

LA DIRETTIVA EUROPEA IDD

Polizze formato Mifid2 Ottobre il mese dell'avvio

Le novità principali sulla formazione degli intermediari, sulle remunerazioni e sul nuovo albo

Antonio Criscione

■ Lunedì prossimo, 1° ottobre, entra in vigore la direttiva Idd, ovvero la nuova normativa europea sulla distribuzione dei prodotti assicurativi (Idd sta per *Insurance distribution directive*). Originariamente queste regole erano state concepite all'interno del processo che ha portato alla Mifid2, anche se poi la "costola" tirata fuori dal legislatore comunitario ha seguito la propria strada. E così facendo si è arrivati a due direttive diverse con larghe convergenze, anche se con alcune differenze (il tema sarà oggetto di analisi specifica all'interno del prossimo appuntamento con Consulenza di Anasf che si svolgerà a Napoli il 9 e 10 ottobre prossimi).

GLI INTERMEDIARI

La Idd ha previsto per i distributori di prodotti assicurativi un aggiornamento continuo, come prevede già la Mifid2 per coloro che fanno lo stesso "lavoro" in materia di prodotti finanziari. Questo potrebbe creare il rischio di un obbligo doppio per gli intermediari che lavorano sui due fronti. Per questo da Anasf precisano: «Occorre semplificare e razionalizzare il tempo di lavoro, facendo in modo che i corsi di aggiornamento pro-

fessionale che il consulente finanziario segue in ambito finanziario ai sensi della Mifid2 (e dunque del regolamento intermediari Consob) possano valere anche ai fini dell'assolvimento dell'analogo obbligo previsto da Ivass (e viceversa)». A facilitare questa scelta anche «la presenza di una serie di materie comuni tra i due settori».

Un'altra mossa che accomuna il recepimento della direttiva Idd e della Mifid2 riguarda l'istituzione dell'Oria (Organismo per la registrazione degli intermediari assicurativi) al quale sarà trasferita la gestione del registro degli intermediari assicurativi (Rui) sinora di competenza dell'Ivass. Analogamente a quanto avvenuto con l'istituzione dell'Albo unico dei consulenti finanziari.

LA GOVERNANCE DEL PRODOTTO.

Secondo Edoardo Guffanti, dello studio 5lex di Milano: «Con riguardo alla disciplina in merito ai conflitti di interessi nell'attività di gestione delle riserve tecniche delle polizze "unit linked", resta

valido il principio secondo il quale l'investimento deve avvenire comunque nel migliore interesse dei contraenti, degli assicurati e dei beneficiari». Inoltre il nuovo regolamento Ivass n. 41 conferma che per le unit-linked l'impresa deve assicurare che gli attivi rappresentativi di questi contratti non siano gravati da oneri altrimenti evitabili o esclusi dalla percezione di utilità a essi spettanti. «In particolare – continua Guffanti – l'impresa assicura che il contraente benefici comunque, diret-

tamente o indirettamente, di eventuali introiti derivanti dalla retrocessione di commissioni o di altri proventi ricevuti dall'impresa in virtù di accordi con soggetti terzi. È questa una disciplina che ricalca il divieto, previsto da Mifid2, in capo ai gestori di percepire e trattenere per sé eventuali incentivi da soggetti terzi».

GLI INCENTIVI

Questo aspetto porta a uno dei punti più significativi di divergenza tra le due direttive (anche se, come si vedrà, in Italia si vuole superare questogap) e che riguarda appunto più da vicino gli intermediari è quello relativo agli inducement. Anche nell'elaborazione della Idd si era posta la questione dell'abolizione di questa forma di remunerazione, ma anche in tale caso si è preferito salvaguardare le prassi esistenti, con i dovuti presidi per la tutela dei clienti. Spiegano dall'ufficio studi di Anasf: «La differenza significativa tra le due direttive riguarda la disciplina degli incentivi (inducement), che nella Mifid2 risulta più tutelante per il risparmiatore: per il settore finanziario la regola è infatti che l'inducement è ammesso se si accresce la qualità del servizio, mentre nella Idd ci si limita ad affermare che l'incentivo non deve avere una ripercussione negativa sulla qualità (senza dunque richiedere quel plus rappresentato dall'innalzamento del livello del servizio)».

Il regolamento di attuazione della Idd, prevede che sia valutato se la percezione di un incentivo da parte di un distributore di unit-linked sia tale da incentivare lo

Le discipline a confronto

LE COORDINATE

I riferimenti temporali e normativi

	DIRETTIVA MIFID 2	DIRETTIVA IDD
Termine di attuazione	3 gennaio 2018	1° ottobre 2018
Fonti normative principali (recepimento in Italia)	Testo Unico della Finanza (TUF) e Regolamenti Consob	Codice delle Assicurazioni Private (CAP), Regolamenti IVASS
Ambito di applicazione	Strumenti finanziari	Polizze (tutti i rami, sia vita che danni)

SOMIGLIANZE E DIFFERENZE

Tra le due normative prevalgono i punti in comune

MATERIE ALLINEATE A MIFID II (PARIFICAZIONE DEL LIVELLO DI TUTELA DEL RISPARMIATORE)	AMBITI DI DIVERGENZA RISPETTO A MIFID II (POTENZIALMENTE, MINOR LIVELLO DI TUTELA RISPETTO A MIFID 2)
<ul style="list-style-type: none"> - Principi generali e informativa a tutela del risparmiatore - Formazione e aggiornamento professionale - Governance del prodotto - Conflitti di interesse - Valutazione di adeguatezza 	<p>Disciplina degli incentivi (<i>inducement</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> - la Mifid2 risulta più tutelante per il risparmiatore. Per il settore finanziario la regola è che l'<i>inducement</i> è ammesso se si accresce la qualità del servizio, mentre nella IDD ci si limita ad affermare che l'incentivo non deve avere una ripercussione negativa sulla qualità (senza dunque richiedere quel plus rappresentato dall'innalzamento del livello del servizio); - all'interno del CAP il legislatore italiano ha inserito una norma con cui si affida all'IVASS il compito di parificare rispetto alla Mifid2 le regole sugli <i>inducement</i> e risolvere così il "minus" di tutela. Si resta in attesa di conoscere quali saranno le scelte del regolatore italiano

Fonte: elaborazione Ufficio Studi ANASF

svolgimento dell'attività di distribuzione in modo non conforme rispetto all'obbligo di agire nel migliore interesse del cliente. «Tra queste indicazioni – afferma Guffanti – risultano di particolare interesse la valutazione se l'incentivo si basi solo o principalmente su criteri quantitativi commerciali o se prenda in considerazione criteri qualitativi adeguati, come la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente e se il valore dell'incentivo sia congruo in relazione al valore del contratto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

