

**Giugno 2021**

**La “consulenza” nella vendita di prodotti assicurativi: profili definitivi e dinamiche distributive**

*Cristina Rustignoli, General Counsel Generali Country Italy e Global Business Lines*

**1. Profili definitivi**

La disciplina della consulenza come oggi articolata nel Codice delle Assicurazioni Private (di seguito “CAP”) e nella conseguente regolamentazione di IVASS discende dalla attuazione nel nostro ordinamento della Direttiva UE 2016/97 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (di seguito “Direttiva IDD”).

In particolare l’articolo 20 della Direttiva IDD, intitolato “*Consulenza e norme per le vendite senza consulenza*” prevede, al comma 1, tra l’altro, che “... *Se viene offerta una consulenza prima della stipula di qualsiasi contratto specifico, il distributore di prodotti assicurativi fornisce al cliente una raccomandazione personalizzata contenente i motivi per cui un particolare prodotto sarebbe più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del cliente*” e al comma 3 che “*Qualora un intermediario assicurativo comunichi al cliente di fornire consulenze fondate su un’analisi imparziale e personale, egli fonda tali consulenze sull’analisi di un numero sufficiente di contratti di assicurazione disponibili sul mercato, che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata, secondo criteri professionali, in merito al contratto assicurativo idoneo a soddisfare le esigenze del cliente*”.

Tali previsioni sono state recepite nel CAP dal D. Lgs. 68/2018, che ha, altresì, delegato IVASS ad emanare la normativa di regolamentazione, tradottasi nel Regolamento N. 40 del 2 agosto 2018 - Regolamento sulla distribuzione di prodotti assicurativi. Le disposizioni introdotte dal D. Lgs. 68/2018 sono state recentemente aggiornate dal D. Lgs. 30 dicembre 2020, n. 187 che ha introdotto nel CAP alcune novità in tema di definizione della distribuzione assicurativa.

Più in particolare, il novellato articolo 106 del CAP stabilisce che l’attività di distribuzione assicurativa consiste nel “*fornire consulenza, ai sensi dell’articolo 1 comma 1 lettera m-ter [del CAP] in materia di contratti di assicurazione, proporre contratti di assicurazione o compiere altri atti preparatori relativi alla loro conclusione, concludere*

*tali contratti ovvero collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione, ...”.*

La nuova definizione, rispetto alle formulazioni precedenti, chiarisce le attività che devono essere identificate come “distribuzione assicurativa”, mantenendo, in coerenza alle previsioni della Direttiva IDD, l’inclusione tra le stesse dell’attività di “consulenza” ed eliminando il riferimento al termine “assistenza”, probabilmente ritenuto eccessivamente generico e, dunque, potenzialmente portatore di dubbi sulla corretta interpretazione ed applicazione della previsione.

L’articolo 106 del CAP stabilisce quindi che rientra nel concetto di attività di distribuzione assicurativa la consulenza prestata ai sensi dell’articolo 1 comma 1 lettera m-ter del CAP stesso, previsione che definisce la consulenza come *“l’attività consistente nel fornire raccomandazioni personalizzate ad un cliente, su richiesta dello stesso o su iniziativa del distributore, in relazione ad uno o più contratti di assicurazione”.*

L’articolazione dell’attività di consulenza viene poi declinata nell’art. 119-ter del CAP titolato *“Consulenza e norme per le vendite senza consulenza”*, il cui comma 3 prevede che *“se viene offerta una consulenza prima della conclusione del contratto, il distributore di prodotti assicurativi fornisce al contraente una raccomandazione personalizzata contenente i motivi per cui un particolare contratto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del contraente medesimo”* ed il cui comma 4 prevede che *“Quando un intermediario assicurativo fornisce consulenze fondate su un’analisi imparziale e personale, lo stesso deve fondare tali consulenze sull’analisi di un numero sufficiente di contratti di assicurazione disponibili sul mercato, che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata, secondo criteri professionali, in merito al contratto assicurativo adeguato a soddisfare le esigenze del contraente”.*

Il comma 5 del citato articolo stabilisce poi che l’IVASS disciplina con proprio regolamento le modalità applicative della suddetta norma, tenendo conto (i) delle differenti esigenze di protezione e tipologie degli assicurati, (ii) della diversa tipologia dei rischi, delle caratteristiche e complessità del contratto offerto e (iii) delle cognizioni e della capacità professionale degli addetti all’attività di distribuzione.

L’Istituto di Vigilanza ha dato attuazione alle predette previsioni con il Regolamento N. 40 del 2 agosto 2018, Parte III, Titolo II, Capo II, come integrato e modificato dal Provvedimento N. 97 del 4 agosto 2020.

Innanzitutto l’articolo 2 comma 1 lettera i-bis del predetto Regolamento introduce la definizione di *“Consulenza su base indipendente”*, come *“la consulenza prevista dall’articolo 24-bis, comma 2, del Testo Unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria”.*

L’articolo 59, sempre del citato Regolamento, titolato *Vendita con consulenza*, al comma 1 prevede poi che *“Fatto salvo quanto previsto dall’articolo 58 [Valutazione delle*

richieste ed esigenze del contraente], se viene offerta una consulenza prima della conclusione di un contratto, il distributore fornisce al contraente una raccomandazione personalizzata, ai sensi dell'articolo 119-ter, comma 3, del Codice [CAP], contenente i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste ed esigenze del contraente medesimo” ed al comma 3 prevede che “Se la consulenza è basata su una analisi imparziale e personale ai sensi dell'articolo 119-ter, comma 4, del Codice, l'intermediario assicurativo fonda tale consulenza sull'analisi di un numero sufficiente di contratti e di fornitori disponibili sul mercato, che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata, secondo criteri professionali, in merito al contratto assicurativo più adeguato a soddisfare le esigenze del contraente”.

Con specifico riferimento poi ai prodotti di investimento assicurativi l'articolo 68-duodecies del medesimo Regolamento N. 40, titolato *Consulenza obbligatoria*, al comma 1 stabilisce che “Salvo che si tratti di prodotti d'investimento assicurativi non complessi di cui all'articolo 16 del Regolamento (UE) 2017/2359, gli intermediari e le imprese di assicurazione sono obbligati a fornire consulenza per la vendita dei prodotti di investimento assicurativi” e al comma 2 che “Nel caso di consulenza obbligatoria, se gli intermediari e le imprese di assicurazione ritengono che il prodotto d'investimento assicurativo non è coerente con le richieste e le esigenze assicurative del contraente, non è adeguato per il contraente o potenziale contraente, o non ottengono dal contraente le informazioni previste a tal fine, si astengono dalla distribuzione, anche in caso di iniziativa contrattuale proveniente dal contraente”. Ai sensi del comma 3 del medesimo articolo, sono le imprese produttrici a comunicare agli intermediari l'elenco dei prodotti rispetto ai quali sussiste l'obbligo di effettuare la consulenza.

Infine, ricordato che la pregressa normativa non contemplava una definizione di distribuzione riassicurativa autonoma rispetto alla distribuzione assicurativa, merita sicuramente un cenno anche l'intervenuta introduzione da parte del legislatore nell'articolo 106, comma 2 del CAP della definizione di distribuzione riassicurativa, nella quale è pure ricompresa anche l'attività di consulenza e assistenza nella stipula ed esecuzione dei contratti, anche qualora l'attività sia svolta direttamente dall'impresa senza il coinvolgimento di intermediari.<sup>1</sup>

Dato tale quadro normativo di riferimento, dallo stesso possono dedursi alcune considerazioni di carattere generale, al fine di inquadrare correttamente l'ambito di operatività della consulenza.

---

<sup>1</sup> Articolo 106, comma 2 del CAP: “Le attività di distribuzione riassicurativa, anche quando svolte da un'impresa di riassicurazione senza il coinvolgimento di un intermediario riassicurativo, consistono nel fornire consulenza, ai sensi dell'articolo 1, comma 1, lettera m-ter), in materia di contratti di riassicurazione, proporre contratti di riassicurazione o compiere altri atti preparatori relativi alla loro conclusione, concludere tali contratti ovvero collaborare, segnatamente in caso di sinistri, alla loro gestione ed esecuzione”

Innanzitutto è importante individuare il momento in cui la fase di consulenza inizia ad esplicarsi. A tal proposito un ausilio interpretativo si può rinvenire nella Relazione al Regolamento IVASS N. 40 del 2 agosto 2018<sup>2</sup> che, con riferimento all'esercizio dell'attività di distribuzione, chiarisce che la fase consulenziale in senso stretto è successiva a quella della raccolta delle informazioni dal cliente e consiste nella possibilità per il distributore di offrire al contraente una raccomandazione personalizzata, che indichi le ragioni per cui ritiene che il contratto proposto risponda meglio alle sue esigenze. Considerata tale precisazione, in via interpretativa si potrebbe sostenere che ne consegue che non rientri nel concetto di consulenza la mera illustrazione al cliente delle caratteristiche di un prodotto assicurativo, qualora essa non si traduca in una raccomandazione personalizzata. In tal caso, infatti, si ritiene non si realizzi proprio il concetto di raccomandazione, che dovrebbe – eventualmente o necessariamente a seconda della tipologia di prodotto - concretizzarsi in una fase successiva.

Altro importante aspetto è che – in coerenza con le previsioni della Direttiva IDD – nel nostro ordinamento sono presenti diverse modalità di svolgimento dell'attività di consulenza: una consulenza prestata nella fase di distribuzione del prodotto, che si sostanzia nella prestazione di una raccomandazione personalizzata ed una consulenza definita imparziale, sempre prestata nella fase di distribuzione del prodotto, nell'ambito della quale però l'intermediario assicurativo è tenuto ad analizzare un numero sufficiente di contratti e di fornitori disponibili sul mercato, in modo da formulare una raccomandazione personalizzata, secondo criteri professionali, in merito al contratto assicurativo più adeguato a soddisfare le esigenze del contraente.

Un contributo importante alla definizione dei confini tra i diversi tipi di consulenza è stato portato dalla Consob, con particolare riferimento alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, nella Relazione Illustrativa all'esito della consultazione sul provvedimento modificativo del Regolamento Intermediari, adottato per completare l'attuazione a livello secondario della disciplina introdotta dalla Insurance Distribution Directive<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Vedasi Regolamento IVASS N.40 del 2 agosto 2018 – Relazione, parte III, Esercizio dell'attività di distribuzione, pag. 10, sul sito [www.ivass.it](http://www.ivass.it) “...A tal fine le imprese sono chiamate a impartire istruzioni finalizzate ad agevolare la propria rete distributiva nell'acquisizione delle informazioni utili e pertinenti in relazione alla tipologia di contratto offerto (art. 58). La fase consulenziale in senso stretto è successiva ed eventuale e consiste nella possibilità per il distributore di offrire al contraente una raccomandazione personalizzata, che indichi le ragioni per cui il medesimo ritiene che il contratto proposto risponda meglio alle esigenze del contraente...”

<sup>3</sup> Vedasi “Regolamento recante norme di attuazione del D. Lgs. 24 febbraio 1998, N. 58 in materia di intermediari – Relazione illustrativa degli esiti della consultazione, delle conseguenze sulla regolamentazione, sull'attività delle imprese e degli operatori e sugli interessi degli investitori e dei risparmiatori”, sul sito [www.consob.it](http://www.consob.it), “... Dal tenore letterale dell'art. 119-ter, comma 4, del CAP si evince che la “consulenza fondata su un'analisi imparziale e personale” può ricondursi all'attività di consulenza di cui all'art. 1, comma 1, lett. m-ter), del CAP (ossia la consulenza non indipendente)”.

La Consob in tale contesto, con specifico riferimento ai prodotti di investimento assicurativi, distinguendo tra le diverse forme di consulenza, si è posta l'obiettivo di chiarire – in risposta ad alcuni partecipanti alla consultazione - le interrelazioni esistenti tra le diverse nozioni di consulenza previste sia in ambito IDD che in ambito MiFID II. A tal fine ha attuato un confronto tra le disposizioni normative regolanti, in particolar modo, le due fattispecie di consulenza previste dal CAP (“base” o “non indipendente” e “fondata su un’analisi imparziale e personale”), deducendo, dal tenore letterale dell’art. 119-ter, comma 4, del CAP, che la “consulenza fondata su un’analisi imparziale e personale” può comunque ricondursi nell’ambito dell’attività di consulenza di cui all’art. 1, comma 1, lett. m-ter, del CAP (ossia la consulenza non indipendente). La Consob, in tale sede, ha precisato che nell’ambito della disciplina di attuazione della MiFID II la consulenza non indipendente può assumere diverse connotazioni in virtù della diversa profondità ed ampiezza assunta dai consigli resi. L’art. 24, par. 4, della MiFID II richiede, infatti, agli intermediari di informare la propria clientela in merito alle caratteristiche salienti del tipo di attività concretamente prestata, specificando, in particolare, se la consulenza risulti fondata su un’analisi ristretta di strumenti finanziari ovvero su un’analisi ampia di mercato. Poiché la “consulenza fondata su un’analisi imparziale e personale” derivante dalla Direttiva IDD e prevista dal CAP, si sostanzia nella valutazione di un numero sufficientemente ampio di IBIPs disponibili sul mercato, è possibile, ad avviso dell’Authority, ritenere tale fattispecie analoga alla consulenza fondata su un’analisi ampia del mercato prevista da MiFID II. Si ritiene infatti che tale analisi possa assumere una connotazione imparziale, comportando lo svolgimento di un’attività che già possiede per il cliente quel valore aggiunto riconosciuto dalla disciplina di attuazione della Direttiva IDD attraverso la fattispecie della “consulenza fondata su un’analisi imparziale e personale”, allorché si sostanzia nella valutazione di un sufficiente numero di IBIPs disponibili sul mercato.

Se ne deduce che, per quanto riguarda Consob, la “consulenza fondata su un’analisi imparziale e personale” prevista dal CAP (e derivante dalla attuazione della Direttiva IDD) non deve essere necessariamente ricondotta alla consulenza “su base indipendente” di derivazione MiFID II.

Questa posizione del Regulator del comparto finanziario dovrebbe aiutare a chiarire anche il tenore della regolamentazione emanata dall’IVASS, con particolare riferimento al perimetro di applicazione dell’art. 68 *octies* del Regolamento IVASS N. 40 del 2 agosto 2018, come integrato dal Provvedimento 97 del 4 agosto 2020, che, rispetto alla regolamentazione degli incentivi, considera la possibilità di una distribuzione assicurativa mediante consulenza “su base indipendente”<sup>4</sup>. Seguendo quanto dice la Consob nella

---

<sup>4</sup> Articolo 68-*octies* “Incentivi riguardanti l’attività di distribuzione assicurativa mediante consulenza su base indipendente” “1. Nello svolgimento dell’attività di distribuzione assicurativa mediante consulenza su base indipendente, non sono accettati e trattenuti compensi, commissioni o altri benefici monetari o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi, ad eccezione dei benefici non monetari di minore entità che possono migliorare la qualità della prestazione offerta ai clienti e che,

succitata Relazione, infatti risulterebbe, sul fronte della distribuzione di prodotti di investimento assicurativi da parte degli intermediari assicurativi, che la consulenza “fondata su un’analisi imparziale e personale” di cui al quarto comma dell’art. 119-ter del CAP non dovrebbe per forza di cose coincidere con la consulenza “su base indipendente” enunciata al summenzionato art. 68-octies.

A dirimere ulteriormente i dubbi è intervenuta sul punto la risposta fornita dall’ IVASS al quesito n. 249 in sede di pubblica consultazione del Provvedimento N. 97 del 4 agosto 2020, con la quale l’Istituto di Vigilanza, anche considerando il rimando espresso all’art. 24-bis comma 2 del TUF operato dall’art. 2, comma 1, lett. i-bis del Regolamento N. 40 del 2 agosto 2018, recante la definizione di “consulenza su base indipendente”, ha chiarito che la consulenza indipendente è definita dalle norme MiFID II, a cui la regolamentazione IVASS si conforma ai sensi dell’articolo 121-sexies, comma 5 del CAP.”<sup>56</sup>

Da tale ricostruzione ne discenderebbe che gli intermediari assicurativi che volessero qualificarsi consulenti indipendenti dovrebbero prendere a riferimento la disciplina dettata dall’art. 24-bis comma 2 del TUF e dalle disposizioni regolamentari di attuazione.

Infine, come sopra indicato, l’articolo 68-duodecies del Regolamento IVASS N. 40 del 2 agosto 2018, ripreso dall’art. 135-quater <sup>7</sup>del Regolamento Intermediari adottato dalla Consob con delibera N. 20307 del 15 febbraio 2018, come successivamente integrato e modificato, prevede che gli intermediari e le imprese di assicurazione sono obbligati a fornire consulenza per la vendita dei prodotti di investimento assicurativi, fatto salvo che si tratti di prodotti di investimento assicurativi non complessi ai sensi dell’art. 16 del Regolamento (UE) 2017/2359<sup>8</sup>

---

*per la loro portata e natura, non possono essere considerati tali da pregiudicare il rispetto del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti”*

<sup>5</sup> Vedasi “Esiti della pubblica consultazione Roma, 4 agosto 2020, sul sito [www.ivass.it](http://www.ivass.it): “La consulenza indipendente è definita dalle norme MiFID II, a cui la regolamentazione IVASS si conforma ai sensi dell’articolo 121-sexies, comma 5, CAP”

<sup>6</sup> Articolo 121-sexies comma 5 CAP “I regolamenti IVASS di cui all’articolo 121-quater, in materia di incentivi tra intermediari assicurativi e intermediari finanziari sono adottati conformemente alla disciplina prevista in materia dalla direttiva 2014/65/UE e in conformità alle disposizioni dell’Unione europea direttamente applicabili”

<sup>7</sup> Art. 135-quater “Consulenza obbligatoria”: “1. Nell’attività di distribuzione assicurativa i soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa prestano consulenza per la vendita dei prodotti di investimento assicurativi per cui sussiste l’obbligo di consulenza ai sensi dell’articolo 68-duodecies del Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018 recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa di cui al Titolo IX (Disposizioni generali in materia di distribuzione) del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209 – Codice delle Assicurazioni Private. A tal fine, i soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa acquisiscono dalle imprese produttrici la lista dei prodotti rispetto ai quali sussiste l’obbligo di consulenza.”

<sup>8</sup> Articolo 16 “Prodotti di investimento assicurativi non complessi”: “Un prodotto di investimento assicurativo è considerato non complesso ... laddove soddisfatti tutti i criteri che seguono: a) include un valore di scadenza minimo garantito per contratto, che corrisponde almeno all’importo versato dal cliente al netto dei costi legittimi; b) non presenta una clausola, condizione o motivo scatenante che consenta

L'individuazione dei criteri di classificazione dei prodotti assicurativi di investimento e, in particolare, del perimetro di quali siano i prodotti complessi assume quindi una notevole rilevanza. La normativa, come indicato al paragrafo precedente, indica i criteri da seguire al fine di definire il perimetro dei prodotti non complessi ed individua nelle imprese produttrici il soggetto tenuto a comunicare agli intermediari l'elenco dei prodotti rispetto ai quali sussiste l'obbligo di effettuare la consulenza e, conseguentemente, ad identificare quali, tra i prodotti assicurativi di investimento emessi, siano complessi<sup>9</sup>.

La definizione del perimetro della consulenza obbligatoria viene quindi affidata alla responsabilità del produttore che dovrà mettere a disposizione dei distributori la lista dei prodotti assicurativi di investimento rispetto ai quali sussiste l'obbligo di consulenza.

Pure su tale aspetto si è espressa la Consob con la Relazione Illustrativa all'esito della consultazione sul provvedimento modificativo del Regolamento Intermediari, chiarendo (i) che la complessità di un IBIP è una valutazione che deve essere effettuata dall'ideatore del prodotto, sia in fase di creazione dello stesso sia all'atto della determinazione del mercato di riferimento e rinviando sul punto alla regolamentazione dettata dall'IVASS e che (ii) il distributore interviene solo successivamente nel processo e riveste un ruolo cruciale nella declinazione in concreto delle valutazioni effettuate dall'ideatore, poiché cala e adatta quelle valutazioni teoriche nelle fattispecie reali, tenendo conto della clientela con cui intrattiene i rapporti.

Si evidenzia da ultimo che l'articolo 121-*septies*, comma 2, del CAP prevede che la consulenza resa nell'ambito della distribuzione di un prodotto di investimento assicurativo, quando è obbligatoria o quando è svolta su iniziativa del distributore, non deve gravare economicamente sui clienti.

Un chiarimento interpretativo relativo alla portata e all'applicazione di tale previsione qualora l'intermediario offra anche un servizio di consulenza secondo le previsioni della normativa MiFID si rinviene sempre nella già richiamata Relazione Illustrativa all'esito della consultazione sul provvedimento modificativo del Regolamento Intermediari della Consob, in cui la stessa ha precisato che la prestazione della consulenza sugli IBIPs unitamente ad un servizio (MiFID) di consulenza in materia di investimenti accompagnato da una valutazione periodica dell'adeguatezza non comporta

---

*all'impresa di assicurazione di alterare materialmente la natura, il rischio o il profilo di pay-out del prodotto di investimento assicurativo; c) prevede opzioni per riscattare o realizzare altrimenti il prodotto di investimento assicurativo a un valore disponibile per il cliente; d) non include alcun onere esplicito o implicito avente l'effetto che il riscatto o qualsiasi altra forma di realizzo del prodotto di investimento assicurativo, per quanto tecnicamente possibile, possa provocare uno svantaggio irragionevole al cliente, essendo gli oneri sproporzionati rispetto ai costi dell'impresa di assicurazione; e) non include in alcun altro modo una struttura che renda difficoltoso per il cliente capire il rischio assunto"*

<sup>9</sup> Articolo 68-*duodecies* comma 3 Regolamento IVASS N. 40/2018 "Le imprese produttrici comunicano agli intermediari l'elenco dei prodotti rispetto ai quali sussiste l'obbligo di effettuare la consulenza".

l'applicazione della previsione dell'art. 121-*septies*, comma 2, del CAP, secondo cui la consulenza obbligatoria non deve gravare economicamente sul cliente.

## **2. Dinamiche distributive**

La ridefinizione del concetto di distribuzione assicurativa e l'introduzione del quadro regolamentare, come sopra descritto, relativo alla consulenza hanno comportato la necessità per i soggetti abilitati di ripensare al modello distributivo adottato e alle conseguenti dinamiche operative, ivi inclusi i rapporti con la società preponente.

Molte sono le tematiche sia inerenti le modalità operative sia la corretta interpretazione del nuovo assetto regolamentare che si sono poste sul tavolo a livello interpretativo e suscettibili di influire sui modelli e sulle dinamiche distributive.

Innanzitutto si è trattato di definire come adempiere al meglio, nello svolgimento dell'attività distributiva, ivi inclusa quella di consulenza, alle previsioni normative che richiedono ai distributori di proporre sempre contratti coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa e previdenziale del contraente o dell'assicurato e, a tal fine di acquisire dal contraente le informazioni utili a valutare le sue richieste ed esigenze (che includono caratteristiche personali, esigenze assicurative o previdenziali del contraente o dell'assicurato, specifici riferimenti, a seconda della tipologia di contratto, all'età, allo stato di salute, all'attività lavorativa, al nucleo familiare, alla situazione finanziaria ed assicurativa e alle sue aspettative in relazione alla sottoscrizione del contratto, in termini di copertura e durata, anche tenendo conto di eventuali coperture assicurative già in essere, del tipo di rischio, delle caratteristiche e della complessità del contratto offerto).<sup>10</sup>

La normativa regolamentare richiede che siano le imprese di assicurazione ad impartire, per ciascun prodotto distribuito, agli intermediari e ai dipendenti di cui si avvalgono per la distribuzione dei prodotti, istruzioni idonee a guidarli nella fase precontrattuale di acquisizione dal contraente delle informazioni utili e pertinenti in relazione alla tipologia di contratto offerto.

In tale contesto una delle modalità individuate dalle Compagnie assicurative è stata quella di rendere disponibile ad intermediari e dipendenti un accordo quadro con il cliente, in cui nel riepilogare le finalità perseguite dalla norma, vengono raccolte tutte le informazioni necessarie e sono definite le regole per il loro aggiornamento periodico. Tale soluzione consente ad imprese ed intermediari di disporre di informazioni complete, aggiornate e coerenti relativamente al cliente, consentendo una conoscenza complessiva del profilo dello stesso, dei suoi bisogni ed esigenze assicurative, che permettono di indirizzare al meglio l'attività di consulenza in rispondenza ai bisogni espressi. La gestione informatica di tali dati a sistema consente, tra l'altro, all'intermediario di osservare nel tempo l'evoluzione delle informazioni di cui dispone sul cliente ed in particolare dei suoi bisogni e delle sue necessità, consentendogli di indirizzare

---

<sup>10</sup> Articolo 58 del Regolamento IVASS N. 40 del 2 agosto 2018

conseguentemente la consulenza in fase di vendita avendo presente il contesto complessivo.

Il settore si è poi confrontato al fine di individuare il perimetro della distribuzione con consulenza e quello della distribuzione senza consulenza<sup>11</sup> e di identificare i soggetti che possono prestare le diverse forme di consulenza previste dall'attuale quadro regolamentare.

Tra le diverse interpretazioni prospettate parrebbe potersi ritenere che (i) se il distributore voglia o debba (per i prodotti che la richiedono obbligatoriamente) fornire consulenza dovrà farlo attraverso la raccomandazione personalizzata di cui all'articolo 119-ter, comma 3, del CAP, mentre gli intermediari potranno decidere se prestare anche la consulenza basata su una analisi imparziale e personale, di cui all'articolo 119-ter, comma 4, del CAP.

Quest'ultima forma di consulenza deve essere fondata sull'analisi di un numero sufficiente di contratti e di fornitori disponibili sul mercato, che consenta di formulare una raccomandazione personalizzata, secondo criteri professionali, in merito al contratto assicurativo più adeguato a soddisfare le esigenze del contraente.

In ogni caso entrambe le consulenze debbono sfociare in una raccomandazione personalizzata di cui tenere traccia scritta, riportante i motivi che fondano la stessa.

Un altro aspetto di particolare interesse che è stato affrontato in dottrina è come la previsione contenuta nel CAP e nella regolamentazione di attuazione e relativa alla consulenza sugli IBIPs si intersechi con quella prevista dalla normativa di attuazione della direttiva MiFID ed adottata dagli intermediari bancari e, conseguentemente, come ciò incida sui modelli operativi adottati dagli intermediari stessi.<sup>12</sup>

Come in precedenza delineato, in relazione agli IBIPs la normativa del CAP prevede due modalità diverse di consulenza, quella che si traduce nel fornire raccomandazioni personalizzate in relazione ad uno o più contratti di assicurazione e quella fondata su un'analisi imparziale e personale, prevista dall'art. 119-ter, comma 4, del CAP. A questa si aggiunge la consulenza su base indipendente, di derivazione MiFID e definita come la consulenza prevista dall'articolo 24-bis, comma 2, del TUF.<sup>13</sup>

La Consob ha adottato una regolamentazione per la consulenza relativa ai prodotti di investimento assicurativo e per quella in materia di investimenti prevalentemente

---

<sup>11</sup> Vedasi “La “consulenza” di distributore e intermediario post recepimento della direttiva IDD” di A. Buglio in [www.ilpuntopensionielavoro.it](http://www.ilpuntopensionielavoro.it)

<sup>12</sup> Vedasi “La consulenza sugli IBIPs a seguito delle modifiche al Regolamento Intermediari” di P. Lorenzi in [www.dirittobancario.it/approfondimenti/assicurazioni](http://www.dirittobancario.it/approfondimenti/assicurazioni)

<sup>13</sup> Articolo 2, comma 1, lettera i-bis Regolamento IVASS N. 40 del 2 agosto 2018

analoga, al fine di consentire ai soggetti abilitati di operare con processi per quanto possibile uniformi.

Come si legge nella Relazione Illustrativa degli esiti della consultazione relativa al Regolamento Intermediari, tale regolamentazione è stata predisposta perseguendo l'obiettivo di dettare disposizioni che fossero per quanto possibile in linea con la corrispondente normativa applicabile alla prestazione dei servizi e delle attività di investimento di derivazione MiFID, considerato il carattere di armonizzazione minima della Direttiva IDD.

Tale scelta trova la sua ratio nella succedaneità che caratterizza gli IBIPs rispetto agli strumenti finanziari e nella ravvisata opportunità di garantire agli investitori un livello di tutela analogo a quello agli stessi riconosciuto nell'ambito della prestazione dei servizi e delle attività di investimento.

La Consob in detta Relazione evidenzia che l'approccio delineato tiene conto altresì dell'esigenza degli intermediari di operare attraverso processi quanto più possibile uniformi, contenendo i costi e gli oneri da sostenersi per l'adeguamento alla nuova disciplina. A conferma di ciò nell'ambito del Regolamento Intermediari ha espressamente previsto che gli intermediari che svolgono, tra l'altro, sia la distribuzione di IBIPs che il collocamento di strumenti finanziari e/o la consulenza in materia di investimenti devono considerare il rapporto con i clienti in maniera unitaria al fine di adempiere in modo uniforme e coordinato alle regole di condotta su di essi gravanti.<sup>14</sup>

La Consob stessa precisa nella ricordata Relazione che detta soluzione (i) consente di preservare le specificità dei modelli di servizio adottati dagli intermediari fondati su una relazione con il cliente di tipo continuativo che trova origine nel contratto quadro regolante la prestazione dei servizi e delle attività di investimento e (ii) permette lo svolgimento dell'attività di consulenza sugli IBIPs all'interno del più ampio contesto della prestazione del servizio (MiFID) di consulenza in materia di investimenti, con l'effetto di consentire all'investitore di accedere ad una valutazione di adeguatezza ampia e omnicomprensiva, in quanto basata su tutte le componenti del portafoglio (strumenti finanziari e IBIPs).<sup>15</sup>

In tale contesto anche la disciplina sulla consulenza obbligatoria è stata elaborata perseguendo l'obiettivo di assicurare l'uniformità delle regole applicabili alla

---

<sup>14</sup> Vedasi art. 135-*vicies bis* del Regolamento Intermediari, rubricato “Distribuzione di prodotti bancari, prodotti di investimento assicurativi e servizi di investimento”, ai sensi del quale “Gli intermediari che svolgono sia il servizio di distribuzione di depositi strutturati, di prodotti finanziari emessi da banche diversi dagli strumenti finanziari e/o di prodotti di investimento assicurativi disciplinato dal presente Libro, sia il collocamento di strumenti finanziari e/o la consulenza in materia di investimenti, considerano unitariamente il rapporto con i clienti al fine di adempiere in modo uniforme e coordinato alle regole di condotta”.

<sup>15</sup> Vedasi “Relazione Illustrativa degli esiti della consultazione relativa al Regolamento recante norme di attuazione del D. Lgs. 24 febbraio 1998 N. 58”, pag. 57

distribuzione di IBIPs indipendentemente dal canale distributivo utilizzato (articolo 25-ter, comma 2-bis, del TUF).<sup>16</sup> Pur non specificando le modalità con le quali la consulenza obbligatoria deve essere prestata, sempre nell'ottica di preservare i modelli di servizio adottati dai soggetti abilitati, la Consob, ad esito della consultazione, ha previsto, come sopra chiarito, che la consulenza sugli IBIPs erogata unitamente ad un servizio di consulenza in materia di investimenti che prevede una valutazione periodica dell'adeguatezza non comporti l'applicazione della previsione secondo la quale la consulenza obbligatoria è prestata senza oneri per il cliente.

---

<sup>16</sup> “Con riferimento ai prodotti di investimento assicurativo, il potere di cui all'articolo 6, comma 2, è esercitato dalla CONSOB, sentita l'IVASS, in modo da garantire uniformità alla disciplina applicabile alla vendita dei prodotti d'investimento assicurativo a prescindere dal canale distributivo e la coerenza e l'efficacia complessiva del sistema di vigilanza sui prodotti di investimento assicurativi, nonché il rispetto della normativa europea direttamente applicabile.”