

Prodotti assicurativi, la distribuzione ai raggi X

Ecco tutte le novità della Idd, spiegate dall'esperto

di [Redazione](#) 27 settembre 2018 | 10:08

Il decreto legislativo del 21 maggio 2018, numero 68 ha finalmente dato attuazione alla cosiddetta Idd (Insurance distribution directive), la direttiva Ue in tema di distribuzione dei prodotti d'investimento assicurativi. Tale recepimento consente da un lato di realizzare quel velo di armonizzazione europea cui la suddetta direttiva auspica e dall'altro di risolvere in via definitiva il dibattito recentemente instauratosi circa la qualificazione giuridica dei prodotti assicurativi a contenuto finanziario. Vediamo come.

Una nuova definizione

Innanzitutto è bene premettere che la direttiva Idd è una delle articolazioni di un progetto legislativo europeo di più ampio respiro che, di concerto con la normativa Mifid 2 e Priips, tende al consolidamento della fiducia nei mercati finanziari da parte del cliente, attraverso interventi mirati sui prodotti, finanziari e assicurativi, con cui lo stesso entra in contatto e sui soggetti che di tali prodotti si fanno portavoce, con un'attenzione particolare a temi quali il conflitto d'interesse, gli incentivi, i profili di adeguatezza e gli obblighi di informazione e trasparenza. Per quel che concerne il profilo assicurativo, il richiamato decreto dello scorso maggio, dando attuazione alle disposizioni europee, ha introdotto alcune novità in tema di distribuzione di prodotti assicurativi. In primo luogo, posto che si è trattato di un tema caldo negli ultimi tempi, giova rilevare che è stata introdotta una nuova definizione di prodotto d'investimento assicurativo, attualmente identificato come un prodotto assicurativo che presenta una scadenza o un valore di riscatto e in cui è esposto in tutto o in parte, in modo diretto o indiretto, alle fluttuazioni del mercato. In questo senso rientrano tra i prodotti di investimento assicurativi tanto le polizze di Ramo I e V, quanto quelle di Ramo III: a differenza di quello che recentemente è stato sostenuto pertanto il prodotto assicurativo resta tale anche qualora il rischio dovesse palesarsi in capo al contraente. Al contrario restano esclusi da questa definizione i prodotti assicurativi non Vita, i contratti assicurativi Vita, qualora la prestazione sia dovuta solo in caso di decesso o incapacità dovuta a

lesione, malattia o disabilità, e i prodotti pensionistici, così come esplicitamente previsto dalla normativa europea.

Tre macro categorie

Rileva poi come novus il fatto che i prodotti assicurativi vengano distinti proprio in base a queste tre macro-categorie: i prodotti d'investimento assicurativo, i prodotti Vita non d'investimento assicurativo (polizze di puro rischio, malattia e di previdenza), i prodotti assicurativi non Vita (Ramo Danni). Quanto ai soggetti che permeano il mondo assicurativo, le novità principali sono essenzialmente due. Da un lato si è introdotto il nuovo termine distributore di prodotti assicurativi, che comprende sia le imprese assicurative che distribuiscono i prodotti in via diretta, senza avvalersi dell'ausilio di intermediari, sia gli intermediari assicurativi. Dall'altro è stata effettuata una distinzione tra gli intermediari assicurativi, individuati come qualsiasi persona fisica o giuridica diversa da un'impresa di assicurazione o riassicurazione o un dipendente della stessa, e diversa da un intermediario assicurativo a titolo accessorio, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa, e gli intermediari assicurativi a titolo accessorio definiti quali qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da un ente creditizio o da un'impresa d'investimento (...) che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio, a condizione che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- l'attività professionale di detta persona sia diversa dalla distribuzione assicurativa;
- la persona fisica o giuridica distribuisca soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto ad un bene o servizio;
- i prodotti assicurativi in questione non coprano il Ramo Vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o il servizio che l'intermediario fornisce nell'ambito della sua attività professionale principale (secondo il decreto legislativo numero 68/2018, n.d.r.).

Omogeneità di norme

I distributori di prodotti assicurativi, così come intesi dalla nuova normativa, hanno obblighi di informazione e di verifica dei profili di adeguatezza più stringenti rispetto al passato, in linea con le dinamiche previste da Mifid 2. In particolare se la distribuzione dei prodotti assicurativi avviene in relazione a un'attività di consulenza, imprese e intermediari assicurativi sono tenuti a fornire al cliente valutazioni periodiche circa l'idoneità dei prodotti, trend e warning sui rischi associati ai prodotti o alle strategie d'investimento, e tutte le informazioni su costi e oneri, sia relativamente al prodotto sia alla consulenza, insieme con l'indicazione delle relative modalità di pagamento. Inoltre, al di là degli obblighi formalmente previsti, i distributori di prodotti assicurativi dovranno sempre aver cura di assicurarsi che i prodotti offerti siano idonei al profilo di rischio dei clienti e coerenti con le loro esigenze. A ben vedere i prodotti d'investimento assicurativo, in particolar modo quelli a contenuto finanziario, rappresentano la risposta contemporanea a due esigenze di mercato: offrire un certo rendimento a un contraente che vuole una remunerazione accettabile sulle somme investite, e gestire il rischio connesso con l'investimento in un contesto finanziario che per sua natura è volatile. Il prodotto assicurativo è un prodotto complesso, come emerge anche dalla già richiamata normativa Mifid 2, ed è quindi un prodotto con cui gran parte della clientela non ha confidenza: di qui l'esigenza, colta ampiamente in contesto europeo, di garantire nei confronti del sottoscrittore chiarezza,

trasparenza e competenza. Per questi motivi l'invito ai professionisti del settore è nel senso di un andare verso un approccio olistico, e non più settoriale, al mondo dei prodotti assicurativi, in modo da poter garantire al cliente una consulenza il più possibile efficiente e completa.

Articolo a cura di Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte&Partners

<https://www.bluerating.com/mercati/550756/prodotti-assicurativi-la-distribuzione-ai-raggi-x>