



# 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.