impresa di assicurazione non emette una raccomandazione nel caso in cui nessuno dei prodotti sia adeguato al cliente o potenziale cliente.
7. Se viene fornita una consulenza che implica il cambiamento delle attività di investimento sottostanti, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione raccolgono le informazioni necessarie sulle attività di investimento sottostanti esistenti del cliente e sulle nuove attività di investimento raccomandate, e svolgono un'analisi dei costi e dei benefici attesi da tale cambiamento, in modo da essere ragionevolmente in grado di provare che i benefici attesi dal trasferimento sono superiori ai costi.

Articolo 10

Affidabilità delle informazioni

Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione adottano misure ragionevoli per assicurare che le informazioni raccolte sui clienti e potenziali clienti, ai fini della valutazione dell'idoneità, siano affidabili. Tali misure comprendono, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- a) assicurarsi che i clienti siano consapevoli dell'importanza di fornire informazioni accurate e aggiornate;
- b) assicurarsi che tutti gli strumenti, quali strumenti di valutazione del profilo di rischio o strumenti per valutare le conoscenze ed esperienze del cliente, impiegati nel processo di valutazione dell'idoneità rispondano allo scopo prefisso e siano correttamente concepiti per l'utilizzo con i clienti, individuandone e attenuandone attivamente le eventuali limitazioni durante il processo di valutazione dell'idoneità;
- c) assicurarsi che le domande utilizzate nel processo siano comprensibili ai clienti e in grado di riflettere in modo accurato gli obiettivi e le necessità del cliente, nonché di fornire le informazioni necessarie per effettuare la valutazione dell'idoneità;
- d) intraprendere azioni, laddove opportuno, per assicurare la coerenza delle informazioni sul cliente, per esempio analizzando se nelle informazioni da questi fornite vi siano delle evidenti imprecisioni.

Articolo 11

Comunicazione con i clienti riguardo alla valutazione dell'idoneità

Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione non creano ambiguità o confusione riguardo alle proprie responsabilità nel processo di valutazione dell'idoneità dei prodotti di investimento assicurativi in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97. Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione informano i clienti, in modo chiaro e semplice, che la valutazione dell'idoneità viene svolta al fine di agire nel migliore interesse del cliente.

*Articolo 12***Consulenza automatizzata**

La responsabilità dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione nello svolgimento della valutazione dell'idoneità in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97 non può ridursi per il fatto che la consulenza sui prodotti di investimento assicurativi viene fornita completamente o in parte da un sistema automatico o semiautomatico.

*Articolo 13***Assicurazione collettiva**

Riguardo all'assicurazione collettiva, l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione fissa e attua una politica che indica il soggetto che deve essere sottoposto alla valutazione dell'idoneità, nel caso in cui un contratto di assicurazione venga concluso per conto di un gruppo di membri e ciascun singolo membro non possa decidere individualmente se aderire o meno. Una tale politica contiene anche le regole che stabiliscono le modalità di realizzazione di tale valutazione, in particolare presso chi devono essere raccolte le informazioni sulle conoscenze e l'esperienza, sulla situazione finanziaria e sugli obiettivi di investimento.

L'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione registra la politica così come definita in conformità al primo comma.

*Articolo 14***Dichiarazione di idoneità**

1. Quando viene fornita una consulenza sull'idoneità di un prodotto di investimento assicurativo in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione forniscono una dichiarazione al cliente (dichiarazione di idoneità) che include:

- a) uno schema della consulenza fornita;
- b) le informazioni sul perché dell'idoneità della raccomandazione fornita al cliente, in particolare il modo in cui soddisfa:
 - i) gli obiettivi di investimento del cliente, inclusa la sua tolleranza al rischio;
 - ii) la situazione finanziaria del cliente, tra cui la sua capacità di sostenere perdite;
 - iii) le conoscenze e l'esperienza del cliente.

2. Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione portano all'attenzione dei clienti, includendole nella dichiarazione di idoneità, le informazioni sulla probabilità che il cliente debba chiedere periodicamente la revisione della situazione dei prodotti di investimento assicurativi raccomandati.

3. Laddove l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione abbia informato il cliente del fatto che svolgerà una valutazione periodica dell'idoneità, le dichiarazioni successive allo stabilimento del servizio iniziale possono limitarsi a modifiche di servizi o di attività di investimento sottostanti, e/o delle circostanze del cliente senza ripetizione di tutti i dettagli contenuti nella prima dichiarazione.

4. Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione che forniscono una valutazione periodica di idoneità rivedono l'idoneità dei prodotti di investimento assicurativi raccomandati con cadenza almeno annuale e nel migliore interesse dei propri clienti. La frequenza di tale valutazione aumenta a seconda delle caratteristiche del cliente, come ad esempio la sua tolleranza al rischio e la natura del prodotto di investimento assicurativo raccomandato.

*SEZIONE 2***Valutazione dell'adeguatezza***Articolo 15***Procedura di valutazione**

Fatto salvo che, in conformità all'articolo 20, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, qualsiasi contratto proposto deve essere coerente con le richieste e le necessità del cliente, gli intermediari assicurativi o le imprese di assicurazione stabiliscono se il cliente possieda le conoscenze e l'esperienza necessarie al fine di comprendere i rischi che implica il servizio o prodotto proposto o richiesto al momento della valutazione dell'adeguatezza del servizio o prodotto assicurativo distribuito in conformità all'articolo 30, paragrafo 2, della direttiva (UE) 2016/97.

*Articolo 16***Prodotti di investimento assicurativi non complessi**

Un prodotto di investimento assicurativo è considerato non complesso ai fini dell'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto ii), della direttiva (UE) 2016/97 laddove soddisfatti tutti i criteri che seguono:

- a) include un valore di scadenza minimo garantito per contratto, che corrisponde almeno all'importo versato dal cliente al netto dei costi legittimi;
- b) non presenta una clausola, condizione o motivo scatenante che consenta all'impresa di assicurazione di alterare materialmente la natura, il rischio o il profilo di pay-out del prodotto di investimento assicurativo;
- c) prevede opzioni per riscattare o realizzare altrimenti il prodotto di investimento assicurativo a un valore disponibile per il cliente;
- d) non include alcun onere esplicito o implicito avente l'effetto che il riscatto o qualsiasi altra forma di realizzo del prodotto di investimento assicurativo, per quanto tecnicamente possibile, possa provocare uno svantaggio irragionevole al cliente, essendo gli oneri sproporzionati rispetto ai costi dell'impresa di assicurazione;
- e) non include in alcun altro modo una struttura che renda difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto.

*SEZIONE 3****Disposizioni comuni alla valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza****Articolo 17***Informazioni da ottenere dal cliente**

1. Ai fini dell'articolo 30, paragrafi 1 e 2, della direttiva (UE) 2016/97, le informazioni che gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione devono ottenere riguardo alle conoscenze e all'esperienza del cliente o del potenziale cliente nel campo di investimento pertinente includono, laddove rilevanti, gli elementi seguenti, a seconda del tipo di cliente e della natura, tipologia e complessità del prodotto o servizio offerto o richiesto, nonché dei relativi rischi:

- a) le tipologie di servizio, transazione, prodotto di investimento assicurativo o strumento finanziario con cui il cliente o il potenziale cliente ha familiarità;
- b) la natura, il numero, il valore e la frequenza delle transazioni del cliente o del potenziale cliente in prodotti di investimento assicurativi o in strumenti finanziari e il periodo nel quale sono state effettuate;
- c) il livello di istruzione e la professione o, se pertinente, l'ex professione del cliente o del potenziale cliente.

2. L'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione non scoraggia un cliente o potenziale cliente dal fornire le informazioni richieste per le finalità dell'articolo 30, paragrafi 1 e 2, della direttiva (UE) 2016/97.

3. Laddove le informazioni richieste per le finalità dell'articolo 30, paragrafo 1 o 2, della direttiva (UE) 2016/97 siano già state ottenute in conformità all'articolo 20 della direttiva (UE) 2016/97, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione non le richiedono nuovamente al cliente.

4. L'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione è autorizzato a fare affidamento sulle informazioni fornite dai propri clienti o potenziali clienti salvo qualora sia consapevole, o dovrebbe esserlo, che le informazioni sono chiaramente non aggiornate, imprecise o incomplete.

*Articolo 18***Relazione periodica**

1. Fatto salvo l'articolo 185 della direttiva 2009/138/CE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽¹⁾, l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione fornisce al cliente una relazione periodica, su supporto durevole, dei servizi forniti e delle transazioni effettuate per conto del cliente.

⁽¹⁾ Direttiva 2009/138/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 25 novembre 2009 in materia di accesso ed esercizio delle attività di assicurazione e di riassicurazione (solvibilità II) (GU L 335 del 17.12.2009, pag. 1).

2. La relazione periodica richiesta ai sensi del paragrafo 1 fornisce un resoconto imparziale e obiettivo dei servizi forniti e delle transazioni intraprese per conto di tale cliente nel corso del periodo di riferimento e include, laddove rilevante, le spese totali associate a questi servizi e transazioni, nonché il valore di ciascuna attività di investimento sottostante.
3. La relazione periodica richiesta ai sensi del paragrafo 1 viene fornita almeno con frequenza annuale.

Articolo 19

Conservazione delle registrazioni

1. Fatta salva l'applicazione del regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio⁽¹⁾, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione conservano le registrazioni delle valutazioni di idoneità e adeguatezza effettuate in conformità all'articolo 30, paragrafi 1 e 2, della direttiva (UE) 2016/97. Le registrazioni includono le informazioni ottenute dal cliente e qualsiasi documento concordato con il cliente, inclusi i documenti che stabiliscono i diritti delle parti e gli altri termini sulla base dei quali l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione fornirà i servizi al cliente. Tali registrazioni vengono conservate almeno per tutto il tempo in cui sussiste la relazione tra l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione e il cliente.
2. Nel caso di una valutazione di idoneità svolta in conformità all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, la registrazione include inoltre:
 - a) il risultato della valutazione dell'idoneità;
 - b) la raccomandazione fatta al cliente e la dichiarazione fornita in conformità all'articolo 14, paragrafo 1, del presente regolamento;
 - c) le eventuali modifiche apportate dall'intermediario o dall'impresa di assicurazione rispetto alla valutazione di idoneità, in particolare eventuali modifiche della tolleranza al rischio del cliente;
 - d) eventuali modifiche delle attività di investimento sottostanti.
3. Nel caso di una valutazione di adeguatezza svolta in conformità all'articolo 30, paragrafo 2, della direttiva (UE) 2016/97, la registrazione include inoltre:
 - a) il risultato della valutazione dell'adeguatezza;
 - b) eventuali avvertenze al cliente laddove il prodotto di investimento assicurativo sia stato valutato come potenzialmente inadeguato per il cliente, qualora il cliente abbia chiesto di procedere alla stipula del contratto malgrado l'avvertenza e, se del caso, qualora l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione abbia accettato la richiesta di procedere alla stipula del contratto;
 - c) eventuali avvertenze al cliente laddove il cliente non abbia fornito informazioni sufficienti per mettere in condizione l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione di valutare l'adeguatezza del prodotto di investimento assicurativo, qualora il cliente abbia chiesto di procedere alla stipula del contratto malgrado l'avvertenza e, se del caso, qualora l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione abbia accettato la richiesta di procedere alla stipula del contratto.
4. Le registrazioni sono conservate su un supporto che consenta la memorizzazione delle informazioni in modo tale che siano accessibili all'autorità competente per futura consultazione. L'autorità competente è in grado di accedere facilmente a tali informazioni per poter ricostruire ogni elemento in modo chiaro e accurato e per identificare velocemente eventuali modifiche, correzioni o altri cambiamenti, nonché i contenuti delle registrazioni anteriori a tali modifiche.

CAPO IV

DISPOSIZIONI FINALI

Articolo 20

Entrata in vigore e applicazione

Il presente regolamento entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Esso si applica a decorrere dal 23 febbraio 2018.

⁽¹⁾ Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE (regolamento generale sulla protezione dei dati) (GU L 119 del 4.5.2016, pag. 1).

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 21 settembre 2017

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER
