



L'ESPERTO RISPONDE

a cura di **ROBERTA MOZZACHIUDI**



DIRETTIVA IDD: IDENTIFICARE, PREVENIRE ED EVITARE I CONFLITTI

QUESITO DI:



**MICHELE
MENDITTO**
Bnl-Bnp Paribas LB
Aversa

Con l'applicazione della Idd (direttiva sulla distribuzione assicurativa) gli operatori di mercato, in che modo possono gestire il conflitto d'interesse che - nei fatti - è insito nel sistema di collocamento dei prodotti assicurativi?



RISPOSTA DI:

ANDREA POLIZZI
partner dello Studio D'Argenio Polizzi



A livello europeo, la Direttiva Idd (art. 27 e 28) impone agli intermediari assicurativi e alle imprese di assicurazione di mantenere e applicare disposizioni organizzative e amministrative e, comunque, ogni misura appropriata, necessaria e ragionevole volta a identificare, prevenire ed evitare i conflitti di interesse.

A tale fine, con particolare riferimento ai prodotti di investimento assicurativi (Ibips), in linea con quanto previsto dagli articoli 3, 4, 5 e 6 del Regolamento delegato (Ue) 2017/2359 ("Regolamento Ibips") che integra la Direttiva Idd, gli stessi intermediari assicurativi (e le imprese) sono tenuti a elaborare, attuare e mantenere un'efficace politica sui conflitti di interesse adeguata ai rispettivi requisiti dimensionali e organizzativi nonché alla natura, portata e alla complessità dell'attività oggetto del business.

Nell'ordinamento giuridico italiano la disciplina europea sui conflitti di interesse trova attuazione - a livello di normativa primaria - nell'art. 119 bis del Codice delle assicurazioni private (Cap) che reca "Regole di comportamento e conflitti di interesse" e che pone come principio cardine il "best interest" del cliente.

In particolare, i distributori di prodotti assicurativi sono chiamati a identificare i potenziali conflitti di interesse che possono incidere negativamente sugli interessi dei clienti nonché ad applicare e mantenere presidi amministrativi e organizzativi proporzionati alla tipologia del distributore, dell'attività svolta e del

prodotto offerto adeguati a tale specifico fine (art. 119 bis, co. 6 e 7 Cap).

Tali disposizioni sono state attuate da Ivass con riferimento agli intermediari c.d. "tradizionali" (agenti e broker) e per quanto concerne il canale bancassurance per i prodotti assicurativi diversi dagli Ibips, mentre Consob ha emanato la disciplina di dettaglio con riguardo al canale bancario e finanziario.

Una delle fattispecie più comuni di conflitto di interesse è costituito dalle remunerazioni riconosciute al distributore, tanto che vi è una disciplina ad hoc. In sé, la percezione di compensi da parte del distributore non determina automaticamente una situazione di conflitto. Il conflitto, per essere rilevante, deve essere tale da arrecare un pregiudizio nei confronti del cliente.

Pertanto l'intermediario dovrà adottare precise disposizioni per evitare che "l'intermediario incentivi sé stesso o i propri dipendenti a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo ogniqualvolta tale distributore possa offrire un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del contraente" (art. 119 bis, comma 5 Cap).

Solo laddove le misure e i presidi adottati dagli intermediari non siano nei fatti sufficienti ad assicurare che il documento agli interessi del cliente sia evitato, sorge l'obbligo di disclosure nei confronti del cliente al quale deve essere resa una chiara informativa (ex art. 120 ter Cap) circa la natura e la fonte del conflitto ravvisato. ●



Per sottoporci i tuoi quesiti,
invia una mail a
espertorisponde@citywire.it