



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



SEMINARIO GIURIDICO

Quale futuro per la distribuzione assicurativa ?

DALL'INTERMEDIAZIONE

ALLA DISTRIBUZIONE

ASSICURATIVA

17 ottobre 2016

Avv. Nicola Gentile – Ufficio Consulenza Legale IVASS



DIRETTIVA (UE) 2016/97 IDD INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE

- Entra in vigore il **23 febbraio 2016**;
- Opera la **rifusione** della direttiva 2002/92/CE (IMD Insurance Mediation Directive) sulla intermediazione assicurativa;
- Trattandosi di **rifusione**, la nuova direttiva ha - quindi - **modificato, integrato e sostituito** la precedente direttiva, la quale perderà vigore – risultando quindi definitivamente abrogata – a far data dal 23 febbraio 2018;
- Un Capo della IMD, precisamente il CAPO III *bis*, introdotto con la Direttiva 2014/65/UE (MIFID 2), viene invece direttamente soppresso a decorrere dal 23 febbraio 2016;
- E' una direttiva di “armonizzazione minima”.

I FASE:

Disciplina **dell’intermediario assicurativo**

- Direttiva 77/92/CEE e Raccomandazione 92/48/CEE;
- L. 48/79 (cd. Legge agenti) e L. 792/84 (cd. Legge broker)



- Si guarda soltanto al soggetto e non all’attività che svolge;
- Libertà di stabilimento e libera prestazione;
- Differenza fra intermediari dipendenti e indipendenti;
- Registrazione e Verifica della professionalità.

II FASE:

Disciplina **dell'intermediazione assicurativa**

- Direttiva 2002/92/CE (IMD) > CAP artt. 106 e ss.;
- Regolamento ISVAP n. 5/2006



- Si guarda anche all'attività svolta dall'intermediario e si pongono (con la disciplina nazionale e regolamentare) delle regole di comportamento e di trasparenza

III FASE: Disciplina **della distribuzione assicurativa**

➤ **Direttiva 2016/97/UE (IDD)**



- Si guarda a un'attività più ampia, quella della cd. distribuzione, in cui rientrano oltre gli intermediari (con una nozione ampliata) anche le imprese d'assicurazione che procedono alla vendita diretta;
- Si pongono nuove regole di professionalità e di trasparenza nonché norme di comportamento e nuove regole di informazione;
- Si guarda anche al prodotto.

*La MIFID 2, considerato che gli investimenti che riguardano contratti assicurativi sono spesso messi a disposizione dei consumatori come potenziali alternative agli strumenti finanziari regolamentati o in sostituzione degli stessi (considerando n. 87), volendo combattere i rischi di arbitraggio regolamentare e di diversità di condizioni (unlevel playing field) derivanti dalla assenza di armonizzazione per i prodotti assicurativi («Al fine di fornire una protezione coerente ai clienti al dettaglio e garantire condizioni di parità per prodotti simili»), introduce (art. 91) - quale nuovo Capo della IMD - il **CAPO III bis**, il quale prevede per la prima volta nella normativa dell'Unione:*

- la categoria del “prodotto d’investimento assicurativo” (cd. IBIP Insurance Based Investment Products);
- una nozione di “distribuzione assicurativa” (nella quale è compresa la vendita diretta effettuata da imprese assicurative) da applicare alla vendita del prodotto d’investimento assicurativo; →

- una specifica disciplina sul comportamento del distributore e sulla prevenzione dei conflitti d'interesse in occasione di tale distribuzione.



IMD 1.5

* Tale fase è rimasta priva di attuazione in quanto il recepimento della MIFID 2, previsto dalla L. di Deleg. Europea 2014 (art. 9, L. 114/2015), è stato anticipato dall'abrogazione del CAPO III bis (v. slide 2)

I consumatori devono beneficiare dello stesso livello di tutela indipendentemente dai canali di distribuzione, sono quindi necessarie condizioni di parità tra i distributori (c. 6) e (c. 7) la loro applicazione a tutte le vendite di prodotti assicurativi, ivi comprese quelle effettuate direttamente dalle imprese d'assicurazione, nonché (c. 8) *anche ad 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.*

DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

Art. 2, paragrafo 1, punto 1: *le attività consistenti nel fornire consulenza, proporre contratti di assicurazione o compiere altri atti preparatori relativi alla conclusione di tali contratti, ovvero collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione, inclusi la fornitura di informazioni, relativamente a uno o più contratti di assicurazione, sulla base di criteri scelti dal cliente tramite un sito Internet o altri mezzi e la predisposizione di una classifica di prodotti assicurativi, compresi il confronto tra il prezzo e il prodotto, o lo sconto sul premio di un contratto di assicurazione, se il cliente è in grado di stipulare direttamente o indirettamente un contratto di assicurazione tramite un sito Internet o altri mezzi;*



DISTRIBUTORE DI PRODOTTI ASSICURATIVI

Art. 2, par. 1, punto 8: *qualsiasi intermediario assicurativo, intermediario assicurativo a titolo accessorio o impresa di assicurazione;*

INTERMEDIARIO ASSICURATIVO

Art. 2, par. 1, punto 3: qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da un'impresa di assicurazione o riassicurazione o un suo dipendente e diversa un intermediario assicurativo a titolo accessorio, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa;

INTERMEDIARIO ASSICURATIVO A TITOLO ACCESSORIO

Art. 2, par. 1, punto 4: *qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da un ente creditizio o da un'impresa di investimento ai sensi dell'art. 4, par. 1, punti 1) e 2), del regolamento (UE) n. 575/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio, a condizione che siano soddisfatte le seguenti condizioni:*

- a) l'attività professionale principale di detta persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa;*
- b) la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi che sono complementari rispetto a un prodotto o servizio;*
- c) i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il prodotto o il servizio che l'intermediario fornisce come sua attività professionale principale;*

CONSULENZA

Art. 2, par. 1, punto 15: *la fornitura di raccomandazioni personalizzate a un cliente, su sua richiesta o su iniziativa del distributore di prodotti assicurativi, in relazione a uno o più contratti di assicurazione.*

- Registro Unico Elettronico degli intermediari transfrontalieri tenuto dall'EIOPA (art. 3, par. 4);
- Nuove informazioni in fase di registrazione dell'intermediario nello Stato di origine: a) identificazione delle partecipazioni superiori al 10%; b) nominativi di persone che hanno stretti legami con l'intermediario; c) informazioni sull'irrilevanza di esse nell'esercizio delle funzioni di vigilanza (art. 3, par. 4-5);
- Cognizione e capacità dell'intermediario in materie indicate nell'allegato I (art. 10, par. 2, comma 6);



- Per le imprese che effettuano vendita diretta (art. 10, par. 8), formazione anche dei dipendenti che si occupano della distribuzione;
- E anche, individuazione di una funzione di verifica delle politiche interne e delle procedure, istituzione di registri (cognizione e capacità, formazione, onorabilità);



- Obbligo di collocare il prodotto solo se rispetta le esigenze assicurative del cliente (*demands and needs test*);
- Nuovi obblighi informativi precontrattuali per consentire al cliente di prendere una decisione informata; sono introdotti due distinti documenti:
 - a) in caso di consulenza antecedente la stipula del contratto, va fornita una raccomandazione personalizzata, volta a individuare le ragioni per cui un determinato prodotto sarebbe più indicato rispetto ad altri a soddisfare le esigenze del cliente;
 - b) per i prodotti non vita un documento informativo standardizzato di semplice lettura;

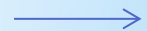


- Obbligo di strutturare le pratiche di remunerazione degli intermediari e dei dipendenti dell'impresa in modo da evitare che il distributore sia indotto a non perseguire l'interesse del cliente; l'intermediario è anche obbligato a fornire informazioni in merito alla natura del compenso;
- In caso di attività transfrontaliera, rafforzamento del ruolo dello Stato ospitante rispetto alle attività illegittimamente compiute nell'ambito della distribuzione di prodotti assicurativi da un intermediario registrato in un altro Stato membro;



- Disciplina della «Vendita abbinata» (art. 24)
- Ampliamento delle disposizioni in materia di prodotti d'investimento assicurativi (Insurance based investment products - IBIP) già introdotte con la IMD 1.5, mediante il completamento del quadro regolamentare in tre aree: **a)** conflitti di interesse, **b)** informativa precontrattuale e incentivi, **c)** valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza del prodotto (Capo VI, art. 26 e ss.);
- Rafforzamento del sistema sanzionatorio;
- POG Product Governance and Oversight (art. 25).

La nuova Direttiva IDD rappresenta un notevole innalzamento del livello di tutela del consumatore e, sotto molti aspetti, consolida nell'Ordinamento Europeo principi e regole già presenti nella regolamentazione italiana.



NOZIONE DI ATTIVITA' D'INTERMEDIAZIONE NELLA FASE II

IMD (art. 2, paragrafo 1, punto 3): “le attività consistenti nel presentare o proporre contratti di assicurazione, o compiere altri atti preparatori o relativi alla conclusione di tali contratti, ovvero nel collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione”; “Sono escluse le attività esercitate dalle imprese di assicurazione nonché dagli impiegati di un’impresa di assicurazione che agiscono sotto la responsabilità di tale impresa”

CAP (art. 106): l'attività che “consiste nel presentare o proporre prodotti assicurativi e riassicurativi o nel prestare assistenza e consulenza finalizzate a tale attività e, se previsto dall'incarico intermediativo, nella conclusione dei contratti ovvero nella collaborazione alla gestione o all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati”



Art. 109, comma 2, lett. d), CAP

**Ampiezza delle categorie di intermediari previste nella sezione D
del RUI**



REGOLAMENTO ISVAP N. 5/2006

Capo I - Regole di comportamento

Art. 46 (Limiti all'esercizio dell'attività di intermediazione)

Art. 47 (Regole generali di comportamento)

Art. 48 (Conflitti di interesse)

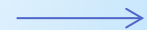
Art. 49 (Informativa precontrattuale)

Art. 50 (Informativa su potenziali situazioni di conflitto di interesse)

Art. 51 (Modalità dell'informativa)

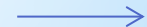
Art. 52 (Adeguatezza dei contratti offerti)

Art. 53 (Documentazione da consegnare ai contraenti)



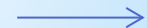
REGOLAMENTO ISVAP N. 34/2010

REGOLAMENTO RECANTE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI PROMOZIONE E COLLOCAMENTO A DISTANZA DI CONTRATTI DI ASSICURAZIONE DI CUI AGLI ARTICOLI 183 E 191, COMMA 1, LETTERE A) E B), DEL DECRETO LEGISLATIVO 7 SETTEMBRE 2005, N. 209 – CODICE DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE



D. Lgs. 58/1998 (TUF)

Con varie modifiche del TUF, dal 2005 in poi, i prodotti finanziari assicurativi sono stati già soggetti alla normativa in esso prevista (art. 25-*bis*, con rinvio agli obblighi di cui agli artt. 21-23), caratterizzata da una disciplina dettagliata non inferiore a quella prevista dalla IDD per gli IBIP



Iscrizione nel RUI (Sez. B o Elenco intermediari UE) dei soggetti che gestiscono SITI COMPARATIVI su internet con possibilità diretta o indiretta di acquisto della copertura assicurativa

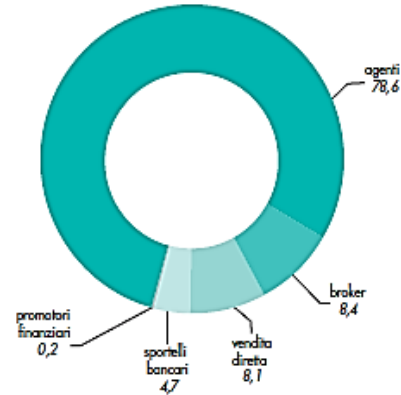
(v. INDAGINE SUI SITI COMPARATIVI NEL MERCATO ASSICURATIVO ITALIANO svolta dall'IVASS e pubblicata nel novembre 2014)



DISTRIBUZIONE PER CANALE DANNI – Anno 2015

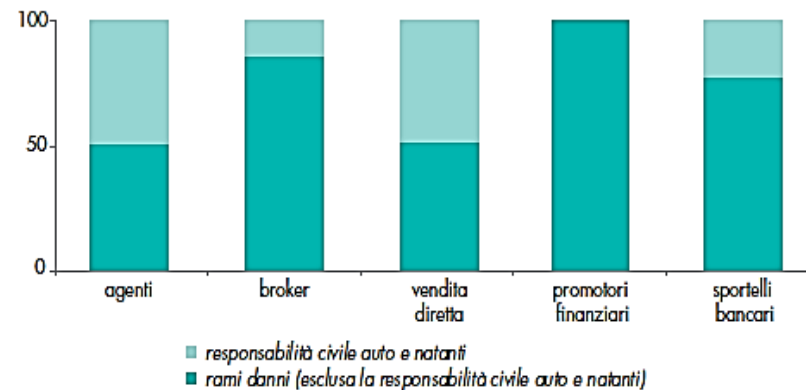
I canali di distribuzione danni, anno 2015

Valori %



Composizione % della raccolta danni per canale di vendita, anno 2015

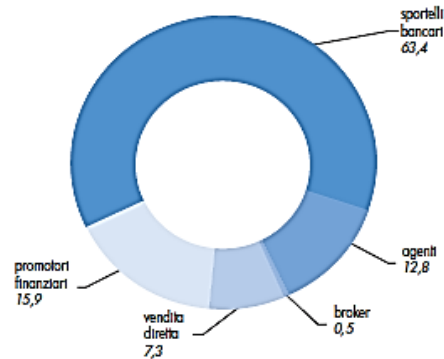
Valori %



Fonte «L'Assicurazione Italiana in
Cifre – ediz. 2016 – Ania»

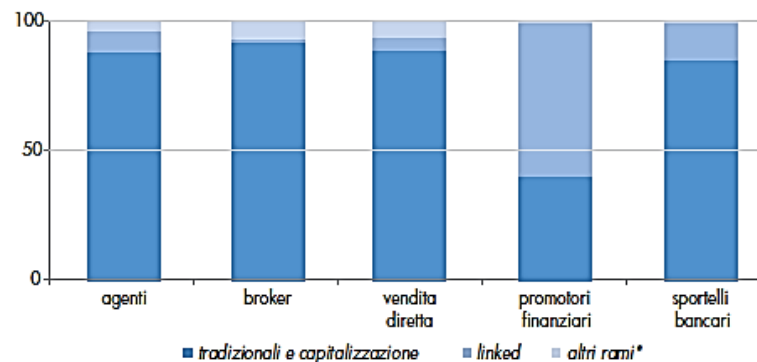
I canali di distribuzione vita, anno 2015

Valori %



Composizione % della raccolta vita per canale di vendita, anno 2015

Valori %



* Gli altri rami comprendono il ramo IV – malattia e il ramo VI – fondi pensione.



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



Grazie per l'attenzione

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

