



POLIZZE VITA, DAL 31 MARZO 2021 CAMBIA TUTTO

Il Regolamento IVASS 45/2020 e il Provvedimento 97/2020 rivoluzionano tutto.
Come si dovranno intermediare le polizze in futuro?

Il 31 marzo 2021, entreranno in vigore le nuove norme contenute nel Provvedimento Ivass n°97 del 4 agosto 2020. I cambiamenti saranno diversi, alcuni molto impattanti sull'attività dei distributori assicurativi; ed è indispensabile arrivare a questo appuntamento conoscendo a fondo i nuovi dispositivi. Gli intermediari saranno preparati a questa nuova sfida?

Il tema Product governance (POG) e regolamento 45 Ivass è stato messo a fuoco da **Guido Cappa** (InLife Advisory) che ha spiegato come con tale regolamento l'Organo di vigilanza abbia voluto rafforzare i principi previsti dalla normativa europea in materia di POG, già operativi dal 1° ottobre 2018, fornendo specifiche e criteri di maggior dettaglio su presidi, oneri e responsabilità in capo a produttori e distributori assicurativi. In particolare viene accentuato il principio della co-responsabilità e circolarità dei ruoli tra impresa ed intermediario e viceversa. La Product governance impone infatti presidi e processi interconnessi produttore-distributore che partono dal momento di ideazione del prodotto da parte del produttore e che occorre mantenere sino a quando il prodotto sarà presente all'interno del portafogli dei distributori.

Lato distributore l'applicazione dei principi di POG richiede che venga adottato un metodo di gestione consulenziale del cliente strutturato, tracciabile e certificato. Il Distributore ha come responsabilità quella di comprendere pienamente il mercato di riferimento sul quale distribuire i prodotti presenti nel suo catalogo ed individuare di conseguenza anche quell'insieme di clienti le cui esigenze, caratteristiche e obiettivi non siano compatibili con un determinato prodotto assicurativo (il cd target market «negativo»). Questo processo non dovrebbe poi essere svolto una-tantum al momento della vendita ma dovrebbe essere reiterato nel tempo (life-cycle) in modo da garantire che la soluzione prodotto acquistata continui a rispondere nel tempo agli interessi ed obiettivi del cliente.

Per **Alberto Cauzzi** (Epheso Srl) dalle nuove disposizioni «Emerge chiara e circostanziata la necessità per i distributori di avvalersi di processi automatizzati (ed eventualmente strumenti informatici) che siano in grado di raccogliere e monitorare i dati dei clienti, di produrre un'analisi puntuale e personalizzata delle loro esigenze e di valutare l'adeguatezza dei prodotti proposti. Questo consentirà agli operatori, in caso di contenzioso prevalentemente, di dispor-

re di adeguata documentazione comprovante la consulenza oggettiva e la determinazione dei reali bisogni di ogni soggetto analizzato e dell'attinenza delle relative coperture proposte».

Luca Lambertini (Assinews) ha evidenziato quanto i cambiamenti normativi andranno ad incidere nell'attività degli intermediari, anche in termini di costi. A partire dall'informativa precontrattuale, che prevede nuovi documenti e che va pertanto riprogettata e riconsegnata a tutti i clienti.

Inoltre gli intermediari sezione A dovranno informare le proprie mandanti di ogni collaborazione orizzontale avviata e dovranno comunicare costi e oneri di intermediazione alle imprese. La vastità e complessità di queste nuove norme rende obsoleti i sistemi di compliance attuali e comporta un ripensamento generale delle regole di presentazione e di comportamento, l'avvio di nuove procedure, riallineamenti formativi, investimenti informatici, aggravio di attività amministrative e di archiviazione con un notevole carico di costi (una-tantum ma anche continuativi), che per una società di intermediazione di medie dimensioni può portare ad un aumento del 10% del costo del personale.

«Un'antica *regolae juris* che risale ad alcuni secoli prima di Cristo dice che "le leggi devono poter essere comprese da tutti"; l'antico giurista ha dimenticato di aggiungere «e anche i regolamenti», ha concluso Lambertini, auspicando che la Commissione europea e l'Ivass diano almeno un paio di anni di tregua ai circa 200.000 intermediari per dare loro il tempo di comprendere queste novità, di decodificarle e di cercare (riuscirci sarà davvero difficile) di calarle nella loro attività quotidiana.

Massimo Grandis (Mediolanum Assicurazioni) ha precisato che l'Ivass sta proseguendo nella sua opera di completamento normativo, ma alla fine il cliente si trova in mano, a conclusione di un contratto, documenti contrattuali e precontrattuali corposi e complessi: in altre parole: troppa carta che non viene assolutamente letta dal cliente (troppa informazione = disinformazione).

Il KID, come documento precontrattuale, già ora mette in evidenza questo fatto, ma la consulenza obbligatoria che verrà introdotta a marzo 2021 dovrà essere ancora più esauritiva. Dovrà cambiare il ruolo dell'intermediario assicurativo, avvicinandosi a quello dell'intermediario finanziario.