

POLIZZE VITA: le ATTESE DEL MERCATO e LA RIFORMA DELLA IDD

Il lavoro di Ivass, accanto a quello delle istituzioni comunitarie, sta cercando di affrontare la crisi del settore del risparmio assicurativo che sta fronteggiando sfide nuove, tra volatilità e aumento del rischio di liquidità cui sono sottoposte le compagnie

di **ANDREA POLIZZI**
e **ERIK HAXHO**, studio legale D'Argenio,
Polizzi e Associati

Il mercato dei prodotti assicurativi del comparto vita sta vivendo un momento particolare; da un lato le note vicende che hanno interessato una primaria compagnia italiana, al momento in corso di risoluzione, dall'altro lo scenario generale del comparto vita, caratterizzato da una elevata volatilità dell'indice di solvibilità delle imprese del settore che ha generato un'attenzione diffusa sul rischio di liquidità.

Ma non solo: nell'ultimo anno si è registrato un accrescimento dei riscatti e, per la prima volta da dieci anni, la gestione vita in Italia ha chiuso complessivamente in perdita. Tutti aspetti che sono stati ampiamente descritti da **Ivass** nella *Relazione di vigilanza* per il 2022 e affrontati dal presidente dell'istituto, **Luigi Fede-**

rico Signorini, durante l'ultima assemblea annuale di **Ania**.

In questo contesto di complessità, rimane ancora in corso di definizione la riforma regolamentare dei prodotti assicurativi vita. Una prima pubblica consultazione, avviata nel mese di marzo del 2022, aveva come finalità quella di rafforzare la componente demografica dei prodotti assicurativi, accrescere la trasparenza dei costi; adeguare la disciplina degli investimenti sottostanti i prodotti *linked* all'evoluzione normativa europea e nazionale, estendendone l'applicazione agli operatori europei per assicurare parità di trattamento tra gli assicurati. Tale

consultazione, conclusasi nel giugno 2022, ha visto un'ampia partecipazione del mercato in termini di commenti, osservazioni e proposte di modifica dello schema di regolamento proposto dall'Ivass.

Per tale ragione, l'istituto ha annunciato, per voce dello stesso presidente Signorini nel corso della citata assemblea annuale di Ania, il prossimo avvio di una seconda pubblica consultazione, circostanza inedita nell'esperienza regolamentare dell'Ivass e che illustra perfettamente l'importanza e, al contempo, le criticità che accompagnano la discussione sui prodotti vita.

Le iniziative comunitarie

Accanto agli sforzi della vigilanza per giungere a una riforma organica del comparto vita e al dibattito che la accompagna, occorre analizzare le importanti iniziative di riforma della direttiva Ue 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (*Ida*) intraprese dalla Commissione Europea. Quest'ultima ha avviato, più in generale, un esteso piano d'iniziativa, tra le quali la *Retail investment strategy* (Ris), che intende aggiornare il quadro della regolamentazione sugli investimenti della clientela al dettaglio per migliorare la protezione



dei risparmiatori e promuovere l'obiettivo di mettere a disposizione prodotti e servizi efficienti, sia in ambito finanziario (*Mifid*, *Ucits*, *Aifmd*) sia assicurativo (*Solvency II* e, appunto, *Idd*).

Tra le varie linee di intervento che riguardano i prodotti di investimento assicurativi (*Ibips*), appare utile focalizzarsi su tre aspetti, che saranno meglio analizzati in seguito.

In linea con i recenti interventi di **Eiopa**, con la proposta di modifica della direttiva *Idd* viene confermato e rafforzato l'obbligo per le imprese di assicurazione di commercializzare prodotti che abbiano un valore adeguato per il cliente (*value for money*). In particolare, il processo di approvazione del prodotto attuato dall'impresa deve contenere "chiara individuazione e quantificazione di tutti i costi e oneri associati al prodotto e analisi volta a stabilire se costi e oneri siano giustificati e proporzionati in considerazione delle caratteristiche, degli obiettivi, della strategia e del

rendimento del prodotto, come pure delle garanzie e della copertura assicurativa dei rischi biometrici e di altro tipo (processo di determinazione dei prezzi)" (art. 25, par. 1 lett. f del testo modificato dalla bozza di direttiva). Ai precisi requisiti di *governance* del prodotto in tema di *value for money*, corrisponderanno degli obblighi di comunicazione verso l'autorità di vigilanza; i *manufacturer* dovranno comunicare "(a) dettagli completi e precisi dei costi e oneri del prodotto di investimento assicurativo, inclusi i costi di distribuzione incorporati nei costi del prodotto, compresi i pagamenti che coinvolgono terzi; (b) dati sulle caratteristiche del prodotto di investimento assicurativo, in particolare rendimento e livello di rischio".

L'educazione non è marketing

In questo contesto, le imprese saranno in futuro chiamate a effettuare, inoltre, una valutazione del rischio di mancata comprensione (*risk of*

misunderstanding) delle principali caratteristiche, dei costi e dei rischi del prodotto da parte della clientela di riferimento. Valutazione di non facile realizzazione se si considera l'estrema eterogeneità culturale della clientela media in ambito assicurativo e finanziario.

Proprio su questo aspetto si concentra, in termini più generali, l'iniziativa della Commissione Europea che all'art. 16-bis del testo modificato dalla bozza di direttiva prevede che "Gli Stati membri promuovono misure a sostegno dell'educazione all'acquisto responsabile di prodotti assicurativi rivolta ai clienti quando accedono a servizi assicurativi o servizi accessori"; a tal fine, all'articolo 16 ter si prevede che il materiale formativo utilizzato per promuovere l'educazione finanziaria e sostenere l'alfabetizzazione finanziaria collettiva non venga considerato come una comunicazione di marketing ai fini della direttiva. Ciò significa che gli operatori del settore finanziario e assicurativo devono farsi parte attiva per accrescere le competenze della popolazione in ambito finanziario e il loro ruolo è da considerarsi cruciale, tanto da giustificare la deroga di cui sopra.

Responsabilizzare il consumatore

Anche sul fronte della consulenza prestata con riferimento agli

Ibips e alla valutazione di adeguatezza si assiste a una ulteriore *mifidizzazione* della normativa assicurativa dettata dall'evoluzione della *Idd*; in questo senso, la valutazione di adeguatezza dovrà tenere conto della situazione finanziaria del cliente "inclusa la composizione di portafogli esistenti" e nel rilasciare la raccomandazione personalizzata valutare la "necessità di diversificare il portafoglio". Tali adempimenti, più agevoli per gli intermediari del canale bancario, potrebbero risultare non sempre immediati da gestire per i canali tradizionali degli agenti e broker assicurativi.

Le iniziative legislative maturate in ambito europeo nascono ancora una volta dell'esigenza di porre il cliente al centro, questa volta cercando di superare in qualche modo la *concezione passiva del cliente*, quale mero destinatario di informative, aspetto che ancora contraddistingue la normativa derivante dalla (prima) direttiva *Idd*. Accanto agli obblighi che già ricadono sugli operatori del settore, lo sforzo dichiarato dal legislatore europeo è quello di responsabilizzare ulteriormente i consumatori e, in ultima analisi, creare le condizioni necessarie per aumentare la partecipazione degli investitori al dettaglio ai mercati dei capitali, superando i *gap* conoscitivi e le asimmetrie informative. ❶