

ACRONIMI DELLO SCONTENTO

IDD, IMD, MIFID, ORIA: LA NORMATIVA CHE RIGUARDA LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA È UN INCROCIO DI STRADE IN CUI NON È CHIARO CHI ABBA LA PRECEDENZA. IN EUROPA I GIOCHI SEMBRANO FATTI; IN ITALIA, IVASS CERCA DI ANTICIPARE LE MOSSE DI EIOPA. GLI INTERMEDIARI PROVANO A FARSI SENTIRE, TRA SEMPLIFICAZIONI E INEDITE CONVERGENZE

È una normativa che continuerà a stratificarsi anche nei prossimi mesi, quella che riguarda la distribuzione assicurativa. Tra le richieste di **Ivass**, i dossier aperti dai regolatori europei e le novità legislative, gli intermediari tradizionali (ma anche le modalità di distribuzione dei prodotti da parte delle compagnie in modo diretto) saranno sottoposti a continue sollecitazioni.

In questo momento si stanno sovrapponendo i regolamenti sulla semplificazione, sulla gestione dei reclami, sulle polizze legate ai mutui: il tutto sullo sfondo della direttiva europea sull'intermediazione, la **Idd** (ex **Imd2**), il cui testo definitivo sarà votato dal Parlamento europeo agli inizi del prossimo anno. "E non dimentichiamo – spiega l'avvocato **Carlo Galantini**, dello **Studio legale Galantini, Heilbron e Associati**, nonché consulente di **Acb** – il coordinamento con quella che viene chiamata **Imd 1.5**, all'interno della **Mifid 2**, che riguardava il periodo di transizione nella vendita dei prodotti assicurativi a contenuto finanziario. Queste norme, già in vigore con la **Mifid**, sono destinate a regolare fattispecie che ora sono oggetto di una specifica disciplina nella nuova **Idd**, con il rischio di indebite sovrapposizioni. Tuttavia, è da segnalare come un passaggio importante la scelta a livello europeo di inserire anche nella direttiva propria del settore assicurativo norme su questi prodotti, anziché disciplinarle solo nel contesto finanziario".

TRA SEMI-OBBLIGO DI DISCLOSURE...

In questi anni di trattativa in sede europea sono state rimosse alcune minacce contenute nel testo della direttiva uscita dalla Commissione. Dal punto di vista dell'informativa riguardo alla remunerazione, per esempio, è stato eliminato il regime transitorio per il ramo danni (cinque anni di *disclosure* solo a richiesta del cliente), ma entrerà in vigore un regime che garantisce al cliente di sapere la natura della remunerazione: cioè se l'intermediario è pagato a *fee* o commissioni o tramite altri benefici che scattano a conclusione del contratto. "Tuttavia nei prodotti assicurativi vita a contenuto finanziario – precisa Galantini –, nella cui categoria rientrano anche le polizze vita con investimento del premio in gestioni separate e minimo rendimento garantito, vi sarà invece un obbligo di disclosure di tutti i costi, compreso l'ammontare della commissione".

...E SEMI-DIVIETO DI REMUNERAZIONE

Un altro aspetto, forse anche più critico, riguarda la possibilità o meno di remunerare la distribuzione di questi prodotti vita mediante commissioni pagate dall'impresa. "La soluzione di base prospettata dall'**Idd** – spiega Galantini – non introduce un vero e proprio divieto di percepire la commissione (*ban on commission*), ma ammet-



SOLVENCY II RESTRINGE IL MERCATO

Solvency II è affare delle compagnie, Idd degli intermediari? No, non è così semplice e non si parla solo di un nuovo dettato normativo da rispettare. Com'è noto, i requisiti patrimoniali imposti alle imprese europee avranno molteplici effetti anche a livello di struttura dei prodotti, selezione del portafoglio e politiche commerciali. Gli intermediari, in prima fila i broker, non saranno semplici spettatori, come spiega Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba, quando ammette che il momento è delicato da questo punto di vista. "A gennaio - precisa - entrerà in vigore Solvency II che cambierà le metodologie di calcolo dei requisiti patrimoniali delle compagnie e potrebbe comportare per le società di brokeraggio italiane una qualche restrizione di offerta per determinate tipologie di rischio. Tuttavia, va ricordato che i broker sono abituati a rivolgersi all'estero vista l'alta concentrazione del mercato italiano, oltretutto particolarmente incline al *retail*".

te tale modalità di compenso ogni volta che il pagamento di commissioni non provochi un pregiudizio alla qualità del servizio di intermediazione o si riveli incompatibile con l'obbligo di agire nell'interesse del cliente. Sul punto però il testo della direttiva lascia agli Stati membri la possibilità di introdurre misure più restrittive".

Un'altra importante novità riguarda forma e modalità con cui possono essere consegnati i documenti di polizza in formato elettronico. La direttiva permette all'intermediario di gestire la documentazione on line, qualora tutto il processo (contatto, consulenza, trattativa e vendita) sia avvenuto sul web. "Si tratta di una normativa intelligente e pragmatica - commenta l'avvocato - che rappresenta una reale semplificazione delle procedure e che promette di far riconsiderare tutto il complesso della vendita a distanza".

IL TAVOLO SULLA SEMPLIFICAZIONE SEMPLIFICHERÀ?

In tutto questo, secondo il commento di molti esperti, Ivass sta giocando d'anticipo perché sta mettendo in funzione disposizioni che sono nello spirito delle nuove normative comunitarie. L'obiettivo dell'Autorità italiana sembra essere quello di poter portare la propria esperienza quando, nei prossimi due anni, saranno discusse le linee guida in sede **Eiopa**.

Ecco perché, il recente tavolo di lavoro coordinato dal presidente di **Aiba, Carlo Marietti Andreani**, che riunisce intermediari, compagnie e consumatori sui temi della revisione della nota informativa pre-contrattuale dei prodotti del ramo danni, è un'iniziativa molto positiva.

"La semplificazione delle procedure - spiega Marietti a *Insurance Review* - è un argomento sul quale sono tutti d'accordo: compagnie, agenti, broker e consumatori. La vera difficoltà sta nel produrre una sintesi delle diverse proposte in discussione al tavolo tecnico. L'obiettivo è quello di presentare all'Ivass entro i primi giorni di ottobre una proposta condivisa sulla revisione dei contenuti dell'informativa pre-contrattuale e contrattuale, che sarà poi messa in pubblica consultazione".

Per farsi ascoltare dal regolatore, in questa fase, sono necessari impegno e serietà da parte di tutti. Tuttavia, subito dopo la prima riunione del tavolo tecnico, già ci sono stati alcuni distinguo. Dal punto di vista degli intermediari, comunque, appare centrale la necessità di alleggerire gli oneri burocratici, anche per rendere un servizio migliore ai clienti, tutelandoli come richiede la normativa.

Agenti e broker, quindi, sono sulla stessa linea: non vogliono essere loro i responsabili di attività d'integrazione dei testi pre-contrattuali. È soprattutto il broker a essere preoccupato di semplificare, perché è lui che ha più interesse a giocare con il cliente le carte dell'efficienza e dell'efficacia nella gestione del contratto.

“Il rischio – sostiene Galantini – è che accada ciò che è avvenuto con il Regolamento 35 dell'allora Isvap, quando i **Lloyd's** hanno tentato di scaricare sui loro *coverholder* italiani gli adempimenti e le responsabilità derivanti dalla redazione della nota informativa”.

L'ORIA VERSO IL MODELLO FRANCESE

D'altra parte, in occasione dell'audizione Ivass del 16 luglio sulle semplificazioni, Aiba, Acb e le rappresentanze sindacali degli agenti hanno inviato sull'argomento un documento comune: si tratta della seconda iniziativa di questo tipo nella storia dell'intermediazione italiana.

La prima era stata la lettera congiunta in risposta allo schema di regolamento sull'*Oria*, il nuovo organismo di vigilanza sugli intermediari contro cui agenti e broker si erano schierati compatti.

“L'assetto di Oria resta da definire – sentenza Marietti –. L'organismo è costituito sotto forma di associazione di diritto privato sotto l'ombrello Ivass e con competenze pubbliche: una vera e propria rarità normativa che ricalca il sentiero percorso dai mediatori creditizi, dove è già operativo l'*Oam*, organismo competente in via esclusiva e autonoma per la gestione degli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi, che ha mostrato fin da subito più di una criticità.



EVASIONE, CORRUZIONE E ILLEGALITÀ FRENO LA RIPRESA

Se è vero che la ripresa comincia a consolidarsi, è altrettanto vero che le imprese devono “fare i conti con lo scenario economico, sociale e politico di un Paese che sconta una lunga teoria di carenze e lacune”, come precisa Carlo Marietti Andreani, numero uno di Aiba. Del resto, le società di brokeraggio sono aziende che stanno nel mercato, confrontandosi con le stesse criticità di altre imprese in altri settori. “L'Italia – continua Marietti – soffre sul terreno della competitività, che è stata erosa dal prolungato periodo di crisi e dalle difficoltà dell'area euro, mentre i redditi reali si sono stabilizzati su livelli del tutto inadeguati. Dall'altro lato, permangono livelli inaccettabili l'evasione fiscale, così come la corruzione e l'illegalità mentre le posizioni di rendita sono ormai intollerabili”.

Il gap di competitività accumulato dalle imprese italiane è notevole, ed è essenziale agire in fretta per accorciare le differenze rispetto agli altri Paesi. È una necessità sentita dai broker in modo particolare: “bisogna consentire alle aziende italiane – conclude Marietti – di poter sfidare ad armi pari i concorrenti esteri, al fine di poter cogliere gli stimoli e le opportunità offerte a livello internazionale”.



La struttura disegnata dal legislatore per l'Oria, peraltro – sottolinea il presidente di Aiba –, sembra in contrasto con le disposizioni della nuova direttiva, tenuto conto che il testo comunitario di compromesso vieta espressamente di attribuire la funzione di vigilanza del comparto ad associazioni private che direttamente o indirettamente ricomprendano tra i membri compagnie di assicurazione o intermediari: in sintesi il modello disegnato nel 2012 sembrerebbe non conforme al dettato comunitario”.

Il punto è confermato dall'avvocato Galantini che prevede che si opererà per il modello francese, dove la gestione del registro è affidata a un soggetto interdisciplinare, mentre il potere di sanzione sugli intermediari iscritti resterà in capo all'Autorità pubblica, oppure a un ente privato dove però le imprese non sono presenti.

L'ATTENZIONE DI EIOPA E LO STRAPOTERE DELLE BANCHE

Continuando a parlare dei dossier italiani aperti da Ivass, non si può dimenticare i nuovi regolamenti sulla gestione dei reclami, la trasparenza e le nuove norme sulle polizze legate ai mutui: l'Ivass chiede un rinnovato impegno agli intermediari. Il dubbio è se l'Autorità di vigilanza tenga realmente conto dei costi che un agente o un broker deve sostenere. Secondo Marietti, l'iniziativa di Ivass va proprio in questa direzione: “fino al prossi-

mo 30 novembre – ricorda il numero uno di Aiba – resterà in pubblica consultazione il regolamento in tema di gestione dei reclami. Questo è proprio finalizzato ad allineare il regolamento Isvap 24, del maggio 2008, alle linee guida Eiopa. L'Autorità europea, a nostro avviso, è estremamente attenta agli impatti economici per gli intermediari: Ivass ha dimostrato grande attenzione ai differenti aspetti dimensionali degli operatori, graduando di conseguenza la portata delle norme”.

Discorso diverso per le nuove regole legate ai mutui, che colpiscono soprattutto le banche. Secondo Marietti, lo scopo di Ivass è stato quello di ridurre la posizione dominante delle banche nei riguardi dei clienti. “Fino a oggi – continua il presidente – ogni norma restrittiva è stata puntualmente aggirata dalle banche e gli impatti economici conseguenti agli oneri regolamentari aggiuntivi sono sempre stati scaricati sui prezzi dei prodotti assicurativi, dove i livelli provvigionali, nel caso dei mutui, continuano a rimanere di molto più elevati rispetto alla media delle remunerazioni di settore. E questo grazie proprio all'incontrastata posizione dominante delle banche sul cliente in fase di trattativa per la concessione del credito. Per risolvere il problema – conclude –, tenuto conto del costante interesse degli istituti verso le assicurazioni, più che delle nuove norme servirebbe un controllo costante sull'attività delle banche”. **FA.**