

Cosa cambia per gli Intermediari assicurativi dal 31-03-2021

2^a parte

Nel documento precedente sono stati presi in considerazione gli obblighi per gli Intermediari ed i Distributori dopo il 31 marzo 2021 in funzione del Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020.

Vediamo ora cosa prevedono gli argomenti per:

- la interazione tra Compagnie, Distributori ed Intermediari,
- gli obblighi per le Compagnie (sempre in riferimento agli Intermediari e Distributori),
- la Collaborazione orizzontale tra Intermediari.

La interazione tra Compagnie, Distributori ed Intermediari

Art. 10 (Flussi informativi)

Le imprese di assicurazione e i distributori identificano tramite accordo la direzione, il contenuto, la periodicità, le modalità di scambio delle informazioni relative allo svolgimento delle rispettive attività e necessarie per adempiere ai rispettivi obblighi.

Nota di Amati:

Se si prende questo articolo in maniera letterale, ai sensi della definizione di distributore data dal C.d.A. **“distributore di prodotti assicurativi: qualsiasi intermediario assicurativo, intermediario assicurativo a titolo accessorio o impresa di assicurazione”**, questo significa anche tutti gli iscritti, ad esempio, alla sez. e) del RUI.

Non si comprende, però, come possa essere stipulato un accordo tra una Direzione e questi “Distributori” dipendenti o collaboratori degli “Intermediari”.

L’identificazione dei flussi informativi di cui sopra è finalizzata:

- a) a guidare il distributore nella conoscenza del prodotto per assicurare la distribuzione a clienti appartenenti al mercato di riferimento;
- b) ad informare il produttore dei prodotti assicurativi che gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento individuato non sono in linea con quel determinato prodotto e che possono arrecare danno al cliente (articolo 11 del Regolamento (UE) 2017/2358);

Nota di Amati:

Il Distributore dovrebbe entrare nel merito della validità della copertura assicurativa di un determinato prodotto. Un esempio:

cliente che si reca per lavoro presso terzi ed ha una copertura assicurativa con un massimale, per danni a terzi, di 2.000.000,00 di euro: sono sufficienti i limiti di 200.000,00 euro per danni da interruzione di attività, da incendio, alle cose nell’ambito dei lavori, alla cosa sulla quale si sta lavorando?

Si è in regola con *“gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento”*?

Possono essere arrecati danni al cliente?

- c) ad una revisione periodica delle esigenze della clientela in funzione dei prodotti;

d) a favorire l'esercizio dell'azione di vigilanza sul pieno rispetto degli obblighi previsti dalle norme;

Art. 13 - (Scambio informativo con i produttori)

1. Nell'ambito dell'accordo relativo all'identificazione dei flussi informativi di cui all'articolo 10, i distributori acquisiscono dai produttori le informazioni necessarie per comprendere e conoscere adeguatamente i prodotti che intendono distribuire, al fine di garantire che gli stessi siano distribuiti conformemente alle esigenze, alle caratteristiche e agli obiettivi del mercato di riferimento individuato.

Gli obblighi per le Compagnie (sempre in riferimento agli Intermediari e Distributori)

Art. 6 - (Mercato di riferimento)

Nella definizione del mercato di riferimento con sufficiente grado di dettaglio i produttori considerano, ove appropriati, almeno i seguenti elementi:

- a) le tipologie di clienti cui è rivolto il prodotto;
- b) i rischi cui sono esposte le tipologie di clienti cui è rivolto il prodotto;
- c) le esigenze e gli obiettivi dei clienti cui è rivolto il prodotto;
- d) le caratteristiche del prodotto, con particolare riferimento alle garanzie e alle esclusioni e limitazioni delle garanzie;
- e) in relazione alla complessità del prodotto, il livello di conoscenza del cliente;
- f) l'età del cliente, il profilo occupazionale e la sua situazione familiare.

Allegato 1 al regolamento

Vengono indicati i contenuti minimali richiesti nella politica in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi, da definirsi con un livello di dettaglio adeguato alla natura, alla portata e alla complessità dell'attività aziendale e proporzionato alla complessità dei prodotti realizzati dall'Impresa:

L'impresa:

1. individua le modalità per gestire correttamente i conflitti di interesse che possono insorgere nella fase di progettazione del prodotto o sopravvenire nel corso dell'intera vita dello stesso, inclusi quelli che si possono generare nella fase di distribuzione del prodotto tra produttore e distributore, anche con riferimento al sistema remunerativo ed incentivante riconosciuto al distributore;
2. remunera ed offre un compenso al distributore in misura e con modalità tali da non pregiudicare l'obbligo dello stesso di agire nel migliore interesse dei clienti;
3. valuta se gli incentivi corrisposti o percepiti dal distributore abbiano ripercussioni negative sulla qualità del servizio offerto ai clienti.
4. descrive i criteri e le analisi in base ai quali **seleziona i distributori dei propri prodotti**, valuta gli assetti organizzativi degli stessi e la loro coerenza con le caratteristiche dei prodotti e dei relativi mercati di riferimento (concetto ribadito anche all'art. 7 - Processo di approvazione del prodotto, comma 2,);

La collaborazione orizzontale tra Intermediari.

Giusto ricordare che per "collaborazione orizzontale" deve intendersi:

collaborazione tra intermediari operativi iscritti nelle sezioni A, B, D del Registro degli intermediari assicurativi, anche a titolo accessorio, quindi, per ciò che ci riguarda, Agenti e Broker.

Naturalmente, occorre osservare le varie situazioni di collaborazione:

- 1) Agente con Agente,
 - 2) Agente con Broker (intendendosi per tale la presentazione del cliente al Broker che dovrà poi farsi rilasciare apposito mandato da parte del cliente),
 - 3) Broker con Agente (nel senso che il Broker appoggia all'Agenzia i contratti),
 - 4) Broker con Broker,
 - 5) Broker grossista (*wholesale*) con Broker (*retail*),
- e regolarsi di conseguenza.

Art. 6 - (Mercato di riferimento)

1. .
6. ... Nel caso di collaborazione orizzontale, le verifiche sono svolte nei confronti dell'intermediario emittente e hanno ad oggetto anche il rispetto degli obblighi previsti dal comma 5 (vedi sotto) da parte degli intermediari proponenti. Nel caso in cui la verifica abbia dato esito negativo, si applica l'articolo 8, par. 5, del Regolamento (UE) 2017/2358 (*l soggetti che realizzano prodotti assicurativi e che ritengono che la distribuzione dei loro prodotti non sia conforme agli obiettivi del loro processo di approvazione del prodotto adottano appropriate azioni correttive*).
5. I produttori adottano ogni misura ragionevole e procedure organizzative adeguate per assicurare che:
 - a) il prodotto assicurativo sia distribuito ai clienti all'interno del mercato di riferimento individuato e non sia distribuito a clienti che rientrano nel mercato di riferimento negativo;
 - b) l'eventuale distribuzione a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato sia realizzata a condizione che il cliente non appartenga al mercato di riferimento negativo e il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative del cliente e, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, sia adeguato.
 - c) ...

Art. 16 - (Rapporti di collaborazione)

Gli intermediari operativi che svolgono attività di collaborazione orizzontale sono congiuntamente responsabili per la violazione degli obblighi previsti.

In caso di collaborazione orizzontale, gli intermediari assicurano che:

- a) le informazioni relative ai prodotti assicurativi ricevute dal produttore siano trasmesse dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;
- b) le definizioni del mercato di riferimento effettivo e del mercato di riferimento negativo effettivo siano comunicate prima della relativa distribuzione:
 - 1) dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;
 - 2) dall'intermediario proponente all'intermediario emittente;
 - 3) dall'intermediario emittente all'impresa di assicurazione;
- c) il produttore possa ottenere le informazioni sulla distribuzione dei prodotti assicurativi necessarie ad adempiere agli obblighi previsti, con particolare riferimento alle vendite ai clienti che non appartengono al mercato di riferimento.

Diventa necessario, per questo argomento, osservare anche il **Regolamento IVASS n. 40-2018** all'Art. 42 - (Modalità di esercizio dell'attività da parte degli intermediari), dove, con il **provvedimento IVASS n. 97 del 4 agosto 2020**, è stato sostituito il comma 4:

- La collaborazione orizzontale è formalizzata in un accordo scritto tra gli intermediari.

Gli intermediari che partecipano all'accordo assicurano:

- che le informazioni relative alla percezione di tutte le remunerazioni, per le quali è prevista la comunicazione prima della sottoscrizione del contratto, siano trasmesse al cliente;
- il rispetto di quanto previsto dalle disposizioni regolamentari IVASS in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi;
- il rispetto dell'obbligo di inserimento negli allegati 4 e 4-bis della corretta e completa informativa in relazione al fatto che l'attività è svolta in collaborazione tra più intermediari, di cui è indicata l'identità, la sezione di appartenenza e il ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della forma di collaborazione adottata.

Per finire, sempre nello stesso articolo del Regolamento IVASS n. 40, viene aggiunto il comma 4-bis.

“La sottoscrizione dell'accordo è comunicata dagli intermediari alle rispettive imprese di assicurazione mandanti interessate”.

Mentre tutto quanto detto precedentemente si riferisce sia agli Agenti che ai Broker, il comma 4 bis sembra rivolgersi unicamente agli Agenti (i Broker non hanno mandati, ma lettere di collaborazione).

Queste le cose che ho ritenuto più importanti del provvedimento n.97 IVASS del mese di agosto.

Sicuramente occorrerà definire in maniera pratica i vari passaggi:

- 1) nella preparazione dei prodotti da parte delle Direzioni (o produttori effettivi),
- 2) nell'informativa che le stesse devono dare agli Intermediari,
- 3) nella informativa che questi ultimi dovranno chiedere alle Direzioni (o produttori effettivi),
- 4) nell'informativa che occorre dare (e da parte di chi) ai collaboratori degli Intermediari (distributori),
- 5) nell'informativa per le collaborazioni orizzontali,
- 6) ed, infine, scopo finale di tutte le norme, nell'informativa da dare ai clienti (e come).

Per chi fosse interessato, all'indirizzo <https://assiweb.net/news/> potrà trovare, nelle news, anche il regolamento 24 – 2008 ISVAP (oggi IVASS) inerente i reclami da notificare all'IVASS con le modifiche e le aggiunte che andranno in vigore il 31 marzo 2021.