

La **DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA** nel **CANALE BANCARIO**

Con le ultime disposizioni di Ivass e Consob, la direttiva Idd è a tutti gli effetti assorbita dal sistema italiano, portando alcune importanti novità per l'attività di bancassicurazione. I prossimi sei mesi serviranno alle strutture preposte per adeguarsi: un percorso che coinvolgerà tutte le funzioni interne

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

Con l'emanazione del Provvedimento n. 97/2020 e del Regolamento n. 45/2020 del 4 agosto 2020 da parte di Ivass e della Delibera n. 21466 di Consob del 28 luglio 2020, che modifica il Regolamento Intermediari, l'iter di attuazione della Direttiva europea 2017/97 (Idd) può ritenersi quasi del tutto definito.

Tra le numerose novità per le banche spiccano per rilevanza le nuove regole in materia di valutazione di adeguatezza dei prodotti di investimento assicurativi (i cosiddetti *lbips*) di Product oversight and governance (Pog).

Di seguito un primo sintetico quadro delle principali novità per i distributori del canale

bancario, premettendo che i presidi Pog dei soggetti di cui alla sezione D del Rui rivestiranno sempre maggiore rilevanza e che le attività di adeguamento da porre in essere da qui al 31 marzo 2021 hanno carattere di concreto impatto, la cui osservanza coinvolge tutta la struttura organizzativa del distributore bancario (a partire dagli organi direttivi, le funzioni di controllo, le funzioni operative e commerciali, etc.).

Consulenza e regimi di adeguatezza e appropriatezza

Le banche, così come gli altri distributori, saranno obbligati a fornire consulenza e, quindi,

a valutare necessariamente l'adeguatezza nel caso di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi *complessi*. In tale categoria rientrano, di fatto, tutti i prodotti *lbips*, salvo quelli che prevedono una ga-

ranzia di restituzione del capitale al netto dei costi e che, in ogni caso, "non includ[ano] in alcun altro modo una struttura che renda difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto". Per questi ultimi, è possibile non prestare



la consulenza e, di conseguenza, procedere alla valutazione di appropriatezza. La consulenza, ove prestata, non deve gravare economicamente sui clienti; unica deroga a tale divieto (art. 135-quater del Regolamento Intermediari Consob) si configura laddove le banche prestino consulenza sugli Ibips unitamente a un servizio di consulenza in materia di investimenti accompagnato da una valutazione periodica dell'adeguatezza.

Le valutazioni di adeguatezza e di appropriatezza dei prodotti Ibips, così come la distribuzione dei prodotti non-Ibips, deve essere sempre proceduta dalla valutazione delle richieste ed esigenze del cliente (*demands&needs*). Con soppressione dei commi 5 e 6 dell'art. 58 del Regolamento Ivass n. 40/2018, l'esito negativo di tale valutazione avrà sempre *bloc-cante* rispetto al collocamento del prodotto assicurativo non-Ibips. Viene infatti meno la possibilità per il distributore di procedere al collocamento in assenza delle informazioni richieste o in caso di non coerenza del prodotto medesimo.

Inoltre se la banca nell'offrire consulenza sugli Ibips, valuta l'adeguatezza del prodotto (e lo dovrà sempre fare

in caso di Ibips complessi), sarà tenuta a rilasciare una dichiarazione di adeguatezza ed esprimere un "giudizio di equivalenza" rispetto agli altri prodotti finanziari proposti dalla banca medesima, in considerazione del carattere di succedaneità degli Ibips rispetto agli strumenti finanziari e agli altri strumenti d'investimento "a catalogo". A questo riguardo si coglie l'approccio di Consob orientato alla adeguatezza "di portafoglio" che dovrebbe caratterizzare le valutazioni da parte dei distributori bancari, i quali, nel distribuire Ibips, sono tenuti a "garantire agli investitori un livello di tutela analogo a quello agli stessi riconosciuto nell'ambito della prestazione dei servizi e delle attività di investimento".

I presidi Pog nell'attività del distributore

In tema di *Product oversight and governance* (Pog) si segnala inoltre l'obbligo per i distributori di individuare un target market effettivo (sia positivo, sia negativo), da comunicare all'impresa assicurativa prima dell'inizio della distribuzione, che costituisce una *specificazione* del target market individuato a priori dalla

compagnia assicurativa nell'ambito del processo di approvazione del prodotto. Tali ulteriori precisazioni sono necessarie per sancire il generale divieto di vendita in target market negativo e, d'altra parte, la possibilità per il distributore di vendere nella cosiddetta "area grigia" - fuoriuscendo, quindi, dal target market positivo - se il prodotto risulti comunque coerente con le richieste ed esigenze del cliente e, eventualmente, appropriato o adeguato, tramite valutazioni che siano, naturalmente, dimostrabili e tese a giustificare il discostarsi dal target market positivo, senza mai tuttavia coincidere con il target market negativo individuato dalla compagnia. Altro aspetto di importante impatto è l'obbligo per le imprese di assicurazione e i distributori di identificare, tramite specifico accordo, la direzione, il contenuto, la periodicità, le modalità di scambio delle informazioni relative allo svolgimento delle rispettive attività, necessarie per adempiere ai reciproci obblighi Pog e di monitoraggio. Una corretta impostazione dei flussi formativi consente al soggetto distributore, tra l'altro, di comprendere e conoscere adeguatamente i prodotti che intendo-

no distribuire, al fine di garantire che gli stessi siano distribuiti conformemente alle esigenze, alle caratteristiche e agli obiettivi del mercato di riferimento, adottando la corretta strategia distributiva.

Da ultimo, viene data piena attuazione all'obbligo di informativa al cliente su tutti i costi e gli oneri legati alla distribuzione, sia in sede di collocamento, sia nel corso della vita del contratto (la cosiddetta informativa *ex ante* ed *ex post*). In aggiunta, le banche dovranno trasmettere all'impresa di assicurazione, dietro specifica istruzione della medesima, tutte le informazioni necessarie affinché le imprese stesse possano elaborare il nuovo *Documento unico di rendicontazione annuale* che sostituirà l'attuale estratto conto annuale della posizione assicurativa previsto per le polizze vita.

In conclusione, di certo si presentano nuovi adempimenti e nuove sfide per la distribuzione dei prodotti assicurativi in banca, ma anche nuove opportunità di un rafforzamento dei livelli dell'offerta e di un rapporto tra distributore bancario e cliente che sia sempre più incentrato sulla ricerca ed emersione dei reali bisogni di quest'ultimo. 