



# CAMMINO DIRITTO

Rivista di informazione giuridica  
<https://rivista.camminodiritto.it>



## NUOVE REGOLE SULLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

---

*Il contributo affronta ed espone le novità del Regolamento IVASS sulla distribuzione dei prodotti assicurativi.*

---

di **Cristina Rustignoli**  
IUS/04 - DIRITTO COMMERCIALE  
Articolo divulgativo - ISSN 2421-7123

Direttore responsabile  
**Alessio Giaquinto**

Publicato, Giovedì 17 Novembre 2022

 Abstract ENG

*The papers focuses on the new IVASS Regulation.*

---

**Sommario:** 1. Premessa; 2. La collaborazione orizzontale; 3. L'informativa precontrattuale; 4. La valutazione di coerenza; 5. I prodotti di investimento assicurativi; 6. Gli incentivi.

## 1. Premessa

Il 4 agosto 2020, IVASS ha emanato il Provvedimento n. 97 (integrativo e modificativo dei Regolamenti n. 40 e 41 del 2018) a completamento della disciplina in materia di distribuzione dei prodotti assicurativi, introducendo alcune novità e chiarendo la portata di talune previsioni, in particolare su temi quali la collaborazione orizzontale, l'informativa precontrattuale, la valutazione della coerenza, i prodotti di investimento assicurativi e gli incentivi.

Il presente contributo ha lo scopo di analizzare le principali novità introdotte con il sopra citato Provvedimento n.97.

## 2. La collaborazione orizzontale

Il Provvedimento IVASS n. 97/2020, modificando, con l'articolo 4 comma 12, il comma 4 dell'articolo 42 del Regolamento 40/2018, ha introdotto la necessità che la collaborazione orizzontale fra intermediari sia formalizzata in un accordo scritto tra gli stessi, prevedendo altresì che gli intermediari che partecipano all'accordo sono tenuti ad assicurare alcuni fattori.

Innanzitutto, le informazioni relative alla percezione di tutte le remunerazioni, per le quali è prevista la comunicazione prima della sottoscrizione del contratto, devono essere trasmesse al cliente.

In secondo luogo, le informazioni sui costi e gli oneri connessi all'attività di distribuzione di cui agli articoli 18 e 25 del Regolamento IVASS n.41 del 2018 devono essere comunicate all'impresa di assicurazione.

Infine, deve essere presente il rispetto di quanto previsto dalle disposizioni regolamentari

IVASS in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi e dell'obbligo di inserimento negli allegati 4 e 4-bis della corretta e completa informativa in relazione al fatto che l'attività è svolta in collaborazione tra più intermediari, di cui è indicata l'identità, la sezione di appartenenza e il ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della forma di collaborazione adottata.

La disciplina, volta ad una puntuale regolamentazione dei rapporti di collaborazione orizzontale, è finalizzata ad attribuire maggiore certezza e coerenza agli adempimenti in capo alle imprese e a tutti gli intermediari coinvolti nella catena distributiva relativamente al rispetto dei requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi.

Lo stesso Istituto di Vigilanza ha chiarito come le integrazioni all'articolo 42 del Regolamento 40/2018 e, in senso più ampio, le novità regolamentari introdotte con il Provvedimento n.97 in commento sono finalizzate ad assicurare la conclusione di accordi di collaborazione orizzontale rispettosi della corretta informativa e tutela del consumatore, in senso più rigoroso rispetto a quanto previsto dal previgente Regolamento 40/2018, agevolando altresì un'efficace azione di vigilanza.

Per effetto delle previsioni introdotte dalla disposizione in commento, in primo luogo gli intermediari dovranno assicurare che le informazioni relative a tutte le remunerazioni siano trasmesse al cliente, non solo quindi, i compensi percepiti dall'intermediario proponente, bensì l'intero flusso commissionale relativo a tutti i soggetti coinvolti nella collaborazione orizzontale stessa.

Inoltre, le informazioni relative ai costi e agli oneri connessi all'attività di distribuzione devono essere comunicate alle imprese, così che queste possano redigere il documento unico di rendicontazione in modo completo ed esaustivo.

Oltre a ciò gli intermediari sono tenuti al corretto adempimento degli obblighi di informativa precontrattuale previsti nel contesto dei nuovi allegati 4 e 4-bis e al rispetto delle previsioni in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi.

Nello specifico, anche nell'ambito delle collaborazioni orizzontali, devono quindi essere rispettate le previsioni in materia di target market e di target market negativo, processo che presuppone la strutturazione di adeguati flussi informativi non solo tra intermediario ed impresa, ma anche tra intermediari che collaborano tra loro orizzontalmente.

Per completezza, si rappresenta che il Provvedimento di cui trattasi aveva introdotto all'articolo 42 del Regolamento 40/2018 anche un comma 4-bis, che prevedeva che «la

sottoscrizione dell'accordo di cui al comma 4 è comunicata dagli intermediari alle rispettive imprese di assicurazione mandanti interessate».

Tale previsione è stata, però, annullata con pronuncia del TAR del Lazio n.7549 del 23 giugno 2021.

Con tale intervento il giudice amministrativo, oltre ad aver riconosciuto profili di irregolarità formale sottesi al processo di introduzione della previsione, dal punto di vista sostanziale ha ritenuto il suddetto obbligo sproporzionato, in quanto non previsto da alcuna norma nazionale od europea, oltre che in contrasto con la stessa norma primaria che ha introdotto nell'ordinamento la possibilità di stipulare accordi di collaborazione orizzontale (ovvero l'art. 22 del D.L. 179/2012 convertito in L. 221/2012), che prevede l'obbligo di disclosure unicamente nei confronti della clientela.

Gli effetti di detta pronuncia del TAR e l'annullamento del comma 4-bis dell'articolo 42 fanno sorgere più di un interrogativo in merito alla corretta applicazione ed effettiva portata della previsione dell'articolo 6, comma 6, secondo periodo, del Regolamento IVASS n. 45/2020<sup>[1]</sup>.

Più in particolare, poiché l'adempimento di cui al comma 4-bis costituiva una condizione logica ed operativa per la corretta applicazione di tale previsione, l'annullamento di tale disposizione comporta dubbi sulle concrete modalità con le quali tale controllo possa essere garantito ed effettuato.

### **3. L'informativa precontrattuale**

In tema di informativa precontrattuale, il Provvedimento IVASS [{https/URL}#160;56](#) del Regolamento IVASS [{https/URL}^{\[2\]}](#) e di natura dinamica<sup>[3]</sup>, così da ridurre la quantità di informazioni da rendere ad ogni contratto e razionalizzare le modalità di consegna della documentazione precontrattuale.

Il testo novellato dell'articolo 56 prevede, innanzitutto, che i distributori consegnino o trasmettano al contraente prima della sottoscrizione di una proposta o, qualora non prevista, della conclusione di un contratto di assicurazione, le informazioni di cui all'allegato 3 e che tali informazioni, in caso di rinnovo o stipula di un nuovo contratto, vengano aggiornate solo in caso di successive modifiche di rilievo delle stesse.

In secondo luogo, la norma in commento prescrive che i distributori rendano disponibile per il pubblico l'elenco recante la denominazione della o delle imprese di assicurazione

con le quali hanno rapporti d'affari, anche sulla base di una collaborazione orizzontale o di lettere di incarico, le informazioni di cui all'allegato 3 e l'elenco degli obblighi di comportamento di cui all'allegato 4-ter; dette informazioni devono essere aggiornate periodicamente e comunque almeno trimestralmente; il tutto deve essere reso disponibile nei propri locali, anche avvalendosi di apparecchiature tecnologiche, oppure mediante pubblicazione su un sito internet ove utilizzato per la promozione e collocamento di prodotti assicurativi, dando avviso della pubblicazione nei propri locali.

Prima della sottoscrizione di ciascuna proposta o, qualora non prevista, della conclusione di ciascun contratto di assicurazione, i distributori sono poi tenuti a consegnare o trasmettere al contraente la copia di una dichiarazione, conforme al modello di cui all'allegato 4 o 4-bis per i prodotti IBIPs, che contiene notizie sul modello e sull'attività di distribuzione, sulla consulenza fornita e sulle remunerazioni percepite; la documentazione informativa precontrattuale e quella contrattuale prevista dalle vigenti disposizioni e, nel caso di offerta fuori sede e di distribuzione mediante tecniche di comunicazione a distanza, un documento conforme all'allegato 4-ter.

Si riepiloga, nel documento allegato, in modo schematico l'evoluzione delle informative precontrattuali a seguito delle modifiche introdotte dal Provvedimento 97 all'articolo 56 del Regolamento IVASS {<https://www.ivass.it/it/contatti/contatti>}

#### **4. La valutazione di coerenza**

La conoscenza del cliente, dei suoi bisogni (demand and needs), delle sue caratteristiche, inclusa la sua conoscenza ed esperienza dei prodotti, rappresenta un elemento fondamentale per una corretta attività di distribuzione assicurativa.

Solo attraverso adeguati processi che consentano di raccogliere, analizzare e correttamente valorizzare le informazioni sul cliente, garantirne la coerenza e l'aggiornamento nel tempo, è possibile assicurare un efficace presidio degli adempimenti richiesti dalla normativa, con particolare riferimento alla necessità di assicurare - a seconda della tipologia di prodotto e della prestazione o meno del servizio di consulenza - che il prodotto offerto abbia determinate caratteristiche.

Innanzitutto, deve essere coerente con i bisogni e le richieste del cliente stesso avuto riguardo all'età, allo stato di salute, all'attività lavorativa, al nucleo familiare, alla situazione assicurativa ed alle aspettative rispetto al contratto del medesimo cliente (disposizione applicabile a tutte le tipologie di prodotti assicurativi venduti, con prestazione o meno dell'attività di consulenza).

In secondo luogo, deve dimostrarsi appropriato con riferimento alla conoscenza ed esperienza del contraente (disposizione applicabile ai prodotti IBIP non complessi venduti senza prestazione di attività di consulenza).

Infine, deve essere adeguato con riferimento alla conoscenza ed esperienza del contraente rispetto al prodotto, alla sua situazione finanziaria, inclusa la capacità di sostenere le perdite, ai suoi obiettivi di investimento, inclusa la tolleranza al rischio (disposizione applicabile ai prodotti IBIP venduti con la prestazione di attività di consulenza).

A tal fine si sono diffuse sul mercato soluzioni organizzative che, al fine di realizzare una strutturata ed efficace profilazione del cliente, si caratterizzano per rappresentare strumenti unitari di raccolta ed aggiornamento delle informazioni del cliente, che quindi risultano sempre coerenti ed aggiornate, e che consentono la storicizzazione delle informazioni stesse e di sfruttare la tecnologia a supporto delle valutazioni di coerenza e/o di adeguatezza richieste.

Con riferimento alla valutazione di coerenza il Provvedimento 97, all'articolo 4, comma 20, prevede l'abrogazione dei commi 5 e 6 dell'articolo 58 del Regolamento IVASS 40/2018.

In questo modo, è stata eliminata sia la possibilità per il cliente di rifiutarsi di fornire le informazioni a tal fine richieste e la disciplina della relativa formalizzazione del rifiuto, sia la previsione che i distributori possano ricevere proposte assicurative e previdenziali non coerenti con le richieste ed esigenze del contraente, e la disciplina della relativa formalizzazione di tale evenienza.

Il Provvedimento 97 aveva, altresì, introdotto all'articolo 58 del Regolamento IVASS 40/2018 un ulteriore comma 4-bis, che prevedeva che: «Qualora i distributori ritengano che il prodotto sia coerente con le richieste ed esigenze del contraente o dell'assicurato, prima della sottoscrizione del contratto, lo informano di tale circostanza, dandone evidenza in un'apposita dichiarazione».

Detta previsione aggiuntiva è però stata annullata con la già menzionata sentenza del TAR del Lazio n.7549 del 23 giugno 2021, sulla base della considerazione che l'adempimento richiesto nulla aggiungeva all'obbligo già gravante sul distributore ai sensi dell'articolo 58 del Regolamento 40/2018 di vendere unicamente prodotti coerenti con le richieste ed esigenze del cliente, né risultava giustificabile sotto il profilo della maggior tutela del contraente.

## 5. I prodotti di investimento assicurativi

Il Provvedimento 97 all'articolo 4 comma 28 ha poi introdotto nel Regolamento IVASS n. 40/2018, al Titolo II, dopo il Capo II «Regole di comportamento», un Capo II-bis, intitolato «Regole di comportamento per la distribuzione dei prodotti d'investimento assicurativi».

L'intervento normativo completa la disciplina in materia di distribuzione dei prodotti IBIPs per i canali di competenza dell'IVASS.

Le nuove disposizioni regolamentari contengono rinvii alle norme del Regolamento Delegato IBIPs, considerata l'immediata applicabilità e la non derogabilità delle stesse, e alle disposizioni del Regolamento Delegato (UE) 2017/565 (Regolamento delegato sui requisiti organizzativi delle imprese di investimento), che integra la direttiva 2014/65/UE (direttiva Mifid II) in materia di requisiti organizzativi e condizioni di esercizio dell'attività delle imprese di investimento, con riferimento alla consulenza indipendente.

Il nuovo Capo II-bis ospita 4 Sezioni: Sezione I - Regole generali, Sezione II - Informativa precontrattuale al contraente, Sezione III - Disposizioni in materia di incentivi e Sezione IV - Valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza.

Alla Sezione I, l'articolo 68-bis individua le norme previste per la distribuzione dei prodotti non-IBIPs applicabili anche ai prodotti IBIPs quando sono distribuiti da soggetti sottoposti alla vigilanza IVASS.

Alla Sezione II, l'articolo 68-ter introduce l'obbligo di consegnare ai contraenti dei prodotti IBIPs l'allegato 4-bis e, in linea con quanto previsto dall'articolo 48 del Regolamento UE 2017/565, i commi 2, 3, 4 e 5 dispongono obblighi d'informativa peculiari con riguardo alla natura, ai rischi, ai costi e agli oneri connessi all'acquisto dei prodotti IBIPs, con particolare riguardo alle loro caratteristiche e al loro funzionamento, agli specifici rischi legati all'insolvenza dell'emittente, alla volatilità del prezzo degli strumenti finanziari sottostanti, all'esercizio del diritto di riduzione e riscatto, all'esistenza di eventuali garanzie o meccanismi di protezione dei premi versati.

Il comma 6, poi, reca una norma di raccordo fra gli obblighi informativi del distributore e quelli del produttore, stabilendo che la consegna del KID e del DIP aggiuntivo sono sufficienti anche ad integrare l'osservanza dei primi, purché le informazioni fornite siano complete.

Alla Sezione III, l'articolo 68-sexies, come si avrà modo di approfondire nel

prosiegua, individua le condizioni generali in presenza delle quali, in relazione all'attività di distribuzione di prodotti d'investimento assicurativi, gli intermediari e le imprese di assicurazione possono pagare o percepire incentivi.

La Sezione IV disciplina, infine, la distribuzione di prodotti IBIPs con e senza consulenza.

In particolare, è prevista la vendita in regime di consulenza obbligatoria per i prodotti IBIPs diversi da quelli non complessi ai sensi del Regolamento Delegato (UE) 2017/2359.

Per le vendite con consulenza, l'articolo 68-novies specifica le informazioni da richiedere e valutare.

Ai sensi dell'articolo 68-decies, l'esito della valutazione deve essere incluso in apposita dichiarazione di rispondenza alle richieste ed esigenze del cliente e di adeguatezza da consegnare al cliente.

## 6. Gli incentivi

Il Provvedimento 97/2020, con l'articolo 4 comma 28, ha introdotto nell'ambito del nuovo Capo II-bis del Titolo II del Regolamento IVASS n. 40/2018, specifiche disposizioni in materia di incentivi, andando a completare la normativa in materia di distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi.

Il principio generale previsto consiste nella circostanza che gli intermediari e le imprese di assicurazione non possono, in relazione all'attività di distribuzione di prodotti d'investimento assicurativi, pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari a o da qualsiasi soggetto diverso dal contraente o da una persona che agisca per conto di questi, a meno che tali incentivi o schemi di incentivazione abbiano lo scopo di accrescere la qualità dell'attività di distribuzione assicurativa e non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del contraente.

L'articolo 68-septies stabilisce, poi, le condizioni di ammissibilità degli incentivi, prevedendo il rispetto di condizioni di ammissibilità analoghe a quelle previste dall'articolo 11, paragrafo 2, della Direttiva Delegata (UE) 2017/593, ma che tengono conto delle peculiarità della distribuzione assicurativa tramite agenti e broker.

In particolare, onorari, commissioni o benefici non monetari sono considerati come



concepiti per migliorare la qualità del servizio assicurativo prestato al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni.

Innanzitutto, sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti o di un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente.

In secondo luogo, non offrono vantaggi diretti all'impresa beneficiaria, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.

Infine, sono giustificati dalla garanzia di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.

È previsto che gli intermediari provvedano a registrare ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi.

Inoltre, il Provvedimento 97 introduce l'obbligo per gli intermediari di comunicare al contraente, in modo chiaro, completo, accurato e comprensibile, prima della distribuzione di un prodotto d'investimento assicurativo, l'esistenza, la natura e l'importo degli incentivi o degli schemi di incentivazione o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di quest'ultimo. In tale ultimo caso l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato dovrà essere reso noto successivamente.

L'effettiva applicazione della norma ha generato più di un dubbio interpretativo, connesso alla apparente prevista correlazione diretta tra incentivo e vendita del prodotto che, invece, dall'entrata in vigore del provvedimento in oggetto, non è più consentita, quantomeno per la componente incentivante tipica della remunerazione.

Tale circostanza rende difficile quantificare, anche ex post, quanto la vendita di un singolo prodotto abbia contribuito alla percezione dell'incentivazione complessiva da parte dell'intermediario al termine del periodo di riferimento.

---

## Note e riferimenti bibliografici

---

[1] Nell'ambito dell'attività di cui all'articolo 8, paragrafo 4 del Regolamento (UE) 2017/2358, i produttori verificano periodicamente il rispetto da parte dei distributori degli obblighi previsti dal comma 5.

Nel caso di collaborazione orizzontale, le verifiche sono svolte nei confronti dell'intermediario emittente e hanno ad oggetto anche il rispetto degli obblighi previsti dal comma 5 da parte degli intermediari proponenti.

Nel caso in cui la verifica abbia dato esito negativo, si applica l'articolo 8, par. 5, del Regolamento (UE) 2017/2358.

[2] Ora riportate nell'Allegato 3, che non cambiano per effetto della stipula di diversi contratti di assicurazione con lo stesso contraente

[3] Ora riportate nel nuovo Allegato 4 "Informazioni sul prodotto assicurativo non-IBIP" e nell'Allegato 4-bis recante "Informazioni sul prodotto d'investimento assicurativo", si tratta di informazioni che variano per ogni singolo contratto sottoscritto.

---

\* Il simbolo {https/URL} sostituisce i link visualizzabili sulla pagina:  
<https://rivista.camminodiritto.it/articolo.asp?id=8965>