

Private insurance

Ivass estende all'estero i «contratti trasparenti»

di Federica Pezzatti

È ancora presto per valutare l'impatto che la cosiddetta e temutissima «tempesta perfetta» avrà sul private insurance. Parliamo, ovviamente, delle novità della regolamentazione: Mifid2 e Priips e soprattutto l'Idd (in vigore dal primo ottobre). Il sostanziale taglio commissionale atteso a seguito della ventata di trasparenza arrivata con le nuove regole si ritiene che riguarderà soprattutto i prodotti retail, mentre il target alto di mercato potrebbe, almeno in teoria, apprezzare maggiormente le peculiarità dei prodotti assicurativi, evidenziate per effetto dei nuovi obblighi informativi (garanzie assicurative aggiuntive, impignorabilità, regime fiscale dei capital gain semplificato con un unico prelievo a fine contratto).

Ai numerosi adempimenti, il 18 aprile si è poi aggiunta anche la lettera al mercato con cui Ivass ha esteso ai gruppi assicurativi esteri operanti in Italia (come i principali operatori di private insurance) l'invito, già comunicato a marzo alle imprese italiane, ad adottare le «linee guida per la semplificazione dei contratti assicurativi». Si tratta di guideline che, su sollecitazione dell'Ivass, sono state elaborate da un tavolo tecnico coordinato dall'Ania e composto dalle principali associazioni dei consumatori e degli intermediari. Le indicazioni puntano a rendere più chiara la lettura e la comprensione del contratto, consentendo all'assicurato un esercizio più agevole dei diritti che gli derivano dalla polizza, riducendo possibili cause di conflitto in caso di sinistro.

L'Authority ha fissato anche dei termini per applicare le novità «suggerite»: inizio gennaio 2019 per i prodotti assicurativi di nuova commercializzazione, mentre dicembre 2019 per la revisione dei contratti in commercio. «Da una prima ricognizione abbiamo notato che molti dei principi indicati nelle linee guida sono già recepiti nei nostri contratti e nelle schede di polizza - spiega Nicola Alvaro, senior wealth planner di Lombard International Assurance - tra questi la suddivisione in capitoli, l'utilizzo del grassetto (come richiesto dalla normativa vigente), la presenza di box esplicativi, la chiarezza e trasparenza, un numero contenuto di pagine e firme (ridotti allo stretto necessario) e così via».

«Ma ci sono molti altri aspetti che andremo a recepire, come l'uso di un linguaggio più semplice e fruibile per il lettore per maturare una più proficua decisione di investimento "informata". Il tutto entro i limiti dettati dalla normativa Consob in materia di prodotti finanziario-assicurativo (ramo III e V) che impone la redazione del contratto secondo gli schemi previsti dal regolamento emittenti (e dai suoi allegati)», conclude Alvaro. Gli obblighi e i cambi contrattuali dunque aumentano, con un aggravio non da poco per le compagnie, senza comunque grandi stravolgimenti per il business. Certo in questo settore non si può generalizzare, in quanto ogni gruppo ha i suoi accordi commerciali, che sono alla base del successo distributivo. Fondamentale è essere stati già compliant con la Mifid2 fin dalla sua prima applicazione.

Continua ► pagina 18

Private insurance

Cambio di passo nei contratti: la parola d'ordine è «trasparenza»

di **Federica Pezzatti**

► [Continua da pagina 17](#)

Un vantaggio che ha favorito, in alcuni casi, i prodotti assicurativi, che a fine settembre rappresentavano, secondo Aipb, il 17% del totale amministrato dai private banker (una quota stabile rispetto al 2016). Ma l'anno in corso promette bene. «Nel primo trimestre 2018, la nuova raccolta premi del mercato italiano del nostro gruppo è cresciuta del 68% rispetto allo stesso periodo nel 2017, anno in cui il business dell'Italia ha rappresentato il 20% del totale dei nuovi premi assicurativi della nostra entità lussemburghese», spiega Stefano Carpi, a capo della branch italiana di Lombard International Assurance -. La polizza consolida il suo ruolo di strumento principe nella pianificazione successoria e il fatto di proporre soluzioni lussemburghesi, come nel nostro caso, tranquillizza i clienti che apprezzano la sicurezza della tripla A».

Ma quale sarà l'impatto delle novità normative sul settore? Ad oggi e fino all'entrata in vigore dell'Idd, le polizze finanziarie e assicurative (ramo III) sono attratte anche dalle norme di Mifid II in vigore da gennaio e che riguardano la trasparenza sulle commissioni e quant'altro. In ogni caso queste regole valgono solo per i prodotti venduti agli sportelli bancari o per il tramite di intermediari finanziari, quali le Sim (questi intermediari infatti seguono le regole di Mifid II e sono sottoposti a vigilanza Consob). Agenti e broker seguono invece le disposizioni presenti nel regolamento Ivass e sono sottoposti alla sua vigilanza.

Lo scenario, ora abbastanza confuso, dovrebbe stabilizzarsi con l'arrivo della Idd (il condizionale è d'obbligo mancando, allo stato delle cose, la normativa di primo e di secondo livello), che riguarda nel dettaglio la distribuzione dei prodotti d'investimento assicurativi (anche le polizze di ramo I ne sono attratte). «Un dislivello normativo, limitato, tra prodotti assicurativi e gli altri prodotti finanziari continuerà ad esistere in tema di consulenza; questa può essere prestata a richiesta o, invece, obbligatoria in caso di prodotti considerati complessi», conclude Nicola Alvaro.