

PRIMO PIANO

Brexit, Eiopa non è serena

Eiopa non è tranquilla rispetto alle mosse degli assicuratori con sede nel Regno Unito che, a seguito della Brexit, stanno aprendo imprese in Europa. Per questo ha pubblicato un documento con l'obiettivo di promuovere la convergenza e la coerenza della vigilanza tra quegli Stati membri dell'Unione Europea che si trovano a dover autorizzare l'insediamento di compagnie che, altrimenti, correrebbero il rischio di essere tagliate fuori dal mercato unico.

Eiopa fornisce orientamenti alle autorità nazionali di vigilanza, ricordando soprattutto che i principi di Solvency II restano i capisaldi per operare in Ue. Ecco quindi l'invito ai supervisor nazionali a garantire un processo di autorizzazione efficiente, che può essere sostenuto solo da risorse adeguate perché si prevede che i regolatori, magari anche l'Ivass, dovranno affrontare un aumento del numero di richieste di autorizzazione in poco tempo. "Non dovrebbe essere concesso alcun riconoscimento automatico delle autorizzazioni già esistenti", dicono da Eiopa, e soprattutto le imprese che intenderanno risiedere nel perimetro dell'Unione Europea dovranno dimostrare "un adeguato livello di sostanza aziendale": non saranno cioè accettati involucri vuoti, usati semplicemente come indirizzi cui farsi inviare la posta.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Le novità dal cantiere Idd

Niente più atti delegati da implementare in ogni Stato, ma regolamenti comunitari immediatamente applicabili: sono alcuni degli orientamenti riguardanti la direttiva emersi nel corso dell'ultima riunione del Bipar, come racconta a Insurance Daily l'avvocato Carlo Galantini

In attesa dell'entrata in vigore della *Insurance distribution directive* (Idd), che dovrà essere recepita dagli Stati membri dell'Ue entro il 23 febbraio 2018, si inizia a definire il quadro a cui dovranno far riferimento coloro che operano nella distribuzione assicurativa. Le notizie più recenti riguardano gli atti delegati: a quanto pare, l'orientamento delle istituzioni europee è quello di non elaborarli, preferendo l'emissione di due regolamenti comunitari, immediatamente applicabili. Lo spiega l'avvocato **Carlo Galantini**, dello studio legale *Galantini&Partners* (consulente, tra gli altri, di **Acb**), che ha illustrato a *Insurance Daily* gli orientamenti emersi nel corso dell'ultima riunione del **Bipar**, svoltasi a fine giugno a Berlino.

I TANTI DUBBI DA CHIARIRE

L'incontro nella capitale tedesca avrebbe dovuto sciogliere diversi dubbi. In primis, quelli riguardanti i contenuti più tecnici del testo della Idd, che si pensava dovessero essere precisati tramite l'emissione di atti delegati su alcuni temi fondamentali: conflitto di interessi, *inducements* (incentivi), *Pog* (product oversight and governance, supervisione del prodotto e governance), standard tecnici sugli *Ipid* (insurance product information document, scheda informativa sul prodotto), mentre altre precisazioni erano attese relativamente alla valutazione di *suitability and appropriateness* (idoneità e adeguatezza) nei prodotti di investimento assicurativo.

Argomenti che, è bene ricordarlo, erano delineati già nella direttiva a livello di norma primaria generale, e che dovranno essere oggetto di una normativa di secondo livello elaborata dalla commissione Ue e approvata dal Parlamento, su cui si era già pronunciata **Eiopa** con un proprio *technical advice*. In questo contesto, in Italia c'era stata un'iniziativa (rimasta isolata rispetto agli altri Paesi Ue) dell'**Ivass**, che ha comunicato l'intenzione di aderire a un suggerimento di Eiopa: quello di anticipare i contenuti e gli adempimenti della *Pog* secondo le linee guida che l'autorità europea aveva coniato.

(continua a pag. 2)



L'avv. Carlo Galantini



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

ATTI DELEGATI ADDIO: IN ARRIVO I REGOLAMENTI COMUNITARI

“Nella riunione del Bipar – rivela Galantini – ci sono state anticipate alcune scelte che faranno le istituzioni europee. A quanto pare, ci sarà l'emissione di due strumenti, con la forma del regolamento comunitario, che saranno immediatamente operativi, e quindi non ci dovremmo più attendere degli atti delegati da implementare, in un secondo momento, in ogni Stato”. Le normative di dettaglio, precisa Galantini, sono state suddivise in due aree: una riguarda gli adempimenti della Pog, l'altra quelli sugli *Ibips* (insurance based investment products, prodotti di investimento assicurativi), “il vita finanziario – precisa l'avvocato – che l'Idd ha separato dal resto della normativa non vita”.

UNA POTENZIALE CRITICITÀ

Galantini evidenzia una prima potenziale criticità: “da un lato, la scelta di affidare la normativa secondaria alla forma del regolamento ci porterà ad avere, in Italia (ma anche la Francia, ad esempio, anch'essa si trova indietro nel programma di trasposizione della direttiva) delle norme immediatamente applicabili, prima ancora che il nostro Paese abbia trasposto la norma di livello primario. A meno che non si trovino delle formule, nel regolamento stesso, che subordinino la loro immediata efficacia all'implementazione negli Stati membri”. Dall'altro lato, il contenuto dei regolamenti è vincolante: quindi, osserva l'avvocato, “bisognerà vedere se avrà quella graduazione di proporzionalità che per ora il provvedimento dell'Ivass sui Pog sembrava sdoganare, ad esempio relativamente alla definizione della differenza tra intermediari complessi e non complessi”.

UNA SEMPLIFICAZIONE PER GLI INTERMEDIARI NON VITA

L'avvocato Galantini rileva poi “un passo a favore degli intermediari non vita” nel regolamento sugli *Ibips*, che dovrebbe contenere la normativa riferita alle altre aree che erano destinate agli atti delegati: conflitti di interesse, incentivi, idoneità e adeguatezza. “Questi aspetti – spiega – da sempre connaturati con la materia dei prodotti di investimento assicurativo, rischiano di essere applicati e declinati, con un procedimento che potrei definire *osmotico*, anche nel campo dei prodotti non vita. Ora, invece, sembra che i conflitti di interesse e incentivi abbiano un focus dedicato solo ai prodotti finanziario-assicurativi, e ciò a mio avviso è corretto, visto che le problematiche dei prodotti di investimento assicurativo sono diverse rispetto a quelle dei prodotti non vita”. Una precisazione benvenuta sulla definizione di prodotti *non complessi*, argomento che permette ai distributori di prodotti di investimento assicurativo di non fare il passaggio della *suitability appropriateness* per la vendita di questi prodotti. “I criteri per qualificare non complesso un prodotto erano abbastanza complicati – ammette l'avvocato – mentre adesso si è fatta una classificazione più comprensibile. Ad esempio, si facilita la distribuzione di prodotti che abbiano una garanzia del capitale investito, con la deduzione solo delle spese legittime e giustificate”.

CHI PUÒ DEFINIRSI MANUFACTURER

Vi sono poi diversi elementi di dettaglio sulla Pog. Nei regolamenti in arrivo, dovrebbero restare i capitoli che definiscono quando un intermediario-distributore verrà identificato come *manufacturer de facto*, cioè produttore del prodotto assicurativo. Su questo aspetto ci sono delle preoccupazioni da parte di quei broker che elaborano prodotti ad hoc per una nicchia di clienti, ma anche di alcuni gruppi agenti che elaborano prodotti nuovi. “Il technical advice di Eiopa – spiega Galantini – aveva già proposto un concetto chiarificatore: si diventa *manufacturer de facto* quando si assume un *decision making role* nel produrre e disegnare un prodotto”. In termini pratici, significa che lo si produce e lo si elabora a seconda delle proprie necessità, e poi lo si propone alla compagnia. Ora sembra che in queste bozze si sia precisato, in un modo più dettagliato, il fatto che un determinato player diventerà *manufacturer* innanzitutto quando propone clausole che includano alcuni elementi sensibili come i costi, i rischi, il target market da individuare, ma soprattutto, e questa è la cosa più importante, che questi elementi vengano recepiti dall'assicuratore senza modifiche. In altre parole, ci si può definire *manufacturer* quando si fornisce uno studio attuariale e un pricing di un determinato prodotto, che viene recepito dall'impresa assicurativa senza essere modificato. “Questi casi sono residuali – commenta Galantini – quindi l'auspicio è che la figura del *manufacturer de facto* venga riservata solo in ipotesi molto marginali”. (continua a pag. 3)

(continua da pag. 2)

OLTRE IL RECINTO DEL TARGET MARKET

Un altro elemento importante osservato da Galantini, è che “a quanto riferitoci, sembra che, a livello europeo, si continui a fare pressione affinché l’opzione di concedere la facoltà all’intermediario di poter distribuire i prodotti anche al di fuori del target market indicato dalla compagnia venga adeguatamente formalizzata nella parte precettiva del provvedimento”. La Pog, infatti, obbliga la compagnia a indicare per ogni prodotto immesso sul mercato una tipologia di clientela definita e mirata, chiedendo al distributore di allinearsi a questa strategia. Questo però potrebbe non essere ritenuto valido dal punto vendita: l’analisi dell’assicuratore è in astratto, mentre l’intermediario dovrebbe essere libero di fare le proprie scelte qualora verificasse che un determinato prodotto si adatta alle caratteristiche di un cliente non incluso nei dettami di target market della compagnia. “Questa facoltà è sempre stata presa in considerazione da Eiopa, ma non è mai stata inserita come via praticabile. Ora l’auspicio è che in questa formulazione finale ciò sia inserito anche nella parte dispositiva, e non solo nell’analisi del problema”, spiega Galantini.

LO SCAMBIO DI DATI DELLA CLIENTELA

C’è un altro aspetto che può dar luogo a delle criticità: il processo di scambio di informazioni e di dati della clientela. “Le compagnie ora stanno interpretando i doveri della nuova normativa come legittimanti la loro richiesta agli intermediari di avere molte informazioni personali sulla clientela, e delle quali ancora non dispongono. Le imprese, infatti, sostengono di dover sapere se il cliente a cui è destinato il prodotto è ricompreso nel loro target market e se continua ad esserlo nel tempo. Questo forse non de-



sta preoccupazioni in capo agli agenti, che in fondo sono una rete collegata all’impresa, ma può suscitare non poche perplessità tra i broker, che costituiscono una rete autonoma, giacché – avverte Galantini – le stesse imprese, dovendo fare un monitoraggio continuo sulla vita di un determinato prodotto, periodicamente potrebbero voler acquisire informazioni che tendono a ottenere dati comportamentali dei clienti che sono e debbono restare patrimonio dell’intermediario”.

IN ATTESA DI ULTERIORI SVILUPPI

L’elenco delle novità è lungo ma Galantini tiene a precisare che “non ci sono ancora testi ufficiali. Ad ogni modo, le bozze dei testi dei regolamenti dovrebbero essere state sottoposte alle autorità di vigilanza nazionali, quindi, salvo proposte di modifiche in senso contrario, sono destinate a diventare concrete”. Secondo Galantini, ha prevalso la necessità di essere celeri, per non avere dei tempi morti nell’attesa che le norme tecniche fossero implementate. “È verosimile che nell’autunno di quest’anno ci possa essere la pubblicazione dei regolamenti, cui seguirà un periodo di scrutinio in cui verranno effettuati ragionamenti più approfonditi sulle norme”. Al momento in Italia non abbiamo ancora delle bozze della legge di implementazione della Idd che possano essere consultate o che mostrino le opzioni del legislatore nazionale. “Il rischio – ribadisce Galantini – è che ci potremmo trovare ad avere un regolamento comunitario senza avere la normativa primaria. O si riuscirà ad avere delle deroghe per la implementazione della normativa primaria, o ci sarà da intervenire per riequilibrare un eventuale disallineamento di normative”.

Beniamino Musto







INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici cliccando qui



Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica dinamica e immediata. Uno strumento di aggiornamento e approfondimento dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su

www.insurancereview.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

ATTUALITÀ

*stori
armio
sicuratori*

26 DISTRI

*Gaet, Salvi
all'unanimità*

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 14 luglio di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577