

PRIMO PIANO

10 miliardi per le Pmi

Un fiume di denaro per sostenere l'ossatura del nostro tessuto produttivo: la piccola e media impresa. Una cifra che potrebbe arrivare fino a 10 miliardi di euro. Messa a disposizione da investitori istituzionali, come assicurazioni, fondi e casse previdenziali. È questa la stima fatta ieri nel corso della terza Giornata dell'investitore istituzionale, organizzata a Roma dalla Febaf, la federazione che riunisce le associazioni dei settori bancario, assicurativo e finanziario.

Lo spostamento verso titoli di debito e di capitale delle nostre imprese di una minima parte del patrimonio e degli asset dei gestori collettivi del risparmio previdenziale e assicurativo apporterebbe risorse ingenti e concrete al mondo produttivo, che potrebbe "investirle in innovazione, programmi di espansione, nuova occupazione con riflessi significativi sulla crescita del Pil", viene spiegato in una nota in cui si sottolinea che la stima di 10 miliardi di euro, che equivale a una manovra di bilancio, "è approssimata sì, ma per difetto", secondo diverse simulazioni. "Questo utilizzo - ha spiegato il presidente della Febaf, Luigi Abete - potrebbe attivare la scintilla necessaria a far ripartire gli investimenti, che dopo un periodo positivo stanno attraversando una fase di contrazione".

Beniamino Musto

NORMATIVA

Intermediari accessori e distribuzione: le questioni aperte

Secondo l'analisi dell'avvocato Carlo Galantini, la disciplina di questi nuovi distributori di prodotti assicurativi presenta alcuni aspetti critici che rischiano di condizionare il corretto assetto del mercato

A distanza di quasi un anno dall'emanazione della normativa di trasposizione della Idd nel nostro ordinamento interno, la disciplina interna degli intermediari accessori è stata delineata nei suoi tratti essenziali e, pertanto, essi possano operare, sia sotto forma di intermediari iscritti al Rui, sia quali intermediari operanti in regime di esenzione. Attualmente, quindi, per distribuire i propri prodotti, le imprese di assicurazione possono utilizzare anche un canale alternativo di intermediari non professionali, dotati di importanti potenzialità di acquisizione di affari in ragione del bacino di clientela che già posseggono in relazione alle prestazioni o forniture da essi svolte in via principale.

Senonché la disciplina di una tale figura di nuovo intermediario presenta non pochi aspetti di criticità che rischiano di provocare disfunzioni operative, oltre a ingiustificate penalizzazioni della categoria degli intermediari professionali.

OPERATIVITÀ INCERTA

Il primo e fondamentale punto di criticità consiste nella scarsa intellegibilità della linea di demarcazione tra l'ambito della distribuzione assicurativa professionale (ossia riservato alle imprese e agli altri intermediari iscritti) e l'ambito della distribuzione accessoria.

E invero, ai sensi dell'articolo 1, comma 1 lett. cc-septies del Cap (Codice delle assicurazioni private), gli intermediari accessori soggetti a registrazione nel Rui sono gli operatori (diversi da quelli che debbono iscriversi alla sezione D del Rui) che svolgono distribuzione assicurativa di prodotti ancillari a quelli forniti, o alle prestazioni erogate, a titolo principale, quando:

1. l'attività professionale principale di tale persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa;
2. la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto a un bene o servizio;
3. i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o il servizio che l'intermediario fornisce nell'ambito della sua attività professionale principale;

L'ambito di operatività degli accessori esenti, invece, viene descritto nell'articolo 107, comma 4 lett. a) n.1 del Cap, nel quale la relazione che deve intercorrere tra l'attività principale esercitata dall'intermediario e il tipo di prodotti assicurativi che egli intende distribuire viene definita come di "complementarietà" o "accessorietà", spiegando che tale relazione ricorre quando l'assicurazione copre:

- a) i rischi di "perdita, deterioramento, danneggiamento del prodotto fornito", oppure
- b) il "mancato uso del servizio" prestato dal fornitore.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

In estrema sintesi, dunque, la situazione, con riferimento agli accessori registrati ed esenti, è la seguente:

- i. per gli accessori esenti la norma parla solo di "complementarietà", ossia le coperture devono essere complementari al prodotto o servizio da essi offerto, nel senso che devono necessariamente avere a oggetto i pregiudizi derivanti dal danneggiamento del bene fornito o dal mancato uso del servizio prestato;
- ii. per gli intermediari accessori soggetti a registrazione nel RUI, le coperture, oltre a dover essere "complementari" nell'accezione vista sopra, possono avere ad oggetto anche l'assicurazione vita o della responsabilità civile allorché tali garanzie servano a "integrare" il prodotto o il servizio da essi fornito a livello principale.

LA COMPLEMENTARITÀ

Questo quadro, in apparenza chiaro e definito, in realtà presenta serie problematiche nella ricostruzione della portata dei concetti di "complementarietà" e "integrazione", che debbono connotare la natura del collegamento tra l'attività principale degli intermediari accessori e le coperture assicurative che si intendono distribuire.

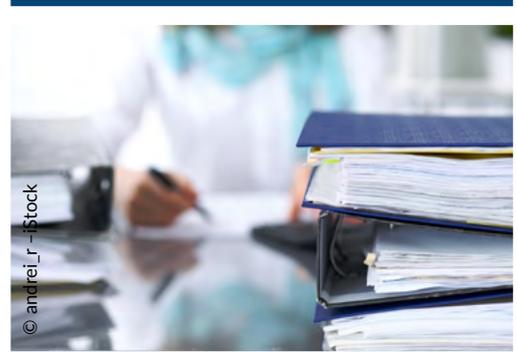
Quanto alla "complementarietà", per quanto riguarda la fornitura di prodotti, è intuitivo che essa sussista nel caso di assicurazioni danni a cose; arduo è, invece, definire l'ambito delle coperture "per il mancato uso" del servizio (si è inteso fare riferimento a coperture per avaria spese? Perdite pecuniarie? Costo di un servizio sostitutivo? Assistenza?). Il Regolamento Ivass 40 del 2018 non fornisce alcuna precisazione o chiave di lettura idonea a orientare l'interprete.

L'INTEGRAZIONE

Con riferimento poi al concetto di "integrazione" tra attività principale e copertura di responsabilità civile o vita, non è per niente chiaro, ma soprattutto non è comprensibile l'estensione che debba essere conferita all'indicazione che tali prodotti assicurativi debbano "servire a integrare" il prodotto o servizio reso in via principale. Ma anche qui, nessuna previsione di legge o del citato Regolamento 40/2018 si cura di specificare quando si può dire che una copertura assolva alla funzione di "integrare" un prodotto o servizio di base fornito dall'intermediario.

Queste incertezze rischiano di espandere l'ambito di operatività degli intermediari accessori registrati in misura indeterminata e in modo penalizzante per gli altri intermediari iscritti, peraltro esponendo la clientela al rischio che i prodotti Rc e vita vengano loro proposti da soggetti dotati di una formazione ed esperienza insufficienti.

(continua a pag. 3)



© andrei_r - iStock



© fotodesign-jegg.de - Fotolia



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2019

Il sondaggio è dedicato ad Agenti e Collaboratori - sezioni A ed E del RUI

"AGENTI: QUALE RUOLO NELLA CUSTOMER EXPERIENCE OMNICANALE?"

La comprensione del Customer Journey omnicanale dei clienti come leva competitiva per Compagnie e Distributori

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

oppure utilizza il qr code



(continua da pag. 2)

Si segnala che, proprio in questi giorni **Ivass**, pubblicando sul proprio sito un importante aggiornamento delle risposte alle **Faq**, ha annunciato di aver chiesto a **Eiopa** chiarimenti sul punto sopra trattato. Sarà dunque interessante vedere quale sarà l'esito di una tale iniziativa.

MARKETPLACE, SOCIAL MEDIA E PAGAMENTI ONLINE

I fornitori di questi servizi, che, in astratto, potrebbero rappresentare figure paradigmatiche di intermediari accessori, tuttavia, nella pratica possono incontrare serie criticità derivanti dalla difficoltà di riscontrare un diretto rapporto di complementarietà tra le predette attività principali e le coperture da offrire.

E invero, non sempre i titolari del portale di un marketplace digitale operano per commercializzare in proprio i prodotti offerti in visione. Spesso si limitano a fornire ad altri venditori i servizi di commercializzazione online di prodotti fabbricati o venduti da questi ultimi. E lo stesso vale per la prestazione di servizi.

Ne deriva che, molto spesso, il soggetto che potrebbe operare legittimamente in veste di intermediario accessorio esente non è il titolare del marketplace, bensì il singolo inserzionista, il quale, con tutta probabilità, non ha l'interesse o l'organizzazione necessaria a intraprendere una attività di distribuzione assicurativa accessoria in regime di esenzione.

Situazione analoga si registra nei casi in cui sia un operatore di servizi di pagamento online che intenda svolgere attività di distribuzione assicurativa accessoria in esenzione, posto che il semplice pagamento delle forniture o dei servizi effettuati da terzi non è sufficiente a stabilire il collegamento di complementarietà tra l'attività principale e i prodotti assicurativi da distribuire in via accessoria.

ISCRIZIONE AL RUI: DUE STATUS DIVERSI

Nella normativa della **Idd** l'intermediario accessorio è concepito come una nuova figura di intermediario, il quale può agire in esenzione, oppure quale intermediario iscritto, senza alcuna distinzione tra tipologie d'intermediari accessori in dipendenza del fatto che questi si trovino a collaborare con imprese di assicurazione o con altri intermediari iscritti.

Diversamente, il nostro legislatore governativo ha ritenuto di dividere il mondo degli intermediari accessori fra quelli che



agiscono in collaborazione con imprese di assicurazione e coloro che agiscono in collaborazione con altri intermediari, prevedendo che solo i primi possano iscriversi autonomamente in una nuova sezione del **Rui**: la sezione **F**. Al contrario, i secondi debbono essere iscritti, a iniziativa degli intermediari con cui collaborano, nella sezione **E** del registro; peraltro in un elenco speciale dedicato a quegli **E** che svolgono solamente intermediazione accessoria.

COLLABORAZIONI ASIMMETRICHE

In più, come emerge dalle ultime risposte di **Ivass** alle **Faq**, un soggetto che sia iscritto nella sezione **E** come accessorio a iniziativa di un altro intermediario di prima fascia non può essere contemporaneamente iscritto nella stessa sezione **E** da parte di un altro intermediario ed esercitare la distribuzione come attività principale.

A ciò si aggiunge l'inspiegabile mancata previsione della libertà di collaborazione orizzontale tra intermediari di prima fascia e intermediari accessori, con i quali, quindi, un intermediario può solo collaborare iscrivendoli quali suoi **E** (sezione accessori).

Simile differenza di disciplina non solo appare non conforme alla lettera e allo spirito della **Idd**, ma comporta un'ingiustificata penalizzazione del modello distributivo che veda una collaborazione tra intermediari accessori iscritti e intermediari di prima fascia (**A**, **B**, **D**), rispetto al modello distributivo fondato su di una collaborazione tra gli stessi intermediari accessori iscritti e le imprese.

E invero, a parte il modesto vantaggio consistente nell'obbligo di effettuare meno ore di formazione e aggiornamento, gli intermediari accessori iscritti nella lista speciale annessa alla sezione **E** del **RUI** si trovano in una condizione di operatività molto più limitata e meno vantaggiosa di quella che avrebbero se si iscrivevano in **F**. L'accessorio **F** si iscrive autonomamente, incassa i premi su proprio conto separato, ha contatto diretto con l'impresa e, proprio per questo, può pretendere di percepire una provvigione piena, anziché ripartita con l'intermediario di prima fascia.

Tutto ciò, indubbiamente, può portare gli intermediari accessori che intendono iscriversi al **Rui** a prediligere l'instaurazione di un rapporto diretto con le imprese, iscrivendosi nella sezione **F**, anziché stabilire delle collaborazioni con gli intermediari di prima fascia.

(continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

UN DUPLICE EFFETTO NEGATIVO

Questo, a mio modo di vedere, comporta un duplice effetto negativo: da un lato, gli intermediari di prima fascia che avevano le capacità di ingegnerizzare modelli distributivi tramite la collaborazione con operatori economici con cospicui bacini di clientela avranno maggiori difficoltà ad aggregare tali soggetti in un modello distributivo da essi organizzato, dall'altro, i nuovi intermediari accessori, potendo operare autonomamente mediante l'iscrizione in F, si troveranno a svolgere distribuzione assicurativa direttamente nei confronti di grandi masse di clienti, ma con un livello di formazione limitato e senza fruire del know how professionale dell'intermediario con il quale, prima, si trovavano a collaborare.

IVASS: UN INVITO E NON UN OBBLIGO

Per effetto della creazione dei sopra descritti due regimi di registrazione degli intermediari accessori, Ivass ha disposto



che gli intermediari iscritti nella sezione E che svolgevano intermediazione, ora inquadrabile come accessoria, dovessero inoltrare, entro un preciso termine, una domanda di iscrizione in un elenco speciale della stessa sezione E dedicato agli accessori che collaborano con altri intermediari.

Questa direttiva è stata sorprendentemente ottemperata da gran parte degli operatori del mercato che, diligentemente, hanno depositato la propria autodenuncia mirata a consacrare il proprio downgrading nella sotto-sezione E, dedicata ai collaboratori di altri intermediari e che possono svolgere solo attività di distribuzione accessoria.

Di fronte a questa vicenda è lecito chiedersi se la direttiva di Ivass comportasse un vero e proprio obbligo, oppure una facoltà e se, una volta compiuto un tale passo, sia possibile ottenere la reiscrizione nella sezione E cancellandosi dall'elenco speciale degli accessori.

La mia opinione è che l'invito di Ivass dovesse essere interpretato come una facoltà per gli intermediari e non come un vero obbligo, posto che non si vede come si possa obbligare un soggetto che abbia acquisito l'iscrizione nella sezione E, con conseguente diritto di distribuire qualsiasi tipo di affare in collaborazione con l'intermediario principale, possa venir obbligato a rinunciare a tale status.

Se così è, dunque, proprio per il fatto che l'invito di Ivass non poteva essere interpretato come un ordine tassativo, ritengo che chi fosse interessato a farlo potrà chiedere di ottenere la re-iscrizione nella sezione E avendo già maturato i titoli e sempre che abbia continuato ad aggiornarsi conformemente alle regole previste per gli intermediari della sezione E.

Avv. Carlo F. Galantini



SOCIETÀ E RISCHIO
L'INFORMAZIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

RIVISTA ON LINE DI CULTURA
DEL RISCHIO E CULTURA ASSICURATIVA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

www.societaerischio.it



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 17 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577