

# La distribuzione assicurativa e il Regolamento PRIIPs.

---

## Sommario:

*L'esigenza di ampliare la tutela del consumatore ha indotto il legislatore europeo ad intervenire anche nel settore assicurativo, mediante la pubblicazione della **Direttiva (UE) 2016/97 del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa** (cd. Direttiva IDD), per la cui applicazione la Commissione europea ha proposto il differimento al 1 ottobre 2018. L'obiettivo precipuo della Direttiva IDD, che amplia il novero dei soggetti già destinatari*



*della Direttiva 2002/92/CE (di cui la Direttiva IDD opera la rifusione), è quello di aumentare la trasparenza delle transazioni mediante il rafforzamento degli obblighi informativi, con particolare riferimento ai prodotti di investimento assicurativi, e l'introduzione di un sistema generalizzato di governo e controllo del prodotto (cd. POG), avente l'obiettivo di individuarne il mercato di riferimento cui è indirizzato.*

*Muovendo dal quadro normativo, integrato con il riferimento al **Regolamento (UE) 1286/2014 relativo ai documenti contenenti le informazioni chiave per i prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati** (cd. PRIIPs), le cui disposizioni si applicano dal 1 gennaio 2018, il presente contributo si propone di illustrare schematicamente le principali novità introdotte dalla Direttiva IDD e dai Regolamenti Delegati.*

---

## I. Quadro normativo

**A.** Il 9 dicembre 2014 è stato pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea il **Regolamento (UE) 1286/2014 relativo ai documenti contenenti le informazioni chiave per i prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati** (c.d. “*packaged retail and insurance-based investment products*” o “*PRIIPs*”) del 26 novembre 2014.

➤ Il Regolamento PRIIPs ha introdotto importanti misure di tutela degli investitori al dettaglio volta a migliorare la trasparenza dei c.d. PRIIPs<sup>1</sup>.

La maggiore novità introdotta dal Regolamento in esame è costituita dall'obbligo da parte degli ideatori di prodotti d'investimento al dettaglio e di prodotti assicurativi preassemblati (quali, i gestori dei fondi, le imprese di assicurazione, gli enti creditizi o le imprese di investimento)<sup>2</sup> di elaborare un documento contenente le informazioni chiave del prodotto da essi ideato<sup>3</sup> (c.d. “*Key Information Document*” o “*KID*”).

➤ Ad integrazione di tale Regolamento è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale europea il **Regolamento (UE) n. 653/2017** dell'8 marzo 2017, il quale prevede l'adozione di un modello comune per il documento informativo del prodotto.

➤ Ai sensi dell'art. 34, secondo comma, il Regolamento PRIIPs doveva essere applicato negli ordinamenti nazionali dal 31 dicembre 2016, tuttavia con il Regolamento (UE) 2340/2016 del 14 dicembre 2016, il termine è stato posticipato al 1 gennaio 2018<sup>4</sup>.

**B.** Il 2 febbraio 2016 è stata pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea la **Direttiva (UE) 2016/97 sulla distribuzione assicurativa** (cd. “*Insurance Distribution Directive*” o “*Direttiva IDD*”) del 20 gennaio 2016.

➤ La Direttiva IDD opera la rifusione della Direttiva 2002/92/CE sulla intermediazione assicurativa (cd. “*Insurance Mediaton Directive*” o “*Direttiva IMD*”), con la conseguenza che quest'ultima viene integralmente sostituita ed abrogata con effetto dal 23 febbraio 2018<sup>5</sup>. Il cambio di denominazione della Direttiva (da “intermediazione assicurativa” a “distribuzione assicurativa”) evidenzia come essa sia rivolta non solo agli intermediari assicurativi, ma a tutti i soggetti che distribuiscono prodotti assicurativi (agenti, mediatori e operatori di “banca-assicurazione”, imprese di assicurazione, agenzie di viaggio ed autonoleggi)<sup>6</sup>, con la finalità di

---

<sup>1</sup> Il Regolamento PRIIPs muove dall'esigenza di rafforzare la protezione di tutti i partecipanti al mercato dei PRIIPs e di fornire agli stessi informative uniformi ed idonee a far comprendere le caratteristiche del prodotto (Cfr. considerando n. 1, 2 e 4).

<sup>2</sup> Cfr. considerando n. 12 del Regolamento PRIIPs.

<sup>3</sup> Tuttavia, qualora il prodotto non venga venduto ad investitori al dettaglio, non dovrebbe esservi l'obbligo di elaborare un documento contenente le informazioni chiave (Cfr. considerando n. 12).

<sup>4</sup> Cfr. art. 1 del Regolamento (UE) 2340/2016.

<sup>5</sup> Cfr. art. 44, Direttiva IDD. In ragione della disposizione abrogativa dell'art. 44 la Direttiva IDD ha conseguentemente soppresso, a decorrere dal 23 febbraio 2016, anche il Capo III-bis della Direttiva IMD in tema di prodotti d'investimento assicurativo, che era stato introdotto dalla Direttiva 2014/65/UE (cd. MIFID II).

<sup>6</sup> La definizione di “distribuzione assicurativa” comprende, oltre alle attività consistenti nel

garantire, da un lato, uniformità di tutela dei consumatori indipendentemente dal soggetto che propone l'acquisto e, dall'altro, parità di trattamento tra gli operatori, limitando possibili effetti distorsivi della concorrenza<sup>7</sup>.

➤ La Direttiva IDD è volta a disciplinare, in modo più ampio, l'attività di distribuzione assicurativa introducendo sistemi semplificati di gestione dei registri e di vigilanza sulle imprese e sugli intermediari. La direttiva mira a realizzare un'armonizzazione minima tra le legislazioni e non impedisce, pertanto, agli Stati membri di mantenere o adottare disposizioni più rigorose per tutelare i consumatori, a condizione che tali disposizioni siano coerenti con il diritto dell'Unione.

➤ La Direttiva IDD si articola nei seguenti 8 capi:

1. Ambito di applicazione
2. Requisiti per la registrazione
3. Libera prestazione di servizi e libertà di stabilimento
4. Requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti
5. Obblighi di informazione e norme di comportamento
6. Requisiti supplementari in relazione ai prodotti di investimento assicurativi
7. Sanzioni e altre misure
8. Disposizioni finali

➤ Ai sensi dell'art. 42 la Direttiva IDD dovrà essere recepita negli ordinamenti nazionali entro il 23 febbraio 2018.

➤ Con atto del 20 dicembre 2017 la Commissione europea ha proposto l'emendamento del citato art. 42 della Direttiva IDD, differendone la data di applicazione (e conseguentemente di abrogazione della Direttiva IMD) al 1 ottobre 2018, fermo l'obbligo degli Stati membri di adottare e pubblicare le disposizioni legislative e regolamentari necessarie per conformarsi alla stessa entro il 23 febbraio 2018. Coerentemente, con atto in pari data, la Commissione europea ha proposto il differimento al 1 ottobre 2018 dell'applicazione dei Regolamenti Delegati della Commissione europea n. 2017/2358 e n. 2017/2359 del 21 settembre 2017 (di cui infra).

C. Il 13 aprile 2016 l'European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) ha pubblicato le ***“Preparatory Guidelines on product oversight and governance arrangements by insurance undertakings and insurance distributors”***, volte a fornire alle Autorità nazionali indicazioni per agevolare la preparazione del mercato assicurativo europeo al recepimento della Direttiva IDD e dei relativi Atti Delegati.

➤ La finalità degli orientamenti preparatori è quella di istituire prassi di vigilanza coerenti, efficienti ed efficaci con riguardo alle

---

fornire consulenza, proporre contratti assicurativi ovvero collaborare, in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione, anche l'attività di comparazione tramite internet quando il sito consenta al cliente di stipulare direttamente o indirettamente anche il contratto di assicurazione (cfr. art. 2, par. 1, punto 1, Direttiva IDD). La definizione di “distributore di prodotti assicurativi” comprende qualsiasi intermediario assicurativo, intermediario assicurativo a titolo accessorio o impresa di assicurazione (cfr. art. 2, par. 1, punto 8, Direttiva IDD).

<sup>7</sup> Cfr. considerando n. 5 e 6 della Direttiva IDD.

disposizioni in materia di governo e controllo del prodotto previste dall'articolo 25 della Direttiva IDD. Le disposizioni in materia di governo e controllo del prodotto svolgono, infatti, un ruolo fondamentale nell'ambito della tutela dei clienti dal momento che garantiscono che i prodotti assicurativi rispondano alle esigenze del mercato di riferimento e, in tal modo, riducano i rischi di vendite abusive.

➤ Le linee guida sono dirette ai produttori e distributori di prodotti assicurativi vita e danni rientranti nell'ambito di applicazione della Direttiva IDD, con esclusione dei prodotti assicurativi relativi ai grandi rischi<sup>8</sup>.

➤ Per “produttore” si intende sia l'impresa di assicurazione sia l'intermediario assicurativo che realizzano prodotti assicurativi da vendere ai clienti, e per “distributore” sia l'impresa che vende direttamente sia l'intermediario assicurativo che distribuisce prodotti assicurativi realizzati da altri<sup>9</sup>.

**D.** Il 1 febbraio 2017 l'EIOPA ha pubblicato il proprio Parere tecnico (*“Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive”*) - diretto alla Commissione europea - sugli Atti Delegati previsti dalla Direttiva IDD. Il parere contiene consigli tecnici di dettaglio sui seguenti quattro temi di maggior impatto operativo della nuova direttiva, che non appaiono indifferenti dal punto di vista sia dei tempi, sia dei costi imposti alle imprese assicurative e ai distributori per adeguarvisi:

1. Controllo e governance del prodotto (cd. POG – Product Oversight and Governance arrangements): in coerenza con il principio di proporzionalità, i produttori di tutti i tipi di polizze dovrebbero predisporre processi idonei a far sì che tutte le fasi del ciclo produttivo abbiano luogo avendo presenti i bisogni dei consumatori;
2. Conflitti di interesse: sono identificate situazioni in cui può emergere un potenziale conflitto di interesse tra distributori e clienti, e si richiede ai distributori di adottare misure adeguate per prevenire, gestire e informare sui possibili conflitti, al fine di evitare danni ai consumatori;
3. Incentivi economici (Inducements): sono precisati i criteri per valutare se la presenza di incentivi economici abbia effetti negativi sulla qualità dei servizi ai consumatori;
4. Adeguatezza dei prodotti: distributori e imprese assicuratrici dovrebbero raccogliere dai clienti le informazioni necessarie per valutare l'adeguatezza dei prodotti assicurativi di investimento.

**E.** Con la lettera al mercato del 4 settembre 2017 IVASS ha fornito **indicazioni sulla Direttiva IDD e sugli orientamenti preparatori EIOPA relativi ai presidi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi.**

➤ IVASS ha evidenziato che la product governance del settore

---

<sup>8</sup> Cfr. punto 1.16 del *Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive*.

<sup>9</sup> Cfr. punto 1.19 del *Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive*.

assicurativo è stata introdotta ex novo dalla Direttiva IDD con riguardo a tutti i prodotti assicurativi senza distinzione di ramo o di canale distributivo.

➤ In attesa dell'attuazione della Direttiva IDD e dei relativi atti Delegati le imprese assicuratrici e gli intermediari sono chiamati a porre in essere una serie di attività preliminari necessarie per raggiungere progressivamente la compliance con le disposizioni europee in materia di POG, che dovranno essere compiutamente rispettate con il recepimento della normativa comunitaria.

➤ In particolare, i produttori si attiveranno per:

- effettuare una *gap analysis* dei processi e delle misure in essere relativi sia alla fase di design dei prodotti assicurativi sia alla fase di collocamento degli stessi, per valutare la distanza rispetto alla totale *compliance* con le disposizioni europee di riferimento e pianificare le conseguenti azioni;
- valutare se la propria struttura organizzativa sia adeguata, in termini di risorse umane e competenze, per lo svolgimento delle nuove attività richieste in materia di POG;
- verificare se la propria struttura organizzativa sia idonea a supportare le unità aziendali coinvolte nei nuovi processi e a consentire adeguati scambi informativi con la rete distributiva, privilegiando il canale informatico;
- definire le procedure per individuare, con un sufficiente livello di granularità, le diverse tipologie di clienti a cui i prodotti saranno destinati (target market) e quelle per cui il prodotto risulti generalmente non compatibile, ove rilevante per la tutela del consumatore;
- definire le procedure per effettuare il monitoraggio dei prodotti;
- individuare le informazioni sui prodotti da fornire ai distributori in modo da agevolare gli stessi nel percorso di preparazione agli adempimenti richiesti dalla nuova disciplina;
- pianificare adeguate modalità di scambio di informazioni con la rete di vendita finalizzate alla predisposizione da parte di quest'ultima di misure adeguate alla distribuzione dei prodotti offerti.

➤ Analogamente, i distributori di prodotti assicurativi non realizzati in proprio iscritti nelle sezioni A, B e D del RUI si attiveranno per:

- valutare la *compliance* degli attuali flussi informativi esistenti per individuare le ulteriori informazioni che è necessario ottenere dal produttore al fine di adeguarsi alle nuove indicazioni in materia di POG;
- individuare i canali informativi più efficienti per gestire le comunicazioni con il produttore nonché con la propria rete distributiva affinché sia garantita l'osservanza da parte della stessa delle modalità operative richieste dalla disciplina sul POG per il collocamento dei prodotti.

**F.** Il 12 agosto 2017 è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il **Regolamento della Commissione n. 2017/1469** dell'11 agosto 2017, che stabilisce un formato standardizzato del documento informativo relativo al prodotto assicurativo danni (IPID: *Insurance Product Information Document*), in esecuzione di quanto previsto dall'art. 20, comma 9, della Direttiva IDD.

**G.** L'11 dicembre 2017, l'EIOPA ha pubblicato una **Opinion** contenente una serie di raccomandazioni volte a rafforzare la tutela dei consumatori nel

settore delle polizze vita di tipo *unit-linked*. Il documento pone in particolare l'attenzione sul rischio di conflitto di interessi nelle polizze *unit-linked* derivanti dalle remunerazioni e dagli incentivi monetari nei rapporti tra imprese di assicurazione e società di *asset management*. L'*Opinion* è diretta alle Autorità nazionali ed ha lo scopo di promuovere pratiche di vigilanza coerenti, di supportare le imprese assicuratrici nel gestire i potenziali conflitti di interesse derivanti dalla presenza di incentivi monetari e di far sì che principi corretti siano seguiti nella gestione di prodotti di tipo *unit-linked*. EIOPA chiede alle Autorità nazionali di fornire un feedback, entro sei mesi dalla data di applicazione della Direttiva IDD o del Regolamento PRIIPs, sulle azioni regolamentari o di vigilanza prese sulla base dell'*Opinion*, nonché di informare se e come le pratiche di mercato nazionali si siano evolute in conseguenza.

- H.** Il 20 dicembre 2017 sono stati pubblicati sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea i **Regolamenti Delegati della Commissione europea n. 2017/2358 e n. 2017/2359** del 21 settembre 2017, adottati dalla stessa in virtù dei poteri ad essa conferiti dalla Direttiva IDD<sup>10</sup>, aventi ad oggetto: il primo, i requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per le imprese di assicurazione e i distributori di prodotti assicurativi, ed il secondo, gli obblighi di informazione e le norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

---

## II. Novità di maggior rilievo introdotte dalla Direttiva IDD e dai Regolamenti Delegati

Nel prosieguo ci proponiamo di delineare le principali novità introdotte dalla Direttiva IDD e dai Regolamenti Delegati, con particolare riferimento alla disciplina della *product governance* e dei prodotti di investimento assicurativi.

### 1. Principi generali e conflitti di interesse (artt. 17 – 19 Direttiva IDD)

- Obbligo dei distributori di prodotti assicurativi di agire sempre in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Le informazioni, comprese le comunicazioni di marketing, indirizzate dai distributori di prodotti assicurativi a clienti o potenziali clienti devono essere imparziali, chiare e non fuorvianti.

Divieto per i distributori di prodotti assicurativi di ricevere o offrire ai propri dipendenti un compenso ovvero di valutare le loro prestazioni in modo contrario al loro dovere di agire nel miglior interesse dei clienti: in particolare, divieto di adozione di disposizioni in tema di compenso o obiettivi di vendita che incentivino la raccomandazione ai clienti di un certo tipo di prodotto, quando sia possibile fornire prodotti diversi che risponderrebbero meglio alle esigenze del cliente.

- Obbligo dell'intermediario e dell'impresa di assicurazione di

---

<sup>10</sup> Cfr. art. 25, par. 2, art. 28, par. 4, art. 29, par. 4 e art. 30 par. 6, Direttiva IDD.

fornire al cliente, in tempo utile prima della conclusione del contratto, le seguenti informazioni:

- la loro identità, il loro indirizzo e il loro status;
- se forniscono consulenza sui prodotti assicurativi venduti;
- le procedure di ricorso contro i distributori di prodotti assicurativi, nonché di reclamo e di risoluzione stragiudiziale delle controversie.

➤ Obbligo di informare il cliente, in tempo utile prima della conclusione del contratto, se l'intermediario assicurativo:

- detenga partecipazioni pari o superiori al 10% di un'impresa di assicurazione; sia partecipato in misura pari o superiore al 10% da parte di un'impresa di assicurazione; con riguardo ai contratti proposti o oggetto di consulenza: fornisca consulenza in base ad un'analisi imparziale e personale;
- abbia un obbligo di distribuire esclusivamente prodotti di una o più imprese di assicurazione (nel qual caso l'intermediario assicurativo deve comunicare la denominazione di tali imprese);
- non sia vincolato ad un obbligo di distribuire prodotti di una o più imprese né svolga consulenza in base ad un'analisi imparziale e personalizzata (nel qual caso l'intermediario assicurativo deve comunicare la denominazione delle imprese con le quali ha o potrebbe avere rapporti di affari).

➤ Obbligo di *disclosure* da parte dell'intermediario assicurativo sulla natura del compenso ricevuto in relazione al contratto di assicurazione e sul soggetto su cui grava l'onere del relativo pagamento (il compenso può essere costituito da (i) un onorario ossia il compenso corrisposto dal cliente; (ii) una commissione di qualsiasi natura ossia il compenso incluso nel premio assicurativo; (iii) da altri tipi di compensi, compreso un beneficio economico di qualsiasi tipo offerto o ricevuto in virtù del contratto di assicurazione o (iv) dalla combinazione di qualsiasi tipo di compenso dei punti che precedono)<sup>11</sup>.

Si segnala che in tema di compensi per la distribuzione di prodotti di investimento assicurativo è prevista la libertà degli Stati membri di imporre regimi più restrittivi o persino di vietare che i distributori di prodotti assicurativi percepiscano commissioni da parte di soggetti terzi rispetto al cliente<sup>12</sup>.

## 2. **Consulenza e norme per le vendite senza consulenza (art. 20 Direttiva IDD)**

➤ Gli obblighi informativi precontrattuali gravanti sul distributore di prodotti assicurativi comprendono, tra l'altro:

1. per tutti i contratti di assicurazione, l'obbligo di fornire al cliente, basandosi sulle informazioni da questi ottenute, nonché sulle sue richieste ed esigenze, informazioni oggettive sul prodotto assicurativo in una forma comprensibile al fine di consentirgli di prendere una decisione informata;
2. in presenza di una attività di consulenza, l'obbligo di fornire una "raccomandazione personalizzata", contenente i motivi per cui un

<sup>11</sup> Cfr. art. 19, par. 1, lett. e), Direttiva IDD.

<sup>12</sup> Cfr. art. 22, par. 3 Direttiva IDD.

determinato prodotto sarebbe più indicato (rispetto ad altri) a soddisfare le esigenze del cliente;

3. a prescindere dallo svolgimento di un'attività di consulenza, l'obbligo di fornire, per i prodotti assicurativi danni, un documento informativo standardizzato (c.d. IPID: *Insurance Product Information Document*) contenente le principali caratteristiche del prodotto e precisamente tutte le informazioni elencate al par. 8) dell'art. 20<sup>13</sup>.

➤ Il 30 agosto 2017 l'IVASS ha pubblicato il **documento di consultazione n. 3/2017**, contenente lo schema di disciplina per la semplificazione dell'informativa precontrattuale delle polizze di assicurazione danni, da realizzarsi mediante modifiche al Regolamento Isvap n. 35 del 26 maggio 2010. Come evidenziato nel documento di consultazione, la modifica proposta del testo regolamentare è finalizzata, nei suoi aspetti essenziali, a rivisitare la composizione dell'informativa precontrattuale attraverso l'introduzione, al posto della Nota informativa attualmente articolata in quattro schemi calibrati sui diversi rami danni, di due tipi di documenti: a) DIP - Documento informativo precontrattuale dei contratti di assicurazione dei rami danni (art. 33 del Regolamento), del tutto identico al format "blindato" dell'IPID europeo<sup>14</sup>, da cui potrà essere agevolmente sostituito una volta che la Direttiva IDD sarà stata recepita; b) DIP aggiuntivo (art. 33 bis), da fornire contestualmente al documento informativo principale (il DIP), che raccoglierà le informazioni aggiuntive ed eccedenti il formato predeterminato di quest'ultimo, qualora ve ne siano in relazione alla complessità del prodotto.

### 3. Requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti - POG (art. 25 Direttiva IDD)

➤ Le imprese di assicurazione, così come gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi da offrire in vendita ai clienti, sono tenuti ad adottare, gestire e controllare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo o per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti.

➤ In particolare, il processo di approvazione prevede, per ciascun

---

<sup>13</sup> Art. 20, par. 8, Direttiva IDD: "Il documento informativo relativo al prodotto assicurativo comprende le seguenti informazioni: a) le informazioni sul tipo di assicurazione; b) una sintesi della copertura assicurativa, compresi i principali rischi assicurati, la somma assicurata e, ove del caso, l'ambito geografico e una sintesi dei rischi esclusi; c) le modalità e la durata di pagamento dei premi; d) le principali esclusioni per le quali non è possibile presentare una richiesta di risarcimento; e) gli obblighi all'inizio del contratto; f) gli obblighi nel corso della durata del contratto; g) gli obblighi in caso di presentazione di una richiesta di risarcimento; h) le condizioni del contratto, inclusa la data di inizio e di fine del contratto; i) le modalità di scioglimento del contratto".

<sup>14</sup> Secondo il Regolamento n. 2017/1469 il documento informativo relativo al prodotto assicurativo è redatto in un linguaggio semplice che faciliti al cliente la comprensione del contenuto e si concentra sulle informazioni fondamentali di cui il cliente ha bisogno per prendere una decisione informata (art. 5), suddivise nelle seguenti sezioni: a) «Che tipo di assicurazione è?» b) «Che cosa è assicurato?» c) «Che cosa non è assicurato?» d) «Ci sono limiti di copertura?» e) «Dove vale la copertura?» f) «Che obblighi ho?» g) «Quando e come devo pagare?» h) «Quando comincia la copertura e quando finisce?» i) «Come posso disdire la polizza?» (art. 4).



prodotto assicurativo:

- lo specifico target di clientela cui il prodotto è rivolto;
- il fatto che tutti i rischi rilevanti per quella categoria di clientela vengano valutati;
- il fatto che il prodotto venga distribuito con strategie e attraverso canali adeguati rispetto al target di clientela prescelto;
- il fatto che le imprese compiano ogni azione atta ad assicurare che la distribuzione del prodotto sia in concreto rivolta al target di clientela prescelta.

➤ Le imprese assicurative, così come gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi, mettono a disposizione dei distributori tutte le informazioni necessarie sul prodotto assicurativo e sul processo di approvazione del prodotto, compreso il mercato di riferimento individuato.

➤ Per i distributori di prodotti assicurativi che forniscono consulenza in merito a prodotti assicurativi non realizzati in proprio, o che li propongono, è previsto l'obbligo di porre in essere i processi organizzativi aziendali che permettano di ottenere le suddette informazioni inerenti al processo di approvazione dei prodotti, e di comprendere esattamente le caratteristiche e il mercato di riferimento individuato per ogni prodotto.

➤ La normativa sul POG non si applica ai prodotti assicurativi che consistono nell'assicurazione dei grandi rischi<sup>15</sup>.

➤ Il **Regolamento Delegato n. 2358/2017** (art. 4-11) contiene la disciplina di dettaglio sui requisiti in materia di governo del prodotto assicurativo richiesti, rispettivamente, per i soggetti che realizzano i prodotti assicurativi (capo II) e per i distributori di prodotti assicurativi (capo III).

1. Il processo di approvazione di un prodotto contiene le misure e le procedure per la progettazione, il monitoraggio, la revisione e la distribuzione dei prodotti assicurativi, proporzionate al livello di complessità e ai rischi correlati ai prodotti nonché alla natura, alla portata e alla complessità dell'attività pertinente del soggetto che realizza prodotti assicurativi.

2. Per quanto riguarda i soggetti che realizzano i prodotti assicurativi, il Regolamento prevede che il processo di approvazione del prodotto sia definito in un documento scritto, reso disponibile al personale addetto.

Il processo di approvazione del prodotto deve, tra l'altro,

- garantire che la progettazione dei prodotti assicurativi soddisfi i seguenti criteri: i) tenga conto degli obiettivi, degli interessi e delle caratteristiche dei clienti; ii) non arrechi danno ai clienti; iii) impedisca o attenui il pregiudizio del cliente;
  - supportare una gestione corretta dei conflitti di interesse;
  - identificare per ciascun prodotto il mercato di riferimento e il gruppo di clienti compatibili (salva la possibilità, per i prodotti di investimento assicurativi, di individuare gruppi di clienti le cui esigenze, caratteristiche e obiettivi non sono compatibili generalmente con il prodotto assicurativo).
- I soggetti che realizzano i prodotti assicurativi sono, tra l'altro, tenuti a:
- testare il prodotto assicurativo per verificare se soddisfi le esigenze, gli

---

<sup>15</sup> Cfr. art. 25, par. 4, Direttiva IDD.

obiettivi e le caratteristiche individuati per il mercato di riferimento;

- monitorare e rivedere regolarmente i prodotti assicurativi immessi sul mercato, per verificare se gli stessi continuano ad essere coerenti con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del mercato di riferimento individuato e se tali prodotti sono distribuiti nel mercato di riferimento;
- selezionare attentamente i canali di distribuzione adeguati per il mercato di riferimento e fornire ai distributori tutte le informazioni adeguate sui prodotti assicurativi, sul mercato di riferimento individuato e sulla strategia di distribuzione suggerita;
- monitorare che i distributori di prodotti assicurativi agiscano in conformità agli obiettivi del processo di approvazione del prodotto.

3. Per quanto riguarda i distributori di prodotti assicurativi, il Regolamento prevede che gli stessi dispongano di meccanismi di distribuzione, da definire in un documento scritto reso disponibile al personale addetto, comprendenti apposite misure e procedure per ottenere dal soggetto che realizza il prodotto tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi che intendono offrire ai loro clienti e per comprendere pienamente i prodotti.

Qualunque strategia di distribuzione specifica definita o applicata dai distributori di prodotti assicurativi deve essere conforme alla strategia di distribuzione definita e al mercato di riferimento individuato dal soggetto che realizza i prodotti assicurativi.

I distributori di prodotti assicurativi devono informare prontamente il soggetto che realizza il prodotto qualora acquisiscano consapevolezza del fatto che un prodotto assicurativo non sia in linea con gli interessi, obiettivi e caratteristiche del mercato di riferimento individuato o di circostanza che possano arrecare danno al cliente.

#### **4. Requisiti supplementari in relazione ai prodotti di investimento assicurativi (artt. 26-30 Direttiva IDD)**

➤ Per la distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, da parte sia degli intermediari assicurativi che delle imprese di assicurazione, sono dettati requisiti supplementari rispetto a quelli di cui ai citati artt. 17, 18, 19 e 20 della Direttiva IDD.

➤ Il “prodotto di investimento assicurativo” è quel prodotto assicurativo che presenta una scadenza o un valore di riscatto e in cui tale scadenza o valore di riscatto è esposto, in tutto o in parte, alle fluttuazioni di mercato<sup>16</sup>.

➤ Non sono considerati prodotti di investimento assicurativo:

- a) i prodotti non vita di cui all'allegato 1 della Direttiva 2009/138/CE (Rami dell'assicurazione non vita);
- b) i contratti assicurativi sulla vita, qualora le prestazioni siano legate esclusivamente al caso di decesso o per incapacità dovuta a lesione, malattia o disabilità;
- c) i prodotti pensionistici aventi lo scopo precipuo di offrire un reddito durante la pensione;
- d) i regimi pensionistici aziendali o professionali;

<sup>16</sup> Cfr. art. 2, par. 1, punto 17, Direttiva IDD.

e) i prodotti pensionistici per i quali è richiesto un contributo da parte del datore di lavoro e rispetto ai quali il lavoratore o il datore di lavoro non può scegliere il fornitore o il prodotto.

➤ Con riferimento al conflitto di interessi, è fatto obbligo alle imprese di assicurazione ed agli intermediari assicurativi di mantenere e applicare disposizioni organizzative e amministrative efficaci (proporzionate all'attività svolta, al tipo di prodotto venduto e alla rete distributiva adottata), al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte ad evitare che i conflitti di interesse dell'impresa incidano in modo negativo sugli interessi dei clienti<sup>17</sup>.

Secondo un modello già utilizzato in ambito MIFID<sup>18</sup>, la Direttiva IDD prevede che quando le disposizioni organizzative o amministrative adottate dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione per gestire i conflitti di interesse non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del cliente, l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione debba informare chiaramente il cliente, in tempo utile prima della conclusione di un contratto di assicurazione, della natura generale o delle fonti di tali conflitti di interesse<sup>19</sup>.

Analogamente a quanto avviene in ambito MIFID II, è previsto che la comunicazione da effettuarsi ai clienti in relazione ai conflitti debba rivestire un certo grado di dettaglio, in considerazione delle caratteristiche del cliente, ed essere idonea a consentire allo stesso di prendere una decisione avvertita sul servizio nel cui contesto sorge il conflitto d'interesse<sup>20</sup>.

Occorrerà, quindi, che le imprese di assicurazione e gli intermediari assicurativi valutino le proprie policy in materia di conflitti di interesse, al fine di garantire che le stesse prevedano misure di identificazione, prevenzione e *disclosure* coerenti per il caso in cui l'attività distributiva si riferisca a prodotti di investimento assicurativi, in tal modo assicurando una gestione coerente e, in un certo senso, unitaria delle varie fattispecie di conflitti, e ciò sempre al fine di “*assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del cliente*”<sup>21</sup>).

➤ Per quanto riguarda gli obblighi informativi, le imprese di assicurazione e gli intermediari assicurativi devono fornire ai clienti, prima della conclusione del contratto, appropriate informazioni in merito alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi ed a tutti i costi e oneri connessi, comprendenti almeno i seguenti elementi:

- a) in caso prestazione di consulenza, se forniranno una valutazione periodica dell'idoneità dei prodotti consigliati al cliente;
- b) orientamenti e avvertenze sui rischi associati ai prodotti o alle strategie

---

<sup>17</sup> Cfr. art. 27 Direttiva IDD.

<sup>18</sup> Cfr. art. 18 MIFID I e art. 23 MIFID II.

<sup>19</sup> Il recente *Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive* dell'EIOPA, nel descrivere i requisiti della policy in tema di conflitti di interesse, afferma che la stessa debba indicare le misure volte a gestire e impedire (“*manage and prevent*”) i conflitti e che la *disclosure*, quale misura di ultima istanza, sia necessaria ogniqualvolta le misure non siano idonee a gestire o, appunto, impedire il pregiudizio ai clienti.

<sup>20</sup> Cfr. art. 28, par. 3, lett. b), Direttiva IDD.

<sup>21</sup> Cfr. art. 28, par. 2, Direttiva IDD.

di investimento proposte;

c) costi ed oneri, compresi quelli della consulenza (qualora prestata) e del prodotto di investimento assicurativo consigliato o offerto al cliente, nonché le modalità di pagamento da parte di quest'ultimo<sup>22</sup>.

Le imprese di assicurazione e gli intermediari assicurativi sono considerati comunque adempienti agli obblighi di cui alla Direttiva qualora percepiscano onorari, commissioni o benefici non monetari da soggetti diversi dai clienti ma solo se tali pagamenti e benefici non pregiudicano la qualità del servizio prestato ed il corretto adempimento dell'obbligo di agire nel migliore interesse del cliente<sup>23</sup>.

È fatta salva la possibilità per gli Stati membri di vietare o limitare la percezione di onorari, commissioni o benefici non monetari da parte di terzi per il servizio di consulenza, così come quella di prevedere l'obbligo per l'intermediario assicurativo, in caso di consulenza indipendente, di valutare un numero sufficientemente ampio di prodotti disponibili sul mercato e diversificato per tipologia e fornitore, tanto da assicurare che gli obiettivi del cliente siano debitamente soddisfatti e non si limitino ai prodotti assicurativi emessi o forniti da entità che hanno stretti legami con l'intermediario.

Gli Stati membri possono altresì rendere obbligatoria la prestazione del servizio di consulenza per la vendita di qualsiasi prodotto di investimento assicurativo o per determinati tipi dello stesso.

➤ Quanto alla valutazione della idoneità ed adeguatezza dei prodotti di investimento assicurativi, l'art. 30 della Direttiva IDD prevede un apposito test<sup>24</sup>, fatto salvo l'obbligo – gravante sul distributore ai sensi dell'art. 20 della medesima Direttiva - di valutare comunque le richieste ed esigenze dei clienti in relazione a tutti i prodotti assicurativi.

In tale ambito si rileva l'intento del legislatore comunitario di avvicinare

<sup>22</sup> Cfr. art. 29, par. 1, Direttiva IDD. I costi e gli oneri sono presentati in forma aggregata e in forma analitica se il cliente lo richiede (art. 29, par. 1, comma 2, Direttiva IDD).

<sup>23</sup> Cfr. art. 29, par. 2, Direttiva IDD.

<sup>24</sup> Si evidenzia che l'esistenza di un test di adeguatezza in relazione ai prodotti assicurativi non è una novità per l'ordinamento italiano. In termini generali, l'attuale art. 52 del Regolamento IVASS n. 5 del 2006 prevede, in attuazione dell'art. 120 del Codice delle assicurazioni private, che nella fase precontrattuale gli intermediari debbano acquisire dal contraente ogni informazione utile a valutare l'adeguatezza del contratto offerto in relazione alle esigenze assicurative e previdenziali di quest'ultimo, nonché, ove appropriato in relazione alla tipologia del contratto, alla propensione al rischio del contraente medesimo. Con particolare riferimento ai prodotti finanziari emessi da imprese di assicurazione, già l'art. 25-bis TUF, prima delle modifiche introdotte dal d. lgs. n. 129/2017 di recepimento della Direttiva MIFID II, estendeva alla sottoscrizione e al collocamento di tali prodotti gli obblighi di condotta previsti dagli art. 21 e 23 TUF, siccome declinati nel Regolamento Consob n. 16190/2007 (art. 83 e ss.), che aveva previsto l'applicazione, ai soggetti abilitati all'intermediazione assicurativa e alle imprese di assicurazione, degli obblighi stabiliti dal Regolamento per gli intermediari finanziari, tra cui quelli in tema di informazione alla clientela e di valutazione di adeguatezza e appropriatezza. Tale disciplina è ora sostanzialmente confermata dall'art. 25-ter TUF, introdotto dal d. lgs. n. 129/2017 (si veda, in merito, il documento di consultazione Consob del 6 luglio 2017, contenente proposte di modifica al Regolamento Intermediari in recepimento della Direttiva MIFID II, ove viene precisato (*sub* art. 85) che “l'applicabilità delle regole di condotta MiFID II ai soggetti abilitati all'intermediazione assicurativa e alle imprese di assicurazione viene sancita in ossequio a quanto previsto dal nuovo art. 25-ter del TUF e si pone, comunque, in linea di continuità con quanto previsto dall'art. 25-bis, ante modifiche di recepimento della MiFID II”.

alla disciplina MIFID II il contenuto della Direttiva IDD, le cui norme sono declinate a seconda che l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione presti, o meno, consulenza con riferimento ai prodotti di investimento assicurativi.

1. Nel primo caso è, infatti, previsto che l'impresa debba ottenere dal cliente determinate informazioni riguardanti, in particolare:

- le conoscenze ed esperienze del cliente nell'ambito di investimento rilevante per il tipo specifico di prodotto o servizio;
- la sua situazione finanziaria, tra cui la sua capacità di sostenere perdite; e
- i suoi obiettivi di investimento, inclusa la sua tolleranza al rischio<sup>25</sup>.

al fine di consigliare i prodotti di investimento assicurativi che siano adatti al cliente e, in particolare, siano adeguati alla sua tolleranza al rischio e alla sua capacità di sostenere perdite.

2. Nel secondo caso, invece, è previsto che si richieda al cliente di fornire informazioni in merito alle proprie conoscenze ed esperienze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio proposto o chiesto, al fine di stabilire se il servizio o il prodotto assicurativo in questione sia "adatto" allo stesso<sup>26</sup>. Sulla base di tali informazioni, l'intermediario e l'impresa assicurativa informano il cliente se il prodotto non sia adatto, ovvero, ove tali informazioni non siano fornite, o siano insufficienti, lo avverte di non essere in grado di determinare se il prodotto è adatto a loro<sup>27</sup>.

Gli intermediari che distribuiscono prodotti di investimento assicurativo dovranno, quindi, elaborare questionari di profilatura della clientela che tengano conto, da un lato, delle richieste ed esigenze assicurative del cliente e, dall'altro lato (per la componente finanziaria), delle informazioni sul profilo di investimento del cliente.

Gli Stati membri possono altresì introdurre un regime semplificato di distribuzione (che ricorda da vicino il servizio di *execution only* dell'intermediazione finanziaria) per gli intermediari o le imprese che non svolgono il servizio di consulenza. In particolare, gli intermediari e le imprese possono essere esonerati dall'onere di richiedere le informazioni sulla conoscenza ed esperienza del cliente nei casi in cui:

- a) i prodotti hanno come sottostante strumenti finanziari non complessi;
- b) la distribuzione è effettuata su iniziativa del cliente;
- c) il cliente è stato informato che l'intermediario o l'impresa non ha l'obbligo di valutare l'adeguatezza del prodotto e quindi non gode delle pertinenti norme in materia di comportamento delle imprese;
- d) l'intermediario o l'impresa ha assolto agli obblighi in materia di gestione dei conflitti di interesse<sup>28</sup>.

Si segnalano infine i seguenti ulteriori obblighi gravanti sugli intermediari e sulle imprese: (i) conservazione dei documenti in cui sono specificati i diritti ed obblighi delle parti e le condizioni di prestazione del servizio; (ii)

<sup>25</sup> Cfr. art. 30, par. 1, comma 1, Direttiva IDD.

<sup>26</sup> Di qui la sostanziale coincidenza dell'art. 30, par. 1, della Direttiva IDD con l'art. 25 par. 2, della MIFID II e dell'art. 30, par. 2, della Direttiva IDD con l'art. 25, par. 3, della MIFID II, rispettivamente per la valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza.

<sup>27</sup> Cfr. art. 30, par. 2, comma 2 e 3, Direttiva IDD.

<sup>28</sup> Cfr. art. 30, par. 3, comma 1, lettera d), Direttiva IDD.

consegna al cliente, su supporto durevole, di comunicazioni periodiche sui servizi prestati, ivi incluse quelle inerenti i costi; (iii) in caso di consulenza, consegna al cliente di una dichiarazione di idoneità che specifichi in che modo essa risponde alle preferenze, obiettivi e altre caratteristiche del cliente.

➤ Il **Regolamento Delegato n. 2359/2017** precisa i criteri ed i dettagli pratici per l'applicazione delle norme sui prodotti assicurativi di investimento previste nella Direttiva IDD.

Il Regolamento si articola nei seguenti quattro capi:

1. Ambito di applicazione e definizioni
2. Conflitti di interesse e incentivi
3. Valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza
4. Disposizioni finali

Con riferimento ai conflitti di interesse, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione sono tenuti a valutare se loro stessi, un soggetto rilevante<sup>29</sup> o qualsiasi soggetto da loro controllato direttamente o indirettamente abbiano un interesse nel risultato delle attività di distribuzione assicurativa che soddisfi i seguenti criteri:

- a) è distinto dall'interesse del cliente nel risultato delle attività di distribuzione;
- b) ha una potenziale influenza sul risultato delle attività di distribuzione a svantaggio del cliente<sup>30</sup>.

Ai fini della valutazione che precede gli intermediari e le imprese di assicurazione considerano se i soggetti oggetto di valutazione:

- a) abbiano la possibilità di realizzare un guadagno finanziario o di evitare una perdita finanziaria a discapito del cliente;
- b) abbiano la possibilità di conseguire un vantaggio finanziario o di altra natura privilegiando gli interessi di un altro cliente rispetto a quelli del cliente in questione;
- c) partecipino alla gestione e sviluppo dei prodotti assicurativi di investimento, potendo influenzare il relativo prezzo e costi di distribuzione<sup>31</sup>.

Gli intermediari e le imprese di assicurazione sono tenuti ad elaborare, attuare e mantenere un'efficace politica sui conflitti di interesse redatta per iscritto e adeguata alla loro dimensione, organizzazione, ivi inclusa l'appartenenza ad un gruppo, natura, portata e complessità dell'attività, e che includa:

- a) le circostanze che generano un conflitto di interesse e che possano ledere gli interessi dei clienti;

---

<sup>29</sup> Ai sensi dell'art. 2, punto 1) del medesimo Regolamento, per "soggetto rilevante" si intende "a) un amministratore, partner o simili, o un dirigente dell'intermediario o dell'impresa, laddove applicabile; b) un dipendente dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione, nonché qualsiasi altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell'intermediario assicurativo o dell'impresa di assicurazione e coloro che partecipano alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi; c) una persona fisica che partecipa direttamente alla fornitura di servizi all'intermediario assicurativo o all'impresa di assicurazione nell'ambito di un accordo di esternalizzazione finalizzato alla distribuzione, da parte dell'intermediario o dell'impresa, di prodotti di investimento assicurativi".

<sup>30</sup> Cfr. art. 3, par. 1, comma 1, lett. a) e b), Regolamento 2359/2017.

<sup>31</sup> Cfr. art. 3, par. 2, lett. a), b) e c), Regolamento 2359/2017.

b) le procedure da seguire e le misure da adottare per gestire i conflitti di interesse<sup>32</sup>.

La politica sui conflitti di interesse deve essere riesaminata dagli intermediari e dalle imprese di assicurazione periodicamente, almeno con cadenza annuale.

Con riferimento agli incentivi (o schema di incentivazione), si considera che essi abbiano una ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente laddove siano di natura e portata tali da incentivare lo svolgimento delle attività di distribuzione assicurativa in modo non conforme rispetto all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente. Ai fini di tale valutazione gli intermediari e le imprese di assicurazione considerano:

- a) se gli incentivi possano indurre ad offrire un prodotto rispetto ad un altro più adatto alle esigenze del cliente;
- b) se gli incentivi si basino solo su criteri quantitativi commerciali ovvero anche qualitativi;
- c) il valore degli incentivi rispetto al valore del prodotto e del servizio fornito;
- d) il momento di versamento dell'incentivo;
- e) l'esistenza di meccanismi adeguati di rimborso dell'incentivo;
- f) l'esistenza di soglie che si basino sul volume o sul valore delle vendite<sup>33</sup>.

Quando prestano il servizio di consulenza, ai fini della valutazione di idoneità del prodotto di investimento assicurativo proposto, gli intermediari e imprese di assicurazione devono ricevere dai clienti le informazioni che, in considerazione di tutte le caratteristiche della consulenza da fornire al cliente, consentano loro di capire i fatti essenziali relativi al cliente, e di disporre di una base ragionevole per stabilire che la propria "raccomandazione personale" soddisfa tutti i seguenti criteri:

- a) corrisponde agli obiettivi di investimento del cliente, inclusa la tolleranza di rischio;
- b) corrisponde alla situazione finanziaria del cliente, compresa la capacità di sostenere perdite;
- c) è di natura tale per cui il cliente possiede la conoscenza ed esperienza necessarie per il tipo di prodotto o servizio.

---

<sup>32</sup> Cfr. art. 4, par. 2, lett. a) e b), Regolamento 2359/2017. Ai sensi del successivo art. 5, par. 1, comma 2, le procedure da adottare, se appropriate includono: a) procedure efficaci per controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti impegnati in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse; b) la vigilanza sui soggetti rilevanti le cui principali funzioni implicano l'esercizio di attività per conto di clienti o la prestazione di servizi a clienti con interessi in potenziale conflitto; c) l'eliminazione di ogni legame diretto tra i pagamenti, incluso il compenso, ai soggetti rilevanti che esercitano un'attività e i pagamenti, incluso il compenso, ad altri soggetti rilevanti che esercitano prevalentemente un'altra attività; d) misure miranti a limitare l'esercizio da parte di qualsiasi persona di un'influenza indebita sul modo in cui le attività di distribuzione assicurativa vengono svolte dall'intermediario assicurativo o dall'impresa di assicurazione, o dai loro dirigenti o dipendenti, o da chiunque sia da loro controllato; e) misure miranti a controllare la partecipazione simultanea o consecutiva di un soggetto rilevante ad attività di distribuzione assicurativa distinte; f) una politica sugli omaggi e sui benefici che stabilisca chiaramente in quali condizioni possono essere accettati o concessi e quali misure devono essere adottate quando li si accetta o concede.

<sup>33</sup> Cfr. art. 8, par. 2, Regolamento 2359/2017.

È vietato fornire consulenza sui prodotti di investimento assicurativi se l'intermediario o l'impresa assicuratrice non ha ottenuto le informazioni di cui all'art. 30, paragrafo 1 della Direttiva IDD<sup>34</sup>.

Gli intermediari e le imprese di assicurazione devono adottare misure ragionevoli per assicurare che le informazioni raccolte sui clienti siano affidabili, assicurandosi, tra l'altro che:

- a) i clienti siano consapevoli dell'importanza delle informazioni fornite;
- b) tutti gli strumenti impiegati nel processo di valutazione dell'idoneità rispondano allo scopo prefisso;
- c) le domande utilizzate siano comprensibili;
- d) le informazioni sul cliente siano coerenti<sup>35</sup>.

Nel caso di assicurazione collettiva, l'intermediario o impresa di assicurazione fissa una politica che indica il soggetto che deve essere sottoposto alla valutazione dell'idoneità<sup>36</sup>.

Quando viene fornita una consulenza sull'idoneità di un prodotto di investimento assicurativo, gli intermediari e imprese di assicurazione devono fornire al cliente la dichiarazione di idoneità che include:

- a) uno schema sulla consulenza fornita;
- b) i motivi dell'idoneità, avuto riguardo: i) agli obiettivi di investimento del cliente; ii) alla situazione finanziaria del cliente; iii) alle conoscenze e all'esperienza del cliente<sup>37</sup>.

Con riferimento alla valutazione dell'adeguatezza, spetta agli intermediari ed alle imprese di assicurazione stabilire se il cliente possieda le conoscenze e l'esperienza necessarie al fine di comprendere i rischi che implica il servizio o il prodotto distribuito<sup>38</sup>.

Il Regolamento contiene inoltre la definizione di "prodotti di investimento assicurativi non complessi", per i quali l'art. 30, comma 3, della Direttiva IDD prevede un regime semplificato di distribuzione. Si tratta dei prodotti che soddisfano tutti i seguenti criteri:

- a) includono un valore di scadenza minimo garantito per contratto, che corrisponde almeno all'importo versato dal cliente al netto dei costi legittimi;
- b) non presentano clausole o condizioni che consentano di alterare la natura, il rischio o il profilo di *pay-out* del prodotto;
- c) prevedono opzioni per riscattare o realizzare altrimenti il prodotto a un valore disponibile per il cliente;
- d) non includono alcun onere avente l'effetto che il riscatto o il realizzo del prodotto possa provocare uno svantaggio irragionevole al cliente;
- e) non includono una struttura che renda difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto<sup>39</sup>.

Il Regolamento fornisce altresì un elenco degli elementi che gli intermediari e le imprese di assicurazione devono ottenere in relazione alle conoscenze ed esperienza dei clienti, ai fini della valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza, riguardanti in particolare le tipologie di servizio e

<sup>34</sup> Cfr. art. 9, par. 5, Regolamento 2359/2017.

<sup>35</sup> Cfr. art. 10, Regolamento 2359/2017.

<sup>36</sup> Cfr. art. 13, Regolamento 2359/2017.

<sup>37</sup> Cfr. art. 14, Regolamento 2359/2017.

<sup>38</sup> Cfr. art. 15, Regolamento 2359/2017.

<sup>39</sup> Cfr. art. 16, Regolamento 2359/2017.



prodotto con cui il cliente ha familiarità, la natura, il numero, il valore e la frequenza delle transazioni del cliente in prodotti di investimento assicurativi e in strumenti finanziari e il livello di istruzione e la professione del cliente<sup>40</sup>.

Avv. Matteo Deboni  
Avv. Sonia Angeli

---

<sup>40</sup> Cfr. art. 17, par. 1, lett. a), b) e c), Regolamento 2359/2017.