

## INVESTIMENTI E ASSICURAZIONI

# Quando anche la polizza è tenuta a «parlar chiaro»

La distribuzione dei prodotti assicurativi è destinata ad adeguarsi, grazie alla direttiva Idd (Insurance distribution directive), sempre più a regole che ricordano quelle dei prodotti finanziari più in generale, così come disciplinate dalla Mifid2. Nelle scorse settimane l'Eiopa (l'autorità europea in materia assicurazioni) ha pubblicato sul proprio sito il primo set di domande e risposte (Q&A) relative appunto all'applicazione della direttiva (Ue) 2016/97 sulla distribuzione assicurativa.

Le risposte dell'Eiopa sono arrivate relativamente ai requisiti per gli accordi in materia product oversight e product governance; e ai requisiti regolamentari addizionali per i prodotti di investimento assicurativi. L'authority europea sulle assicurazioni ricorda che le domande provenivano da diversi soggetti interessati e spiega che continuerà a dare risposta ai quesiti che arriveranno e ne curerà la pubblicazione.

L'avvicinarsi ai criteri Mifid2 è testimoniato anche dai chiarimenti che l'Eiopa ha dato in merito alle modalità per identificare il target market di un determinato prodotto di investimento assicurativo. «L'Eiopa – spiega Edoardo Guffanti, partner dello studio 5 lex di Milano – in modo analogo a quanto previsto per gli strumenti finanziari dall'Esma, individua i seguenti elementi: livello di conoscenza del cliente, la tolleranza al rischio, la situazione finanziaria, nonché gli obiettivi di investimento e l'orizzonte temporale». E inoltre vengono fissati una serie di altri elementi da tenere in considerazione: la composizione del nucleo familiare, l'occupazione, l'esistenza di forme di previdenza integrativa, la struttura di rendimento (ad esempio rendita vitalizia, pagamento di un determinato importo in un'unica soluzione, copertura assicurativa per il coniuge superstite), la deducibilità fiscale, l'esigenza di una garanzia di restituzione del capitale investito.

C'è poi l'obbligo per l'impresa assicurativa di riesaminare i prodotti di investimento assicurativi che offre, tenendo conto di qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento individuato. A questo proposito l'Eiopa chiarisce che tale attività implica la simulazione di andamenti negativi dei valori in cui vengono investiti i premi (ad esempio un ribasso dei corsi azionari) e l'esame dei conseguenti effetti sul profilo rischio-rendimento. In questa attività di test deve essere valutata anche la struttura dei costi, avendo presente i bisogni e gli obiettivi di investimento del mercato di riferimento.

La necessità di effettuare dei test sui costi periodicamente lascia impregiudicata la possibilità per l'impresa di assicurazione di fissare i premi al livello desiderato. «I test dovranno essere condotti – aggiunge Guffanti – avendo riguardo a tutte le dimensioni

rilevanti del prodotto assicurativo e, quindi: il prezzo, la copertura offerta, la performance ed il profilo rischio/rendimento».

Nella redazione del Kid (key information document), valido per i prodotti di investimento (compresi quelli assicurativi) preassemblati, le autorità europee avevano invitato a mantenere un linguaggio chiaro e comprensibile, anche per i non esperti. Anche le norme sui prodotti assicurativi insistono sulla comprensibilità della polizza, a partire da quello che i giuristi definirebbero il “tenore testuale”. «Un esempio di test proposto dall’Eiopa – ricorda Guffanti – è quello di invitare un insieme di soggetti (facenti parte del target market) e richiedere dei suggerimenti sul wording del testo contrattuale. Un altro esempio è l’analisi dei reclami ricevuti in relazione al prodotto o prodotti simili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Antonio Criscione