

# **LE NOVITÀ IN TEMA DI GOVERNANCE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI (POG) ALLA LUCE DEI RECENTI INTERVENTI DEL REGOLATORE**

di Stefano Carlino e Francesca Novati, Founding Partner e Partner di Carlino, Costanzo & Associati



*Stefano Carlino, Founding Partner di Carlino Costanzo & Associati*

## **PREMESSA**

Negli ultimi anni la crisi e la turbolenza dei mercati finanziari hanno messo in evidenza l'inadeguatezza delle regole di comportamento che gli intermediari erano tenuti a rispettare nella fase di distribuzione di prodotti finanziari, bancari e assicurativi.

Sempre più dunque la il legislatore europeo ha avviato per i settori regolamentati un rafforzamento delle regole di governance volte a tutelare in via preventiva i contraenti e gli investitori al fine di evitare pratiche di distribuzione non corretta e inadeguata.

Con particolare riferimento al settore assicurativo coerentemente ai principi di sana e prudente gestione previsti dalla direttiva Solvency II l'art. 25 della direttiva UE n. 97/2016 sulla distribuzione assicurativa (Insurance Distribution Directive, di seguito "IDD") ha introdotto in capo alle imprese e agli intermediari che realizzano e distribuiscono prodotti assicurativi l'obbligo di adottare, gestire e controllare processi di "governo e controllo del prodotto" ("product oversight and governance" di seguito "POG") finalizzati a garantire una maggiore tutela del cliente nella fase d'ideazione, realizzazione e distribuzione di prodotti assicurativi.

A completamento del recepimento della Direttiva (UE) n. 2016/97 del 20 gennaio 2016 ("IDD"), sono

stati pubblicati in Gazzetta ufficiale del 12 agosto 2020 n. 201 il nuovo Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020 contenente le disposizioni in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi (POG, Product Oversight Governance) e il provvedimento IVASS del 4 agosto 2020 recante modifiche ed integrazioni ai Regolamenti ISVAP n. 23/2008, n. 24/2008 e ai Regolamenti IVASS n. 38/2018, n. 40/2018 e n. 41/2018 in materia di governo societario, distribuzione e informativa dei prodotti assicurativi. Tali provvedimenti, al fine di garantire uniformità delle regole applicabili alla distribuzione di IBIP indipendentemente dal canale distributivo utilizzato, sono scaturiti ad esito delle pubbliche consultazioni di due Schemi di provvedimento, rispettivamente in materia di: (i) requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi (cd. "POG") (Documento di consultazione n. 1/2019); (ii) requisiti supplementari per la distribuzione di prodotti di investimento assicurativi (cc.dd. "IBIP") (Documento di consultazione n. 2/2019).

Le nuove disposizioni fanno seguito al recepimento della Direttiva (UE) n. 2016/97 (Direttiva IDD) sulla distribuzione assicurativa ed entreranno in vigore il 31 marzo 2021.

La struttura e il contenuto dei provvedimenti sopra citati e destinati al comparto assicurativo assimilano il framework regolamentare di riferimento per la product governance del settore assicurativo a quello contenuto nella Mifid 2 per la product governance del settore finanziario; IVASS dunque ha seguito l'intento di introdurre una disciplina organica in tema di distribuzione di prodotti assicurativi, con un focus particolare sui prodotti di investimento assicurativo (c.d. IBIPs).

Per questi ultimi era già prevista una disciplina dettagliata in ambito TUF e MiFid II, ai quali le stesse compagnie sono assoggettate in caso di distribuzione attraverso Banche, Sim ed altri intermediari finanziari di cui all'art. 109, comma 2, lett d) del CAP.

I recenti interventi estivi di IVASS sono volti anche e soprattutto ad uniformare il trattamento riservato alla distribuzione di tali prodotti, indipendentemente dal canale distributivo utilizzato.

Gli agenti e i broker saranno, pertanto, chiamati al rispetto di disposizioni molto vicine a quelle previste da MiFid II.



Francesca Novati, Partner di Carlino, Costanzo & Associati

### LE PRINCIPALI NOVITÀ DEGLI INTERVENTI IVASS

Il Regolamento 45/2020 disciplina in modo organico i requisiti di governance per la produzione e distribuzione di prodotti assicurativi (POG) ed è volto, in coerenza con il Provv. 97/2020, a garantire uniformità delle regole applicabili alla distribuzione di IBIPs indipendentemente dal canale distributivo utilizzato.

Il Regolamento ha, inoltre:

- meglio disciplinato il processo di approvazione dei prodotti assicurativi;
- rafforzato il ruolo della funzione Compliance all'interno del processo di approvazione dei prodotti;
- definito meglio i flussi informativi tra imprese produttrici e distributori, prevedendo la sottoscrizione obbligatoria di un accordo volto a garantire un corretto processo di realizzazione del prodotto a tutela dei clienti.

La struttura del regolamento prevede disposizioni applicabili ai produttori (Capo II) e disposizioni applicabili ai distributori (Capo III).

Il Regolamento entrerà in vigore a far data dal 31 marzo 2021.

In sintesi, nella tabella che segue, l'ambito di applicazione:

Soggetto	Capo II (1)	Capo III (2)
1) Imprese assicurative con sede in Italia, sedi secondarie in Italia di imprese con sede in altro Stato e Intermediari produttori di fatto	✓	✓
2) Intermediari assicurativi ex c. 2 art. 109 Cap (agenti, mediatori, broker, banche ecc.) che distribuiscono prodotti diversi dagli IBIPs	✗	✓
3) Intermediari assicurativi ex c. 2 art. 109 lett. a, b e c Cap (agenti, broker e mediatori) che distribuiscono prodotti IBIPs	✗	✓
4) Intermediari assicurativi ex c. 2 art. 109 lett d Cap (banche, Sim ecc.) che distribuiscono prodotti IBIPs	✗	✗ (3)

(1) Capo II - Requisiti POG applicabili ai produttori. L'art. 10, contenuto al Capo II, è applicabile sia per i produttori che per i distributori, disciplinando i flussi informativi tra gli

(2) Capo III - Requisiti POG applicabili ai distributori

(3) Si applica la disciplina Tuf e Consob

Il Provvedimento n. 97 ha modificato, tra le altre, alcune delle disposizioni contenute nel Regolamento Ivass 40/2018 (Disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa).

In sintesi, le modifiche al regolamento hanno:

- razionalizzato e semplificato gli obblighi a carico degli operatori;
- irrobustito la tutela del consumatore, soprattutto in termini di informativa precontrattuale e
- introdotto nuove disposizioni concernenti le regole di comportamento per la distribuzione di prodotti IBIPs da parte di agenti, broker e produttori diretti (sez. A, B ed E), che allinea sostanzialmente le norme di comportamento di tali operatori a quelle già applicabili, mediante MiFid II, alle banche e agli altri intermediari finanziari (sez. D). In tal modo si vuole garantire uniformità alla disciplina applicabile alla vendita di IBIPs a prescindere dal canale distributivo adottato.

Le modifiche entreranno in vigore a decorrere dal 31 marzo 2021, fatta eccezione per la disposizione contenuta all'art. 68-septies in tema di incentivi, che entrerà in vigore a decorrere dal 31 marzo 2022.

### **REGOLAMENTO IVASS 45/2020: PRINCIPALI DISPOSIZIONI PREVISTE PER I PRODUTTORI**

Il Capo II del Regolamento Individua i compiti e le responsabilità degli organi sociali coinvolti nel processo di approvazione e distribuzione dei prodotti. In particolare, sono individuati precisi obblighi in capo al produttore, chiamato ad identificare con sufficiente grado di dettaglio il **target positivo** (mercato di riferimento del prodotto assicurativo) e **negativo** (categorie di soggetti ai quali il prodotto non può essere distribuito), adottando le misure idonee per assicurare che il prodotto sia distribuito al mercato di riferimento individuato.

Il Regolamento **rafforza** altresì il **ruolo della funzione di compliance**, per la quale sono previsti:

- compiti attivi di analisi della conformità ai requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi e individuazione delle criticità
- compiti di adeguata reportistica interna che integra la relazione di cui all'art. 30 Reg. Ivass n. 38/2018.

Sono, inoltre, individuate le regole e gli elementi di cui tener conto ai fini dell'identificazione del **target positivo** e del **target negativo** e identificati gli elementi che il produttore è chiamato a valorizzare nell'attività di **testing del prodotto**, precedente alla sua distribuzione.

Sono, infine, previste disposizioni specifiche in tema di **processo di monitoraggio dei prodotti assicurativi** e in tema di **flussi informativi** tra le imprese di assicurazione produttrici e i distributori, ponendo in capo alle imprese l'obbligo di identificare con i distributori la direzione, il contenuto, la periodicità, le modalità e le rispettive responsabilità degli scambi informativi relativi allo svolgimento delle rispettive attività.

Nella definizione del mercato di riferimento devono essere presi a riferimento almeno i seguenti elementi:

- Tipologia di clienti cui è rivolto il prodotto;
- Rischi cui sono esposte le tipologie di clienti cui è rivolto il prodotto;
- Esigenze e obiettivi dei clienti cui è rivolto il prodotto;
- Caratteristiche del prodotto, **con particolare riferimento alle garanzie e alle esclusioni e limitazioni delle garanzie;**
- In relazione alla complessità del prodotto, il livello di conoscenza del cliente;
- L'età del cliente, il profilo occupazionale e la sua situazione familiare.

Con specifico riferimento al mercato di riferimento di prodotti IBIPs, il regolamento conferma che i produttori devono considerare anche **la conoscenza teorica e l'esperienza progressa rispetto a tali prodotti e mercati finanziari e assicurativi**. In aggiunta il regolamento specifica che i produttori devono valutare anche **le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi** dei clienti.

Le imprese produttrici sono chiamate ad individuare anche i clienti che rientrano **nel mercato di riferimento negativo**, considerando, a tal fine, anche le esclusioni e limitazioni delle garanzie del prodotto assicurativo.

Le imprese produttrici devono adottare ogni misura ragionevole e procedure organizzative adeguate al fine di assicurare:

- che il prodotto sia distribuito all'interno del mercato di riferimento e non sia distribuito a clienti che rientrano nel mercato di riferimento negativo;
- che l'eventuale distribuzione a clienti al di fuori del mercato di riferimento sia realizzata:
- a condizione che il cliente non appartenga comunque al mercato di riferimento negativo e
- che il prodotto corrisponda alle richieste ed esigenze assicurative del cliente e, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, sia adeguato.

Il Regolamento ha riformulato le modalità di **distribuzione di prodotti assicurativi al di fuori del mercato di riferimento individuato**.

In generale, i produttori devono adottare ogni misura ragionevole e procedure organizzative adeguate ad assicurare che il prodotto assicurativo sia distribuito ai clienti all'interno del mercato di riferimento individuato e non sia distribuito a clienti che rientrano nel mercato di riferimento negativo.

L'eventuale distribuzione al di fuori del mercato di riferimento è possibile solo se:

- a) il cliente non appartiene al mercato di riferimento negativo;
- b) il prodotto corrisponde alle richieste e alle esigenze assicurative del cliente e
- c) sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto il prodotto è adeguato.

Per i prodotti IBIPs non complessi, per i quali non è prevista la distribuzione con consulenza, il requisito sub c) non è richiesto.

Analoghe previsioni sono contenute nell'art. 11, con riferimento ai distributori.

I produttori sono tenuti a **verificare periodicamente** il rispetto, da parte dei distributori, degli obblighi sopra individuati in termini di misure e procedure organizzative.

In tema di **processo di approvazione del prodotto** il Regolamento prevede che prima di procedere alla commercializzazione di un prodotto assicurativo i produttori debbano:

- valutare l'adeguatezza dei singoli canali di vendita in relazione al mercato di riferimento e alla complessità del prodotto e
- individuare istruzioni relative all'attività di distribuzione assicurativa.

Sono previsti anche appositi **test del prodotto**, che permettono ai produttori di valutare i costi e gli oneri da applicare al prodotto assicurativo verificando anche:

- che l'ammontare dei costi ed oneri sia compatibile con le esigenze, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento e tale da consentire un adeguato valore per il cliente;
- che la struttura dei costi ed oneri sia adeguatamente trasparente per il mercato di riferimento, non occulti i costi e gli oneri e non risulti troppo complessa da comprendere.

Con specifico riferimento agli IBIPs, i produttori, in sede di test, devono valutare inoltre:

- a) che i costi e gli oneri non compromettano le aspettative di rendimento dell'IBIP;
- b) se l'IBIP può rappresentare una minaccia per il buon funzionamento o per la stabilità dei mercati finanziari e del mercato assicurativo o per la tutela degli assicurati o per l'integrità e l'ordinato funzionamento dei mercati.

L'attività di **monitoraggio del prodotto** è prevista **nel continuo e non solo su base annuale** e deve comprendere anche:

- la verifica della correttezza delle valutazioni effettuate prima della commercializzazione del prodotto;
- la verifica sui canali di vendita al fine di valutarne la congruità e
- l'esame del numero e della tipologia di reclami presentati.

Le misure correttive ad esito delle attività di monitoraggio svolte comprendono:

- la fornitura ai clienti e ai distributori di adeguate informazioni sugli eventi cruciali identificati;
- la revisione del processo di approvazione del prodotto;
- la sospensione o interruzione di emissione del prodotto;
- la modifica del prodotto;
- l'interruzione del rapporto di distribuzione con l'intermediario nei casi di maggiore gravità.

Particolare rilevanza riveste la previsione circa i **flussi informativi tra produttore e distributore**. Il Regolamento specifica, a tale proposito, che ai fini del rispetto degli obblighi in materia di POG le imprese di assicurazione e i distributori devono **identificare, tramite accordo scritto, la direzione, il contenuto, la periodicità e le modalità di scambio nonché le rispettive responsabilità delle informazioni relative allo svolgimento delle singole attività**.

### **REGOLAMENTO IVASS 45/2020: PRINCIPALI DISPOSIZIONI PREVISTE PER I DISTRIBUTORI**

Il Capo III del Regolamento individua i compiti e le responsabilità in capo ai distributori di prodotti assicurativi ed IBIPs. Particolare attenzione è rivolta alle procedure che il distributore deve porre in atto per

1. garantire l'individuazione delle ipotesi in cui il prodotto non risponda più agli interessi, obiettivi e caratteristiche del mercato di riferimento;
2. garantire l'individuazione delle circostanze che comportino un aggravio del rischio di pregiudizio per il cliente.

Nell'ambito della propria attività il distributore:

1. non distribuisce prodotti assicurativi ai clienti che appartengono al target market negativo individuato dal produttore;
2. può distribuire prodotti a clienti che non rientrano nel target market positivo a patto che gli stessi non rientrino nel target market negativo e che, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, rispondano a requisiti di **adeguatezza e**
3. in caso di distribuzione di IBIPs non complessi, per i quali, si ricorda, la consulenza non è richiesta, può procedere alla distribuzione a clienti che non rientrano nel target market se questi non appartengono al target market negativo e se i prodotti sono adeguati alle esigenze e richieste assicurative del cliente. Sono previste procedure di valutazione implementate.

Elemento peculiare assumono, specularmente a quanto riportato sopra per i produttori, gli scambi informativi che il distributore è tenuto ad instaurare con il produttore nell'ambito dell'individuazione del target market e della verifica della coerenza dell'attività distributiva rispetto al target market (positivo e negativo) individuato.



## **PROVVEDIMENTO IVASS 97/2020: PRINCIPALI MODIFICHE APPORTATE AL REGOLAMENTO IVASS 40/2018**

Il Provvedimento Ivass 97/2020 è intervenuto, in modo particolare, a modificare il Regolamento Ivass 40/2018.

Di seguito si riportano, in sintesi, i principali spunti innovativi.

### **Formazione e aggiornamento professionale**

Le modifiche mirano a favorire un innalzamento degli standard professionali degli intermediari assicurativi (diploma di istruzione secondaria superiore) e l'armonizzazione della disciplina dei requisiti professionali nel settore assicurativo e finanziario.

### **Collaborazione orizzontale**

In tema di collaborazione tra agenti (sez. A), broker (sez. B), banche, Sim e altri intermediari (sez. D) sono meglio definiti i termini dell'accordo tra intermediari ai fini del corretto adempimento degli obblighi informativi inerenti i costi e gli oneri connessi all'attività distributiva e delle disposizioni regolamentari in tema POG.

In particolare, l'art. 42 è modificato per prevedere che gli intermediari che partecipano all'accordo assicurino:

- che le informazioni sulle remunerazioni siano comunicate al cliente
- che le informazioni su costi ed oneri siano comunicate all'impresa di assicurazione
- il rispetto delle disposizioni regolamentari in materia di POG ecc.

La sottoscrizione dell'accordo deve, inoltre, essere comunicata dagli intermediari alle rispettive imprese di assicurazione mandanti interessate.

### **Compiti della funzione compliance**

L'art. 46 del Regolamento n. 40 (Politiche di organizzazione, gestione e controllo della distribuzione) è stato modificato per tener conto del nuovo contenuto della relazione della funzione compliance, che ora deve contenere, in aggiunta a:

- le azioni di monitoraggio svolte ai fini della verifica della corretta attuazione delle politiche e procedure adottate e le relative risultanze,
- le eventuali criticità rilevate e le misure adottate o ritenute necessarie,
- le soluzioni proposte per le modifiche delle politiche e procedure,

anche gli «elementi relativi alle verifiche e alle analisi effettuate in relazione agli adempimenti di cui all'art. 30-decies del CAP e relative disposizioni di attuazione, funzionali al corretto controllo della distribuzione».

### **Informativa precontrattuale**

Al fine di tener conto delle esigenze del mercato nonché del fatto che nella distribuzione bancaria gran parte delle informazioni precontrattuali sono fornite all'instaurarsi del rapporto il Provvedimento ha ridefinito la struttura della modulistica precontrattuale per:

- semplificare il contenuto dell'informativa, anche mediante aggregazione di informazioni omogenee
- razionalizzare le modalità di consegna della documentazione precontrattuale.

### **Valutazione delle richieste ed esigenze del contraente**

In ottica di rafforzamento della tutela del cliente è previsto che, se il distributore ritiene che il prodotto sia coerente con le richieste ed esigenze del contraente, prima della sottoscrizione del contratto lo informi di tale circostanza con apposita dichiarazione.

### **Vendita abbinata**

Il Provvedimento prevede una specifica disposizione dedicata alla vendita abbinata di prodotti assicurativi e prodotti o servizi non assicurativi come parte di un pacchetto o dello stesso accordo.

In tal caso i distributori sono tenuti a consegnare al cliente adeguata documentazione precontrattuale che descriva le diverse componenti dell'accordo, con separata indicazione dei costi di ciascuna componente.

Nel caso di distribuzione con consulenza di un prodotto assicurativo come parte di un pacchetto o dello stesso accordo, il distributore deve assicurare che l'intero pacchetto o accordo (e non solo la componente assicurativa) sia adeguato alle esigenze del cliente. Nel caso di distribuzione di prodotti IBIPs in assenza di consulenza, il distributore deve comunque valutare la coerenza con le richieste e le esigenze assicurative del cliente e l'appropriatezza del pacchetto di servizi o prodotti nel suo insieme.

## SPECIFICHE DISPOSIZIONI PER PRODOTTI IBIPs

Sono introdotte specifiche disposizioni, applicabili in linea di massima ai distributori di prodotti IBIPs iscritti nelle sezioni A, B e C del Registro (e relativi collaboratori iscritti nella sezione E).

Restano esclusi gli iscritti alla sezione D cioè banche, Sim ed altri intermediari finanziari ai quali continuano ad applicarsi le disposizioni MiFid II.

Con riferimento all'**informativa precontrattuale** è previsto che il distributore consegni al cliente, prima della sottoscrizione del contratto, una apposita dichiarazione contenente notizie sul modello di distribuzione adottato, sulle remunerazioni percepite, sull'attività di distribuzione prestata e sulla consulenza fornita al cliente. L'informativa ha un contenuto specifico in caso di vendita mediante tecniche di comunicazione a distanza.

Il distributore deve fornire al contraente una descrizione generale della natura dei prodotti IBIPs, dei rischi sottostanti, dei costi ed oneri connessi. In caso di distribuzione con consulenza obbligatoria devono essere fornite anche le informazioni attinenti i costi relativi alla valutazione periodica dell'adeguatezza. Il tutto è funzionale a spiegare le caratteristiche specifiche del prodotto proposto, il funzionamento e i risultati della gestione e/o dello strumento finanziario sottostante in varie condizioni di mercato (positive e negative) e i rischi associati. Tutto ciò deve consentire al cliente di adottare decisioni di investimento informate.

Devono anche essere fornite informazioni circa i rischi associati all'insolvenza dell'emittente, alla volatilità del prezzo dei sottostanti, agli ostacoli o limitazioni al diritto di riduzione o riscatto e al disinvestimento.

Sono previste specifiche disposizioni in tema di **incentivi**, sostanzialmente in linea con le previsioni IDD, che specificano le **condizioni di ammissibilità** degli incentivi.

Il Provvedimento prevede, inoltre, specifiche disposizioni in tema di valutazione dell'adeguatezza ed appropriatezza del prodotto rispetto alle esigenze del cliente.

In particolare, il provvedimento distingue la vendita con e senza consulenza:

- *Vendite con consulenza:* nella distribuzione di IBIPs **la consulenza è sempre prevista, a meno che** si tratti di un **prodotto non complesso** (art. 68-duodecies). In caso di vendite **con consulenza** sono previste specifiche informazioni da richiedere in modo tale da stabilire **se il prodotto è adeguato secondo procedure e politiche determinate dal distributore** (art. 68-novies). L'esito della valutazione deve essere contenuto in una apposita dichiarazione di rispondenza alle richieste ed esigenze del cliente **e di adeguatezza** (art. 68-decies).

In assenza dei requisiti di adeguatezza o se mancano le informazioni per la relativa valutazione il distributore deve astenersi dal vendere il prodotto

- *Vendite senza consulenza:* In caso di vendite **senza consulenza** il distributore deve valutare **il grado di conoscenza ed esperienza** del cliente rispetto al prodotto venduto. L'esito della valutazione deve essere contenuto in una apposita **dichiarazione** di rispondenza alle richieste ed esigenze del cliente (non è presente il requisito dell'adeguatezza). Il distributore **può vendere** un prodotto ritenuto non appropriato o in relazione al quale non sono state fornite informazioni sufficienti per valutarne l'appropriatezza, rilasciando apposita dichiarazione.

## CONCLUSIONI

Pur tenuto conto delle novità introdotte, la POG dovrà in ogni caso essere proporzionata ed adeguata alla natura del prodotto assicurativo offerto, nonché riesaminata a seguito di un qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento individuato.

Per quanto riguarda il concetto di proporzionalità ricordiamo che la Vigilanza nella Relazione al Regolamento n. 38/2018 ha sottolineato che le disposizioni prudenziali sono applicabili in ragione del profilo di rischiosità dell'impresa determinato dalla natura, portata e complessità dei rischi inerenti l'attività svolta.

Pur tenuto conto della necessità di tutelare il consumatore in modo assai più stringente rispetto al passato, ci pare opportuno riflettere sugli impatti in termini di operatività e onerosità e dunque di competitività che le recenti disposizioni avranno sugli operatori di minori dimensioni, soprattutto agenti e broker, tenuto conto del contesto competitivo globale in cui si trovano ad operare. E' auspicabile che i recenti interventi, non assumano carattere meramente formale, ma si traducano concretamente in dispositivi a tutela del cliente finale posto che ciò non potrà mai ridurre le asimmetrie informative a volte significative e conseguenti alla, forse talvolta, limitata educazione finanziaria dei soggetti potenziali sottoscrittori. Ma questo esula dall'ambito della nostra diasmina.