



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO  
DIPARTIMENTO DI DIRITTO PRIVATO  
E STORIA DEL DIRITTO

“Gli incentivi nell’intermediazione assicurativa”

Verona 8 marzo 2021 - Ore 17.30

INQUADRAMENTO DEGLI INCENTIVI E PROBLEMATICHE NORMATIVE

*Albina Candian*

*Prof. Ordinario di Diritto Privato Comparato*

*Università degli Studi di Milano*

# Gli incentivi nel mercato assicurativo e finanziario

- Il tema degli incentivi e la relativa disciplina tecnica vanno letti come espressione del principio generale in materia di politiche di remunerazione e incentivazione contenuto nel considerando 46 della IDD e nell'art. 119-bis comma 45 del CAP novellato.
- Il principio è: **«Il fatto che la retribuzione sia basata sugli obiettivi di vendita non dovrebbe costituire un incentivo a raccomandare un determinato prodotto al cliente».**

# Gli incentivi nel mercato assicurativo e finanziario

- Il tema degli incentivi è stato rivitalizzato dal Provvedimento IVASS 97/2020 che, come noto, è intervenuto a modificare ed integrare i Regolamenti 40 e 41/2018 intervenendo anche in materia di incentivi.
- La sezione III del Regolamento 40 in materia di Regole di comportamento per la distribuzione degli IBIPS è dedicata integralmente alle disposizioni in materia di incentivi.
- Contestualmente CONSOB, sentita IVASS, ha modificato il Regolamento Intermediari con delibera n. 21466 del 2020 introducendo tra «Gli obblighi di informazione e norme di comportamento» il titolo III dedicato a «Incentivi».

# Gli incentivi nel mercato assicurativo e finanziario

- L'attenzione per gli incentivi nella intermediazione assicurativa nasce da un avvicinamento della disciplina sulla intermediazione assicurativa alla disciplina MIFID e dall'importanza di contenere fenomeni di conflitto di interesse che possano incidere sull'attuazione della «*best interest of the customer*» rule.

# Gli incentivi nel mercato assicurativo e finanziario

- La direttiva MiFid2 ha introdotto importanti cambiamenti nella disciplina degli incentivi nei servizi di investimento, in particolare per quanto riguarda il divieto per i consulenti indipendenti e le gestioni patrimoniali su base individuale. Sono consentiti per consulenza non indipendente, con la condizione che migliorino la qualità del servizio fornito al cliente.

# Gli incentivi nel mercato assicurativo e finanziario

- Con l'espressione “incentivi” si intendono i compensi, le commissioni e le prestazioni non monetarie ricevute o corrisposte dagli intermediari in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio e in relazione alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio. Gli incentivi sopra descritti possono consistere sia in prestazioni di carattere monetario (pagamento di provvigioni, commissioni, compensi in misura fissa), sia in prestazioni non monetarie quali servizi o beni forniti all'intermediario da terzi, o dall'intermediario forniti a terzi.

# Limiti agli incentivi in IDD

- Il considerando 57 e l'art. 29 in particolare richiedono l'adozione di misure per evitare che qualsiasi **onorario, commissione o beneficio non monetario connesso alla distribuzione** di prodotti di investimento assicurativi percepito o pagato da un qualsiasi soggetto, diverso dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente, si ripercuota negativamente sulla qualità del pertinente servizio al cliente.

# Limiti agli incentivi in IDD

- Nella intermediazione assicurativa gli incentivi sono regolamentati diversamente da MIFID2 con una diversificazione a seconda di distribuzione di prodotti Danni o Vita non IBIP e Prodotti IBIPS (ricordiamo che ai sensi delle nuove disposizioni costituiscono non IBIPS i prodotti assicurativi non vita, e i vita qualora le prestazioni previste dal contratto siano dovute solo in caso di morte o incapacità dovuta a lesione, malattia o infermità, oltre naturalmente ai prodotti c.d. pensionistici).
- Solo in riferimento ai c.d. IBIPS rinveniamo una disciplina regolamentare di dettaglio in materia di incentivi.



# Limiti agli incentivi in IDD

Concentriamoci pertanto sulla disciplina degli incentivi nel «mondo IBIPS»: in base a IDD e regolamento delegato sulla distribuzione di IBIP non è fatto divieto ai distributori di ricevere incentivi, ma sono previste tre condizioni obbligatorie rispetto agli incentivi che:

- non devono avere un impatto negativo sulla qualità del servizio fornito al cliente;
- non devono compromettere l'obbligo del distributore di agire onestamente, in modo equo e professionale nel perseguire i migliori interessi dei propri clienti;
- poiché vi è un rischio di potenziale conflitto di interessi, questi devono essere noti al cliente, per origine e natura. Una attenuazione di tale obbligo sta nell'implementazione di misure organizzative efficaci, che permettano di impedire o gestire i conflitti di interesse.

# Gli incentivi nel CAP

- Il CAP come modificato dal d.lgs. 68/2018 e poi dal d.lgs. 187/20 all'art. 119 bis, IV e V comma prevede che:
- “4. I distributori di prodotti assicurativi non ricevono un compenso e non offrono un compenso ai loro dipendenti sulla base di criteri che siano contrari al loro dovere di agire nel migliore interesse dei contraenti previsto dal comma 1.
- 5. Ai fini di cui al comma 4, il distributore non adotta disposizioni in materia di compenso, obiettivi di vendita o di altro tipo che potrebbero incentivare se 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”.

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

Sono ammessi incentivi o schemi di incentivazione che ai sensi dell'art. 68 sexies):

- a) *abbiano lo scopo di accrescere la qualità dell'attività di distribuzione assicurativa;*
- b) *non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del contraente.*

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

- Il Regolatore ha affiancato alle previsioni sopra ricordate obblighi di informativa: *“L’esistenza, la natura e l’importo degli incentivi o schemi di incentivazione .... o, qualora l’importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al contraente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della distribuzione di un prodotto d’investimento assicurativo”*.
- Tutto ciò si traduce, per esempio, nelle informazioni da inserire nel nuovo allegato 4-bis, sezione III, di cui al Regolamento IVASS n. 40 modificato dal Provvedimento IVASS n. 97 del 4 agosto 2020, destinato a fornire informazioni sulla distribuzione del prodotto di investimento assicurativo.

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

- Si precisa poi che tali obblighi non si applicano agli incentivi o schemi di incentivazione che *“consentono lo svolgimento dell’attività di distribuzione assicurativa o sono necessari a tal fine e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell’intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei contraenti”* (art. 68 sexies).

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

- L'art. 68 septies commi 3 ss. si occupa dei benefici non monetari in coerenza con quanto previsto dall'articolo 8 del Regolamento (UE) 2017/2359: *un compenso, commissione o beneficio non monetario è inammissibile, qualora la prestazione dell'attività di distribuzione al contraente sia distorta o negativamente influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.*

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

- Regole più stringenti sono previste per il caso della consulenza indipendente (art. 68 octies).
- Nello svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa mediante **consulenza su base indipendente** (figura di derivazione MIFID - art. 24-bis, comma 2 TUF), troviamo regole specifiche.

# Gli incentivi nel Regolamento IVASS n. 40

- La norma prevede che non siano accettate 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, per la loro portata e natura, non possono essere considerati tali da pregiudicare il rispetto del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti.
- La disciplina prevede quindi meccanismi restitutori di tali somme verso i clienti.



# Grazie

