

Bologna, 15 novembre 2019

Oggetto: Osservazioni di Unipol Gruppo S.p.A. al Documento di consultazione recante "Modifiche al regolamento Intermediari relativamente agli obblighi di informazione e alle norme di comportamento per la distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, in recepimento della direttiva (UE) 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (IDD)"

Spettabile Autorità,

Sottoponiamo alla Vostra attenzione le seguenti osservazioni relative al documento di consultazione in oggetto.

1. Principi generali in tema di adeguatezza (art. 134, co. 6, lett. b).

Quando i soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa forniscono un servizio di consulenza sui prodotti di investimento assicurativi, stabiliscono appropriate politiche e procedure – che siano dimostrabili – per assicurare di essere in grado di comprendere la natura e le caratteristiche del prodotto (compresi i costi e i rischi) e *"b) valutare, tenendo conto dei costi e della complessità, se altri prodotti finanziari o altri prodotti di investimento assicurativi equivalenti siano adeguati al cliente"*.

Sul punto si osserva che un prodotto di investimento assicurativo presenta caratteristiche intrinseche (componente di rischio biometrico) che non consentono una piena assimilabilità ai tradizionali strumenti finanziari e, in ragione di ciò, il distributore sarà difficilmente nelle condizioni oggettive di poter effettuare detta operazione di valutazione di equivalenza tra tipologie di prodotti appartenenti a categorie eterogenee. Tale eterogeneità è peraltro riconosciuta nella stessa tassonomia ufficiale fornita da Eurostat (ESA 2010), in base alla quale gli strumenti di investimento assicurativi sono classificati separatamente dagli altri strumenti finanziari, e, pertanto, inclusi in maniera differenziata nelle analisi istituzionali *sull'asset allocation* delle famiglie (ad es. ESMA Annual Statistical Report).

Unipol Gruppo S.p.A.

Sede Legale: via Stalingrado, 45 - 40128 Bologna (Italia) - unipol@pec.unipol.it - tel. +39 051 5076111 - fax +39 051 5076666
Capitale sociale i.v. Euro 3.365.292.408,03 - Registro delle Imprese di Bologna, C.F. 00284160371 - P. IVA 03740811207 - R.E.A. 160304
Capogruppo del Gruppo Assicurativo Unipol iscritto all'Albo delle società capogruppo al n. 046
Capogruppo del Gruppo Bancario Unipol iscritto all'Albo dei gruppi bancari

www.unipol.it

La comparazione tra prodotti con caratteristiche di *design* finanziario/attuariale divergenti e finalità disomogenee non appare in grado di accrescere il valore aggiunto dell'attività di consulenza prestata dai soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa.

Si chiede pertanto di eliminare l'inciso "altri prodotti finanziari o" dalla lett. b), co. 6 dell'art. 134 in commento.

2. Valutazione delle richieste ed esigenze del contraente (*demands & needs test*), articolo 135 (Dichiarazioni di rispondenza alle richieste e alle esigenze e di adeguatezza).

Così come espresso da IVASS nella modifica all'art. 58 del regolamento n. 40/2018, anche CONSOB ha rivisitato l'attuale schema di vendita ponendo l'attenzione sul momento della valutazione delle richieste ed esigenze del contraente, prevedendo ora, nel nuovo art. 135, co. 1, la consegna di una dichiarazione, sottoscritta da contraente e distributore, in cui quest'ultimo attesti che il prodotto assicurativo venduto risponde alle esigenze e richieste del contraente specificandone i motivi. La dichiarazione in parola dovrà anche contenere l'eventuale indicazione di vendita del prodotto effettuata fuori dal mercato di riferimento.

Si osserva come l'onere di fornire una dichiarazione sottoscritta da parte di distributore e cliente, attestante la rispondenza del prodotto venduto alle richieste e esigenze manifestate dal potenziale contraente – ora introdotto per il collocamento dei prodotti IBIPs – nella realtà operativa difficilmente riuscirà a offrire una maggiore tutela dei consumatori o a responsabilizzare ulteriormente l'intermediario. Nella pratica distributiva appare inoltre di estrema difficoltà rendere una motivazione della coerenza del prodotto venduto, in quanto la coerenza è in *re ipsa* nella vendita.

Una dichiarazione controfirmata da entrambe le parti relative alla coerenza del prodotto collocato costituirebbe, ad avviso della scrivente, un mero aggravio operativo con scarsa efficacia rispetto alla prevenzione di comportamenti non conformi o pratiche commerciali scorrette.

Lo stesso art. 15 del regolamento delegato (UE) 2359/2017, del resto, pur prevedendo il divieto di vendita in non coerenza, non prevede alcun onere di tipo probatorio/informativo in capo agli intermediari.

Si chiede pertanto di mantenere, anche per il comparto bancario così come verrà richiesto ad IVASS per il comparto assicurativo, il contesto normativo di riferimento invariato e di eliminare il co. 1 dell'art. 135 del Regolamento Intermediari.

3. Consulenza obbligatoria (art. 135-ter).

Il primo comma dell'articolo in esame prevede, analogamente al nuovo art. 68-*duodecies* (Consulenza obbligatoria) del documento IVASS n. 2/2019 ora in consultazione, che *"Nell'attività di distribuzione assicurativa i soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa prestano consulenza per la vendita dei prodotti di investimento assicurativi, salvo che si tratti di prodotti d'investimento assicurativi non complessi di cui all'articolo 16 del Regolamento (UE) 2017/2359"*.

Si osserva che l'art. 16 del Regolamento (UE) 2017/2359 in materia di IBIPs non contiene la definizione di tutti i prodotti d'investimento assicurativi non complessi ai sensi della direttiva IDD, ma solamente i criteri che devono essere soddisfatti per considerare un prodotto di investimento assicurativo come non complesso *"ai fini dell'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto ii), della direttiva (UE) 2016/97"*.

La deroga di cui al par. 3, lett. a) dell'art. 30 citato, infatti, si riferisce – oltre che agli *"altri investimenti assicurativi non complessi ai fini del presente paragrafo"* di cui al predetto punto ii) – anche ai prodotti di investimento assicurativi di cui al punto i), ossia a *"i contratti che comportano solamente un'esposizione degli investimenti agli strumenti finanziari considerati non complessi ai sensi della direttiva 2014/65/UE e che non incorporano una struttura che rende difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto"*, così come confermato (in particolare: *Guideline 1*) dal documento EIOPA_BoS_17/204 del 11 ottobre 2017 (*"Final Report on Guidelines under the Insurance Distribution Directive on Insurance based investment products that*

incorporate a structure which makes it difficult for the customer to understand the risks involved”).

In altri termini, ai sensi dell’art. 30 IDD, per valutare la complessità di un prodotto è necessario raffrontare lo stesso o con i criteri di cui alla direttiva 2014/65/UE (romanino i) o con i criteri espressi nel regolamento delegato (UE) 2017/2359 in materia di IBIPs (romanino ii).

Un prodotto può essere considerato non complesso quando soddisfa almeno uno dei due criteri sopra espressi, come evidenziato del resto anche da EIOPA (1.39): *“IDD indicates that complexity in relation to IBIPs stems from two elements: (1) the nature of the exposure to market fluctuations or more specifically the nature of the financial instruments to which an IBIP provides exposure; and (2) the structure or features of the contract with the customer, for example governing the charges to be levied by the insurance undertaking”.*

Ferma questa premessa, è evidente che la formulazione dell’articolato sopra riportata in sottolineato determina una limitazione rispetto alla definizione di complessità che non è prevista dalla normativa europea. Tale limitazione riguarderebbe i prodotti di investimento assicurativi ma non gli strumenti finanziari, con la conseguenza che un prodotto *Unit Linked* senza garanzia sarebbe sempre considerato complesso, a prescindere dai sottostanti, mentre gli OICR potrebbero risultare non complessi in funzione proprio degli stessi sottostanti; ciò costituirebbe un evidente arbitraggio normativo, quando invece la direttiva IDD si prefigge proprio di creare un quadro normativo unitario per strumenti finanziari e IBIPs.

Inoltre, l’analisi degli strumenti finanziari sottostanti – come previsto dalla direttiva 2014/65/UE – risulta essere di particolare rilevanza per valutare la complessità, considerando che un IBIP caratterizzato, ad esempio, da investimenti in strumenti finanziari strutturati o non quotati o non armonizzati non può essere considerato, *ceteris paribus*, tanto complesso quanto un prodotto di investimento assicurativo che investisse solamente in titoli di Stato o comunque in strumenti finanziari *plain vanilla*.

Si chiede pertanto una riformulazione del comma 1 della disposizione in oggetto che tenga in considerazione le osservazioni di sistema sopra espresse.

Il comma 2 dell'art. 135-ter del documento di consultazione in esame prevede inoltre che *"I soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa, al fine dell'adempimento previsto dal comma 1, acquisiscono dalle imprese produttrici l'elenco dei prodotti rispetto ai quali sussiste l'obbligo di consulenza."*

Si chiede conferma del fatto che l'adempimento previsto al comma 2 dell'art. 135-ter di fornire l'elenco dei prodotti complessi possa ritenersi soddisfatto mediante la rappresentazione ai soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa delle caratteristiche del singolo prodotto, inclusa la eventuale indicazione della complessità del medesimo, al momento dell'avvio dell'attività distributiva. Ovviamente, all'entrata in vigore della normativa, le imprese produttrici non mancheranno di inviare ai soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa una comunicazione ricognitiva dei prodotti per i quali, in quanto complessi, sussiste l'obbligo di consulenza.

Si suggerisce la seguente riformulazione del primo periodo del comma 2: *"I soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa, al fine dell'adempimento previsto dal comma 1, acquisiscono dalle imprese produttrici informazioni relative ai prodotti rispetto ai quali sussiste l'obbligo di consulenza".*

4. Vendita al di fuori del mercato di riferimento effettivo (art. 135-quaterdecies) co. 6, lett. b).

Si osserva che la lett. b) in esame concede al soggetto abilitato alla distribuzione assicurativa di distribuire prodotti di investimento assicurativi ai clienti che non appartengono al mercato di riferimento effettivo o al mercato di riferimento individuato dal soggetto che realizza il prodotto *"purché tali prodotti corrispondano alle richieste e alle esigenze assicurative di quei clienti e siano adeguati o appropriati per essi."*

Il secondo periodo della lett. b) aggiunge poi che *"In tal caso, i soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa valutano l'incidenza in termini percentuali del prodotto sull'intero portafoglio e l'ampiezza in termini assoluti del portafoglio stesso"*.

Il secondo periodo della lettera b), così come formulato, sembrerebbe riferirsi sia alla vendita in adeguatezza sia alla vendita in appropriatezza e questo sembrerebbe:

- 1) pleonastico in riferimento alla prima tipologia di vendita richiamata, in quanto esprimerebbe concetti già di per sé ontologicamente insiti nella stessa e
- 2) ultroneo in riferimento alla vendita in appropriatezza in quanto imporrebbe una vendita rafforzata da elementi non previsti dal reg. (UE) 2017/2359 in materia di IBIPs, dal momento che l'art. 15 reg. (UE) 2017/2359 non subordina la vendita in appropriatezza ad alcuna ulteriore condizione.

In considerazione di quanto sopra espresso, si chiede quindi l'eliminazione del secondo periodo della lettera b) o, in subordine, una riformulazione della stessa.

Si segnala poi, per completezza di sistema, che nell'ambito dell'art. 11, co. 4, del doc. IVASS n. 1/2019 è previsto che i distributori *"b) possono distribuire prodotti di investimento assicurativi a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento in relazione al profilo di rischio, di rendimento e alla situazione finanziaria, purché i clienti non appartengano al target market negativo e tali prodotti corrispondano alle richieste ed esigenze assicurative di quei clienti e siano adeguati o appropriati"*. Sembra pertanto che l'art. 11, co. 4 del doc. IVASS n. 1/2019 circoscriva la possibilità di vendita fuori target market ai soli prodotti IBIPs che non rientrino nel mercato di riferimento *"in relazione al profilo di rischio, di rendimento e alla situazione finanziaria"*.

Fermi restando i commenti proposti a IVASS in materia, si sottopone anche all'attenzione della CONSOB tale discrasia tra le due formulazioni proposte. Si auspica che la formulazione adottata dall'IVASS per la vendita fuori target market venga resa omogenea a quella proposta da CONSOB e che si elimini dall'art. 11, co. 4 del doc.

IVASS 1/2019 ogni riferimento al *“profilo di rischio, di rendimento e alla situazione finanziaria”*.

5. Entrata in vigore, Parte VI, Relazione al documento di consultazione, pag. 7

Il regolamento in esame prevede il termine per l'entrata in vigore al 1° aprile 2020. Si osserva tuttavia come le novità introdotte comporteranno ingenti attività di riorganizzazione di procedure e sistemi informatici e che tali attività richiedono tempi tecnici di adeguamento che difficilmente potranno essere compiutamente espletate in 3/4 mesi. A titolo esemplificativo si stima che per le sole modifiche agli applicativi di vendita – che si renderanno necessari a seguito delle novità introdotte in materia di dichiarazione di coerenza e di dichiarazione di adeguatezza – occorreranno in media 9 mesi, considerando un processo di lavorazione che parta dalla progettazione dell'applicativo e arrivi alla materiale implementazione delle nuove funzionalità.

Si chiede pertanto all'Autorità di considerare che quanto richiesto ora ai soggetti cui graveranno i nuovi obblighi discendenti dalle modifiche della disciplina in parola – oltre a determinare un non trascurabile incremento dei costi operativi – necessita di tempi tecnici di adeguamento che devono essere congrui e sostenibili.

Si chiede quindi che l'applicazione delle disposizioni regolamentari abbia luogo decorsi 12 mesi dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale.

Nel ringraziare per l'attenzione che vorrete riservare a quanto sopra espresso, si porgono distinti saluti.

UNIPOL GRUPPO S.p.A.
Responsabile Affari Regolamentari
Luca Giordano



